

Fleet Magazine

GESTÃO DE FROTA
E MERCADO AUTOMÓVEL
PROFISSIONAL
fleetmagazine.pt

N.º 64
MARÇO 2025 | | TRIMESTRAL | | ANO XV
3,50 EUROS

**FROTA DO ANO
E FROTA VERDE
NOS FLEET AWARDS
PORTUGAL 2024**

**CTT: O DESAFIO DA
ELETRIFICAÇÃO
NO “LAST MILE”**

MERCADO AUTOMÓVEL 2024
VENDAS POR CANAL, USADOS
IMPORTADOS E MODELOS MAIS
REGISTADOS POR CATEGORIA

ANTÓNIO OLIVEIRA MARTINS, AYVENS
A TENDÊNCIA PARA OS ELETRIFICADOS
NÃO É MAIS ACELERADA DEVIDO AOS
DESAFIOS PRÓPRIOS DA ELETRIFICAÇÃO

PAIRPOINT
COBRANÇA AUTOMÁTICA DE
PORTAGENS SEM ‘VIA VERDE’
SERÁ POSSÍVEL?



#bornelectric

A MESMA ALMA DIFERENTES OPÇÕES.

BMW iX1 eDrive20 COM PACK DESPORTIVO M
E AUTONOMIA ATÉ 474 KM.



COM OFERTA E INSTALAÇÃO DA WALLBOX²
+ 1 ANO DE CARREGAMENTO IONITY³
E OS SEGUINTE SERVIÇOS INCLUÍDOS:

SEM ENTRADA INICIAL
partir de

593€¹

Valor Mensal Sem IVA



Manutenção



Pneus
ilimitados



Seguro
Automóvel



Assistência
em Viagem



Viatura de
Substituição



Linha de
Apoio ao
Utilizador



Sem
Despesas
Iniciais



Portal
do Cliente

**PARA OBTER UMA PROPOSTA COMERCIAL DE ALUGUER COM SERVIÇOS INCLUÍDOS, CONTACTE O SEU CONCESSIONÁRIO BMW.
MAIS INFORMAÇÕES E OUTRAS CAMPANHAS EM BMW.PT.**

1. Condições válidas para clientes Empresa em contratos de Renting (Contrato de Aluguer Operacional) para BMW iX1 eDrive20 com Pack Desportivo M (U11). Prazo: 60 meses e 80.000km. 60 alugueres mensais de 593,00€ (IVA não incluído). 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 01-04-2025 a 30-06-2025 com proposta aprovada até 30-06-2025. Consumo de energia em kWh/100 km (combinado): 15,8 kWh/100 Km. Emissões de CO₂ em g/km (combinadas): 0. Viatura não contratual. Consulte as condições no seu Concessionário BMW. Informe-se junto da BMW Renting.

As condições oferecidas pressupõem a contratação de Seguros 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.

2. Oferta da Wallbox BMW e respetiva instalação através dos nossos parceiros certificados, para que possa fazer os seus carregamentos com total segurança e comodidade. Válida para encomendas realizadas de 01-04-2025 a 30-06-2025.

3. Campanha de oferta de 1 ano de carregamento ilimitado nos postos ultrarrápidos IONITY, na compra de um BMW 100% elétrico. Oferta válida na rede IONITY em Portugal e resto da Europa, para encomendas realizadas de 01-04-2025 a 30-06-2025.

TEST DRIVE



BMW Renting

bmw.pt



Editorial

Hugo Jorge

DIRETOR

hj@fleetmagazine.pt

Custo, carbono, *rentabilidade*

A primeira vista, 2025 seria mais um ano de continuidade para quem gere frotas. A eletrificação continua em força, os números apontam para ganhos evidentes no TCO das viaturas eletrificadas e há incentivos fiscais que mantêm esta tendência no topo das prioridades para empresas. Mas as coisas, como sabemos, nunca são tão lineares quanto parecem.

Do lado dos decisores, os sinais começam a ser lidos com mais cautela. Com a Comissão Europeia a dar mais tempo aos fabricantes para cumprir metas de emissões e com um alívio fiscal que também beneficia, mesmo que de forma residual, os motores a combustão, o mercado entra num compasso de espera em algumas empresas. Não falamos de uma inversão de ciclo — ainda — mas de um abrandamento ou de um reequilíbrio das decisões, sobretudo em organizações menos propensas ao risco.

Os dados continuam a ser claros: o estudo da Ayvens (pp 42-43) mostra que, em 86% das combinações de segmento e quilometragem, as viaturas eletrificadas apresentam o melhor custo total de utilização. Ou seja, o fator preço — e sabemos bem o peso que tem na gestão de frota — continua a favorecer os elé-

tricos. E a verdade é que o mercado nacional tem sido mais rápido do que outros na adoção destas soluções, muito por força da fiscalidade e das opções das grandes frotas.

Por outro lado, há contextos que não se podem ignorar. Como alerta Hélder Pedro, da ACAP (pp 16-17), o país corre o risco de falhar os seus objetivos de descarbonização se não existir uma política de incentivos mais robusta e abrangente. O envelhecimento do parque automóvel nacional, agravado pela entrada massiva de usados a gasóleo, levanta questões relevantes para a mobilidade sustentável a médio prazo.

E o que fazer no meio deste quadro? Gerir com os pés bem assentes no chão, porque a eletrificação é uma escolha racional — mas é preciso saber como e quando aplicar essa racionalidade. Quem pretende exemplos, pode olhar para o caso dos CTT (pp 20-24), que mostram que é possível avançar com um plano ambicioso e eficiente de descarbonização sem comprometer os custos operacionais.

Nesta edição, olhamos para o impacto destas mudanças na fiscalidade e na regulação, para os projetos que estão a moldar o sector e para a forma como as empresas estão a tomar decisões em tempos de maior prudência.

E enquanto preparamos a Conferência Gestão de Frotas Porto (8 de Maio, Alfândega do Porto) e damos o arranque oficial aos Fleet Awards Portugal 2025, deixamos uma certeza: o papel do gestor de frota continua a ser o de equilibrar emissões e rentabilidade, onde cada decisão tem impacto direto nos custos e na sustentabilidade da operação. 

“

As viaturas eletrificadas apresentam o melhor custo total de utilização em 86% das combinações de segmento e quilometragem

Fleet
Magazine

DIRETOR Hugo Jorge (hj@fleetmagazine.pt)

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

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

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

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

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

COLABORAM NESTA EDIÇÃO Miguel Vassalo, Pedro Miranda, Ayvens **FOTOS** Fleet Magazine, Micaela Neto, Rogério Lopes **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

64

MARÇO 2025

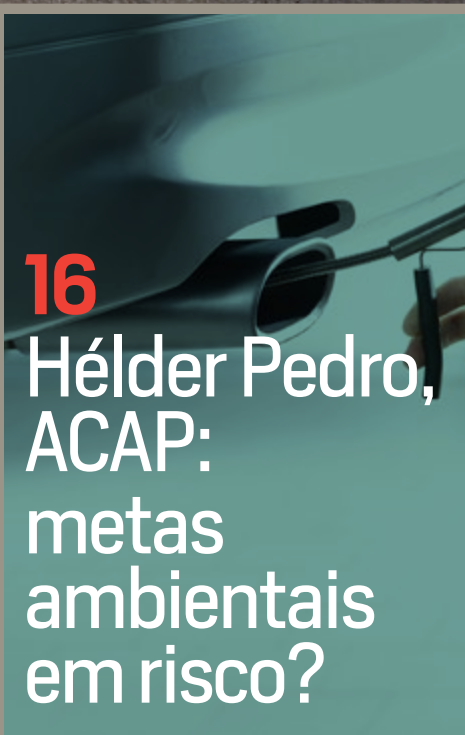
fleetmagazine.pt



20
CTT: frota cada vez mais verde



12
Quanto valeu o canal empresas em 2024?



16
Hélder Pedro, ACAP: metas ambientais em risco?

- 6 EVIO
- 8 ARVAL
- 10 Notícias
- 12 2024: Radiografia do mercado automóvel
- 16 Hélder Pedro, ACAP
Parque Automóvel e políticas para o sector em análise
- 18 Portagens: novo modelo de cobrança?
- 20 Frota CTT:
reportagem à Frota do Ano e Frota Verde nos Fleet Awards Portugal 2024
- 26 Ayvens:
entrevista a António Oliveira Martins (Prémio "Gestora de Frota" 2024)
- 30 Guerin Portugal:
entrevista a Nuno Maia (Prémio "Rent-aCar" 2024)
- 34 BMW i5 Touring eDrive40 (Prémio "Carro de Empresa" 2024)
- 36 BMW Portugal, Frotas:
entrevista a Paulo Fernandes
- 38 MG4 Electric Standard (Prémio "Carro de Empresa até 27.500 euros")
- 39 Volkswagen Tiguan 1.5 TSI PHEV (Prémio "Carro de Empresa 27.500 a 35.000 euros")
- 40 Santogal, Abrunheira
Casa nova para marcas do grupo VW
- 42 Pedro Miranda, Ayvens
Ainda é vantajoso eletrificar a minha frota
- 44 Destaque Modelo
Honda CR-V Plug-in Hybrid
- 46 Miguel Vassalo, Autorola
Do vintage ao digital: a reinvenção dos automóveis clássicos
- 48 Novidades
Volvo ES90
Leapmotor T03 e C10
Gama Audi A5 e A6
BYD Sealion 7
Citroën C3, C3 Aircross, C4 e C4X
- 54 Ensaios
Seat Leon ST 2.0 TDI vs Seat Leon 1.5 PHEV
Kia EV 3 (81,4 kWh)
Volkswagen ID.7 Pro Tourer
Renault Rafale PHEV esprit Alpine
KGM Torres EVX
Renault Master Van dCi

O cartão que tem tudo. Menos custos.

Sem anuidades, custos de adesão ou de cartões, o **PRIO fleet** é perfeito para todas as ocasiões. Comece já hoje a poupar em mais de 250 postos!



As vantagens para a sua frota:

- Sem custos nem fidelização
- Crédito simplificado
- Segurança nos pagamentos
- Faturação eletrónica
- Gestão online no portal MyPRIO
- Gestor dedicado disponível para o ajudar



Adere em **prio.pt**
+info em **234 096 959**
cartaofleet@prio.pt

App PRIO.GO disponível em:



Energia para mudar



Reduzir custos e gerir os consumos da frota: EVIO facilita

A EVIO tem como âmbito o desenvolvimento, operação, manutenção e comercialização de soluções para a mobilidade elétrica

No final de 2024, a EVIO captou 5 milhões de euros de investimento para acelerar a sua expansão internacional, desenvolvimento contínuo e consolidação da sua plataforma de gestão de ecossistema de carregamento de veículos elétricos (VE).

Com sede em Matosinhos, a empresa lançou recentemente uma nova versão da sua app, que introduziu uma funcionalidade pioneira no sector: a capacidade de localização dos postos de carregamento com a melhor relação custo-benefício diretamente no mapa, solução essa que tem um impacto direto nos custos com o carregamento dos VE.

Carlos Almeida, CEO da empresa, explica em entrevista à FLEET MAGAZINE o que distingue a EVIO das outras operadoras do mercado e procura esclarecer qual a melhor forma das empresas tirarem partido de todo o ecossistema de carregamento EVIO.

Para um gestor de frota a principal preocupação ainda é o custo de aquisição do VE ou há outros fatores a ter em conta?

O custo dos VE já não é um entrave, pois com os incentivos do Estado as empresas têm claramente vantagens na escolha pelo elétrico. Muitas que não têm redes internas de carregamento – e por isso dependem exclusivamente da rede pública –, enfrentam custos variáveis e, por vezes, elevados. Na rede pública, muitos dos

operadores (OPC) cobram em função do tempo e não dos kWh consumidos. Muitas vezes os gestores enfrentam dificuldades, principalmente em garantir que o condutor termina a sessão no momento certo e que o seu VE não está tempo desnecessário conectado ao posto de carregamento, nomeadamente quando usa um cartão RFID e não uma aplicação de telemóvel. É aqui que as nossas soluções marcam a diferença.

Na 12.ª Conferência Gestão de Frotas - Estoril lançaram uma nova funcionalidade para redução de custos com carregamentos. Em que se baseia esta solução?

A principal parcela do custo de carregamento dos veículos está associada à taxa de utilização do posto, definida pelos OPC, e não ao preço da



“

A nossa plataforma permite a gestão de consumo nas frotas elétricas, permitindo aos gestores de frotas monitorizar, controlar e otimizar os custos dos carregamentos em tempo real

eletricidade. Muitos condutores acabam por pagar mais do que deveriam pelos carregamentos devido a alguns fatores, como o uso de um cartão físico, a permanência excessiva no posto ou a escolha de um posto de carregamento inadequado para o VE ou que tenha tarifas elevadas.

Para resolver esse problema, lançamos uma nova funcionalidade que exibe diretamente no mapa o Top10 dos postos mais vantajosos em termos de custo-benefício na área selecionada. Essa inovação apoia os condutores na escolha mais económica e eficiente, reduzindo significativamente os custos de carregamento.

Esta funcionalidade destaca-nos entre comercializadores e prestadores de serviços de mobilidade elétrica tanto a nível nacional quanto internacional.

Muitas empresas ainda hesitam na transição para VE por falta de ferramentas de controlo dos custos. O que vos diferencia, neste campo, das outras ofertas no mercado?

A nossa plataforma permite a gestão de consumo nas frotas elétricas, permitindo aos gestores

de frotas monitorizar, controlar e otimizar os custos dos carregamentos em tempo real.

Disponibilizamos várias funcionalidades que respondem às necessidades das empresas, tais como: definição de plafonds; controlo de quilometragem; Top10; indicadores de controlo de custo; estatísticas e histórico de utilização.

Adicionalmente, os gestores têm acesso a: relatórios, personalização da faturação, pegada de carbono da frota e possibilidade de integração por API com outros sistemas. Tudo funcionalidades que simplificam a tomada de decisão.

A solução EVIO inclui uma aplicação web para os gestores de frotas. Para os condutores está disponível uma app móvel e um cartão físico.

A plataforma permite realizar carregamentos, na empresa, na via pública ou em casa dos colaboradores, garantindo que os custos são automaticamente faturados à empresa.

Faz sentido uma empresa apostar na criação de uma rede de carregamento interna?

Sim. Uma rede de carregamento interna é muito mais cómoda e permite aproveitar o tempo durante o qual o veículo está parado na empresa. Além disso, permite carregar com a própria produção de energia de origem renovável e reduzir os custos de carregamento face ao carregamento na rede pública, para além de otimizar o tempo de indisponibilidade e circulação da frota.

Contudo, as redes internas devem ser bem dimensionadas. A EVIO fornece uma solução chave-na-mão para empresas que querem desenvolver a sua própria infraestrutura de carregamento, ou seja, apresentamos a solução técnica mais adequada. Avaliamos as necessidades específicas da frota, definimos o número e potência dos postos, tipo de tensão, sistema de balanceamento e gestão de potência da infraestrutura. Se existente, garantimos a integração com a produção de energia renovável própria. Além disso, a nossa plataforma permite gerir acessos, utilizadores e tarifários, garantindo que a empresa tem total controlo sobre a operação.

mento e gestão de potência da infraestrutura. Se existente, garantimos a integração com a produção de energia renovável própria. Além disso, a nossa plataforma permite gerir acessos, utilizadores e tarifários, garantindo que a empresa tem total controlo sobre a operação.

O carregamento doméstico das viaturas de uma frota é uma opção para reduzir custos face aos carregamentos na via pública?

O carregamento doméstico é uma solução muito prática, mas precisa de ser gerido corretamente para garantir transparência e alocação correta dos custos. Com a nossa plataforma, é possível monitorizar em tempo real os carregamentos feitos em casa, permitindo perceber se a sessão vai ser subtraída do consumo da casa. Desta forma, o utilizador pode perceber se está ou não com algum problema.

Como vê o futuro da eletrificação das frotas?

O futuro das frotas elétricas passa por uma gestão cada vez mais integrada entre veículos, infraestrutura e consumo de energia.

As empresas vão depender cada vez mais de soluções inteligentes para otimizar custos, prever necessidades de carregamento e integrar fontes de energia renovável. Na EVIO, o nosso objetivo é tornar esta transição mais simples, acessível e eficiente. ●



Mais sobre a EVIO



Arval Car Sharing: potenciar a transformação da mobilidade nas empresas

Facilitar a gestão operacional dos carros de uma frota que são partilhados por diferentes condutores. O propósito do Arval Car Sharing é simples e aponta baterias às empresas que valorizam a sustentabilidade, a inovação e a mobilidade dos seus colaboradores

"A creditar no poder da partilha de viaturas". A Arval dá o mote e lança a solução pioneira Arval Car Sharing, um sistema de gestão de frota partilhada eficiente, digital e sem chaves pensado para carros de utilização partilhada nas empresas que procuram não só alcançar as metas de sustentabilidade definidas pela União Europeia e os seus objetivos de Responsabilidade Social Empresarial, mas também dar resposta às necessidades de mobilidade dos seus colaboradores.

Otimizar, rentabilizar e motivar

O Arval Car Sharing é uma solução eficaz, ajustável e chave-na-mão para deslocações de

curta duração: permite que os colaboradores de uma empresa beneficiem de uma ferramenta de mobilidade alternativa aos transportes públicos e aos tradicionais "carros de empresa". Consiste na partilha de uma ou mais viaturas entre diferentes utilizadores, que através de uma aplicação podem reservar a viatura que pretendem utilizar e iniciarem assim as suas deslocações.

Utilizar o Arval Car Sharing combina simplicidade e autonomia na utilização. Através desta solução, os colaboradores acedem a uma ou mais viaturas que uma empresa tenha na sua frota. E tudo isto com vantagens para o utilizador, que pode utilizar a aplicação de forma autónoma a partir do momento em que tenha sido validado o seu acesso à aplicação.

O Arval Car Sharing chega agora a Portugal. Já disponível em mais de 18 países, conta com mais de dez anos de experiência em diferentes mercados, mais de 3.500 viaturas equipadas com a tecnologia, mais de 20 mil utilizadores ativos e mais de 140 mil viagens realizadas.



Como funciona?

Utilizar o Arval Car Sharing consiste em quatro passos muito simples:

1. Instalar a aplicação e registar-se;
2. Reservar a viatura que se pretende para o horário desejado;
3. Ao aproximar-se o início da reserva, o colaborador recebe a matrícula da viatura no seu e-mail. A aplicação de Car Sharing funciona como chave da viatura. A partir daí é só... conduzir;
4. Terminar a reserva com um simples clique no smartphone.

Antes e após a utilização do veículo, o colaborador pode reportar eventuais danos que ocorram diretamente na aplicação.

Vantagens para as empresas

Além de ir ao encontro das principais necessidades de mobilidade dos colaboradores, o Arval Car Sharing reduz os encargos admi-

nistrativos, quer seja na racionalização e dimensionamento correto da frota, quer seja no melhor controlo de custos variáveis como multas, danos ou até mesmo limpeza dos veículos. Reduz ainda o Custo Total de Mobilidade da empresa em 20%, assegura a Arval.

Depois, garante ao gestor o acesso a um backoffice dedicado para a gestão em tempo real da sua frota de veículos partilhados, com calendário de reservas, estado da frota e dos utilizadores, ferramenta de gestão de danos e até de alugueres em curso.

Aborda ainda de forma eficaz a transição energética da empresa, que passa a envolver também os seus empregados na utilização de automóveis zero emissões.

Outro dos aspetos a destacar é a otimização do espaço de estacionamento, uma vez que as unidades da frota estão em constante deslocação. ●

“

Utilizar o Arval Car Sharing combina simplicidade e autonomia na utilização. Através desta solução, os colaboradores acedem a uma ou mais viaturas, que tanto podem ser viaturas novas Arval ou viaturas Arval que uma empresa tem na sua frota e cuja utilização é menor

Faça download do
ARVAL CAR SHARING:



Apple



Android

LUÍS DUARTE, DA SIBS, FOI NOMEADO PRESIDENTE DO JÚRI DOS FLEET AWARDS PORTUGAL 2025

Luís Duarte é coordenador do Núcleo de Património da SIBS e responsável pela frota automóvel da empresa que gere as redes Multibanco e ATM Express.

Foi nomeado presidente do júri da edição 2025 dos prémios que reconhecem o trabalho desenvolvido pelos principais agentes do sector da mobilidade das empresas em Portugal.

Segundo o regulamento, que já está disponível, a organização do evento escolheu Luís Duarte para liderar um júri composto por até 11 gestores e responsáveis de frota.

Além da avaliação de modelos automóveis com potencial para frotas empresariais, este grupo analisará o desempenho de empresas Gestoras de Frota e de Rent-a-Car. ●



AUTARQUIAS ESTÃO A REFORÇAR FROTAS

- A Câmara Municipal de Salvaterra de Magos adquiriu três novas viaturas de transporte de passageiros – dois veículos de nove lugares e um de seis lugares – um investimento de 125 mil euros previsto no Plano e Orçamento daquele município.
- O município de Vila do Bispo reforçou a sua frota com nove viaturas. O investimento totaliza 237.597 euros e substitui unidades mais antigas em final de vida útil. São oito viaturas ligeiras de passageiros (cinco delas com tração integral) e uma viatura ligeira de mercadorias..
- A Câmara da Marinha Grande entregou duas viaturas elétricas Citroën ao Centro de Saúde daquela cidade. Os dois veículos foram financiados no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência e vão assegurar na cobertura e

acessibilidade aos cuidados de saúde primários daquele município.

- O município do Bombarral adquiriu um veículo de nove lugares para transporte coletivo de crianças. A nova unidade substitui outra que “acumulou algum desgaste, resultante de milhares de quilómetros de utilização”, proporcionando maiores condições de qualidade e conforto do serviço prestado.
- A autarquia de Mourão comprou um comercial ligeiro Renault Kangoo para apoiar na prestação de serviços municipais. A unidade diesel, com matrícula de 2021, teve um custo de 17.500 euros e reforça uma frota que, em 2023, contava com um comercial Fiat de nove lugares para apoio no transporte escolar e com uma carrinha de caixa aberta basculante trilateral. ●

— A **Leasys** terminou 2024 com mais de 243 mil novos contratos, o que significa um crescimento de 87% relativamente a 2023. Este resultado foi particularmente positivo no segmento dos comerciais ligeiros, com o número de contratos a triplicar relativamente a 2023, e com as unidades eletrificadas a representarem um aumento de 50% durante o mesmo período. Também a frota de clientes empresariais aumentou 32%, para um total de 131 mil veículos. A gestora fechou o ano passado com uma frota gerida de 906 mil veículos – número que se aproxima a bom ritmo do objetivo definido aquando da sua génese em abril de 2023: alcançar um milhão de unidades geridas até 2026.

— A **Arval** fechou 2024 com 1.796.396 veículos alugados a nível global, um crescimento orgânico de 5,6% relativamente a 2023.

No final do ano passado, a empresa tinha sob gestão 573.086 veículos eletrificados e 253.373 elétricos a bateria (em 2024 os elétricos representaram mesmo 22,6% das encomendas de veículos novos).

Relativamente à distribuição de viaturas nos diferentes segmentos, os clientes empresariais representam já 40% da frota total da Arval (736 mil veículos). O segmento de retalho atingiu 554 mil veículos – um aumento de 9% face a 2023.

Em Portugal, a frota da Arval cresceu 11% em 2024. Além de ter atingido mais de 20 mil viaturas em aluguer no ano em que celebrou um quarto de século de atividade no nosso país, a Arval celebrou novas parcerias estratégicas com fabricantes automóveis e grandes distribuidores e diz ter observado um crescimento da utilização da solução de telemática Arval Connect.



— Até final deste ano, o **Grupo Brisa** diz que quer que mais de metade da sua frota automóvel seja 100% elétrica. Mas o compromisso da Brisa com a sustentabilidade não fica por aí. O Grupo anuncia que vai ter dez mil painéis fotovoltaicos instalados nos seus edifícios nacionais.

Nos próximos meses, adianta, vai ainda instalar painéis nos túneis de Águas Santas, na A4, e de Montemor e Carenque, na A9. Atualmente, o Grupo tem 2.413 painéis fotovoltaicos para autoconsumo no Campus Brisa, em Carcavelos, e 154 painéis instalados no Túnel Mato Forte, na A10, em Loures.

Paralelamente a isso, a Brisa diz estar a instalar painéis para produção de energia elétrica nos centros operacionais, portagens e em algumas áreas de conforto Colibri. Quando estiverem operacionais, a potência instalada destes painéis será de cerca de 5 MW pico (face aos atuais 1,4 MW), com uma produção de eletricidade equivalente ao consumo de 1.600 famílias.

Para este investimento foram mobilizados 1,2 milhões de euros, aos quais se juntam contratos em modelo PPA (Power Purchase Agreement) com a EDP e a Greenvolt.

— O **Grupo Bimbo** estabeleceu uma parceria estratégica com a Locarent. Esta colaboração permitirá à marca integrar 58 novas viaturas na sua frota, sendo 24 delas 100% elétricas. Segundo o Grupo Bimbo, a aposta em veículos elétricos insere-se numa visão estratégica que procura a promoção de soluções mais ecológicas e amigas do ambiente. A empresa diz ainda que a parceria com a gestora de frota Locarent garante a flexibilidade necessária para ajustar a frota às necessidades específicas das suas operações no nosso país, "reforçando a eficiência e a fiabilidade da sua logística", acrescenta.

SIVA|PHS ESTÁ A REFORÇAR AS FROTAS DAS FORÇAS DE SEGURANÇA

O departamento de Vendas Especiais da SIVA|PHS tem sido responsável pelo reforço das frotas automóveis das forças de segurança e da Proteção Civil. Polícia de Segurança Pública (PSP), Guarda Nacional Republicana (GNR) e Proteção Civil já receberam dezenas de veículos por parte importador. A saber:

- 400 carros ŠKODA Octavia, Karoq e Kodiaq, para a a PSP e à GNR;
- 111 comerciais Volkswagen. No final de 2024 a GNR tinha recebido 60 unidades Amarok e agora recebe mais 40. A PSP encomendou sete modelos Caddy Cargo Business e Caddy Cargo Maxi Business DSG e quatro Crafter;
- 44 viaturas das marcas ŠKODA e CUPRA para a

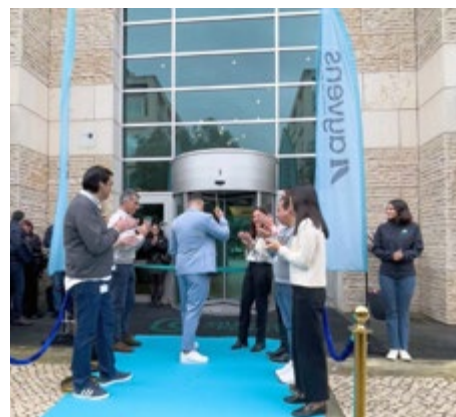
PSP, sendo 32 unidades ŠKODA Kodiaq 2.0 TDI de 150 cv, 9 unidades ŠKODA Octavia Break 2.0 TDI de 150 cv e 3 unidades CUPRA Formentor 2.0 TSI DSG 4Drive VZ com 333 cv. As viaturas da ŠKODA destinadas a ações de patrulhamento das estradas nacionais e autoestradas, os modelos da CUPRA alocados a ações de segurança rodoviária.

- Um Volkswagen Amarok 2.0 Cabina Dulp de 205 cv transformado pela empresa Fourheka, entregue ao Serviço Municipal da Proteção Civil de Sabrosa. Esta aquisição faz parte de um projeto candidato ao programa Norte 2030 e teve um investimento total de 120.877,48 euros, financiada a 85%. ●

— A **Ayvens Portugal** mudou de instalações. A gestora de frota passou a estar sediada no Ed. Q43 da Quinta da Fonte, em Paço de Arcos.

Totalmente renovado e com um interior ajustado à nova imagem da equipa, o espaço surge alinhado com a visão da Ayvens. Será também um agente ativo no caminho da empresa no cumprimento dos seus objetivos de sustentabilidade, já que além da otimização dos consumos de água e energia, promove comportamentos mais responsáveis, como a prática de reciclagem e o uso de veículos elétricos (VE).

Exemplo disso é a integração de 120 postos de carregamento para VE nas instalações da nova sede. Estão também a ser implementadas medidas de uso de fontes de energia 100% renováveis, bem como outras estratégias decorrentes do plano de ESG, nos escritórios do Porto e em todos os Parques Ayvens do país.



FÓRUM DO RETALHO AUTOMÓVEL “CONDUZIR À NOVA MOBILIDADE”



A ACAP – Associação Automóvel de Portugal organizou no passado dia 27 de fevereiro o Fórum do Retalho Automóvel “Conduzir à Nova Mobilidade”. O evento, que teve lugar no Centro Cultural de Belém, em Lisboa, reuniu profissionais do sector automóvel e diversos especialistas para debaterem as tendências emergentes e os desafios que moldam o futuro da mobilidade.

Ao longo do dia foram analisados temas como: “Novos Ecossistemas da Mobilidade”, “Análise da Conjuntura Económica Mercado e Perspetivas”, “Resultados do Estudo Dealer Vision e Estudo do Consumidor” e “Debate sobre os desafios específicos da distribuição e pós-venda automóvel”.

Hélder Pedro, secretário-geral da Associação, foi um dos intervenientes, tendo analisado aquelas que são as perspetivas para o sector automóvel. ●

Dados e factos do Sector

PORTUGAL MATRÍCULAS DE VEÍCULOS NOVOS

209.715

LIGEIOS DE PASSAGEIROS

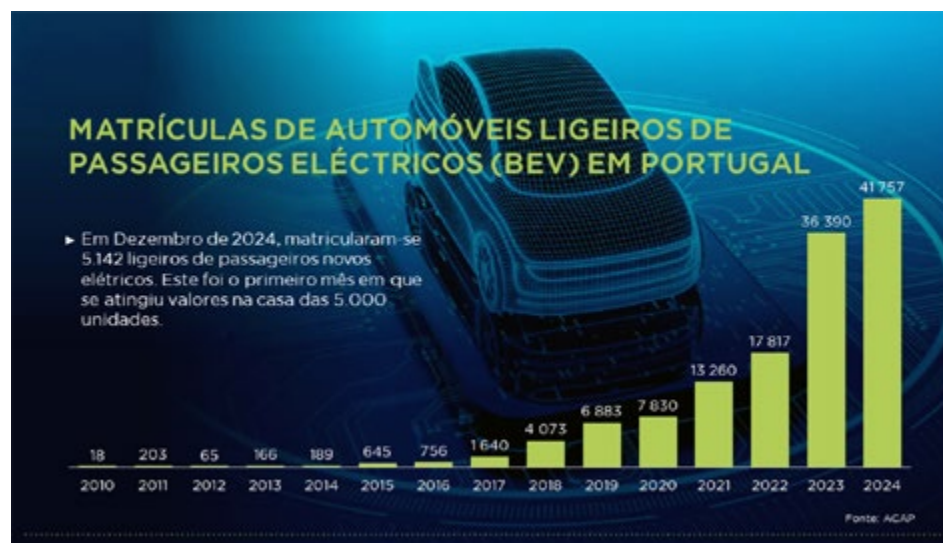
Crescimento homólogo de 5,1%

32.304

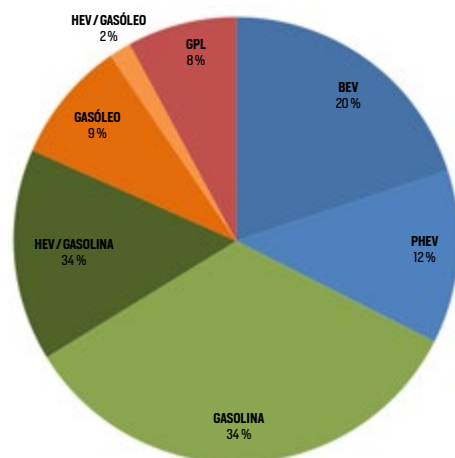
COMERCIAIS LIGEIOS

Contração homóloga de 13,3%

A transição para a mobilidade elétrica continua a ser a principal tendência do mercado automóvel em Portugal. Somados, os veículos 100% elétricos e híbridos plug-in valeram cerca de um terço das matrículas de Ligeiros de Passageiros novos, enquanto 13% das unidades importadas usadas também foram automóveis sem emissões. As viaturas a gasolina, sobretudo as motorizações híbridas conquistam terreno, assim como o motor bi-fuel parece estar a tomar conta do espaço anteriormente ocupado pelos utilitários diesel. O número de Ligeiros de Passageiros importados usados voltou a diminuir face a 2023, mas este mercado não perdeu fôlego. A nova forma de apuramento do ISV pode contribuir para o aumento das importação de VLP de outros países da União Europeia em 2025



LIGEIOS DE PASSAGEIROS NOVOS TIPO DE MOTOR



BEV	19,9%	▲
PHEV	12,3%	▼
Gasolina	15,1%	▼
HEV / Gasolina	15,1%	▲
Gasóleo	8,8%	▼
HEV / Gasóleo	1,6%	▼
GPL	8,0%	▲
	99,7%	

Nas matrículas de Ligeiros de Passageiros, por tipo de motor, optámos por separar as viaturas híbridas de acordo com o combustível principal. Embora sejam consideradas viaturas eletrificadas, este grupo abrange tanto unidades verdadeiramente híbridas como modelos com motor mild-hybrid, com tecnologia de 48 V, cujo objetivo principal é reduzir alguns gramas nas emissões homologadas.

Como para muitos clientes esta divisão não se aplica, este gráfico permite ter uma outra perspectiva da distribuição dos registos de unidades com motor a gasolina. Se incluirmos as unidades híbridas representam praticamente metade do comércio de veículos novos.

O GPL também tem conquistado espaço. Se no final de 2023 representava 5,6% da produção de novas matrículas, esse valor aumen-

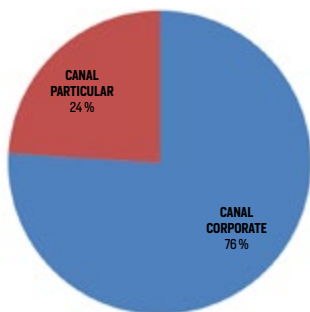
tou para 8% no final de 2024. Em números absolutos, isso corresponde a 3.828 registos a mais em relação a 2023.

No final de 2025 o GPL pode ter ainda maior expressão com a entrada da Mitsubishi, que concretizou em fevereiro as primeiras matrículas de unidades bi-fuel.

O facto de o Dacia Sandero ter sido o modelo mais vendido em Portugal nos primeiros dois meses de 2025 pode ser outro indicador desta tendência de crescimento de unidades GPL. Esta marca do grupo Renault é uma das três que disponibiliza este tipo de motorização na classe de Ligeiros de Passageiros em Portugal. No conjunto, os modelos com motorização bi-fuel da marca romena representaram 63,7% das matrículas de 2024, muitas das quais tiveram como destino as empresas. 📌

LIGEIOS DE PASSAGEIROS NOVOS

Matrículas por Canal*



● Canal Particular	24 %
● Canal Corporate	76 %
* valores estimados	

Em 2024, o número de automóveis Ligeiros de Passageiros aproximou-se das 210 mil unidades, graças ao esforço de várias marcas que realizaram registos para cumprir os objetivos estabelecidos.

Este gráfico considera os valores estimados para cada canal, levando em conta que, entre os registos particulares, estão incluídos os Empresários em Nome Individual (ENI) que não possuem NIF de cliente empresa (pessoa coletiva).

Segundo dados da ACAP, foram registados 209.715 veículos, dos quais cerca de 160 mil foram adquiridos por pequenas, médias e grandes empresas com frotas automóveis, representando aproximadamente 76% da produção de matrículas novas.

O canal de clientes privados não ultrapassou as 46 mil unidades, sendo que, nestes 24%, estarão clientes que adquirem o veículo para fins profissionais (como pequenas empresas, TVDE, agentes imobiliários, entre outros), utilizando-o também para uso pessoal.

Outro dado relevante refere-se ao RaC. De acordo com as informações divulgadas no final do ano pela ARAC, a associação do setor, em 2024 entraram ao serviço das suas associadas 61.102 viaturas ligeiras de passageiros, um aumento de 13% em relação ao número registado em 2023.

No entanto, considerando que os dados da ARAC se baseiam no mês de afetação da viatura ao serviço e não no mês da sua matrícula (ou seja, uma viatura que conste nas listas de janeiro ou fevereiro deste ano pode ter recebido matrícula em 2024), torna-se difícil chegar a um número preciso. Além disso, é importante notar que este é um dos canais utilizados por algumas marcas para cumprir os objetivos mensais de vendas.

Se considerarmos as 61.102 unidades, este canal teria representado 29,1% do mercado de Ligeiros de Passageiros. No entanto, é possível que tenha sido responsável por um número de matrículas bem superior a esse valor (nada de estranho se considerarmos a explicação dada no parágrafo anterior), porém algo que não conseguimos confirmar.



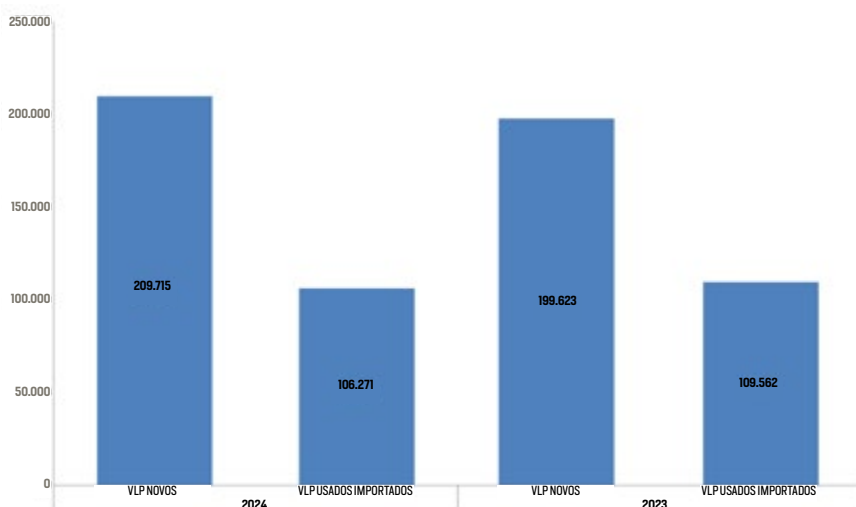
Ligeiros de Passageiros usados importados: matrículas recuam 3%

Numa entrevista incluída nesta edição, Hélder Pedro, secretário-geral da ACAP, explica os desafios criados pelo aumento da importação de viaturas usadas. Nomeadamente para a aceleração do envelhecimento do parque automóvel e para o aumento dos riscos com a segurança rodoviária, dado que a idade da maioria destas viaturas está a contribuir para um aumento da idade média das viaturas em circulação no nosso país.

Juntamente com o fator idade, o facto de muitos desses veículos serem equipados com motores a gasóleo ou a gasolina, mais poluentes, pode também comprometer os objetivos de Portugal junto da Comissão Europeia, no que diz respeito à redução das emissões de CO2 no sector dos transportes.

No entanto, não há só más notícias: o número de unidades importadas diminuiu 3% em 2024 face ao ano anterior. Somando o número de unidades novas com o total de VLP importados usados, a expressão deste mercado reduziu de 35,44% para 33,63% no final do ano passado. E cresceu também o número de unidades elétricas, que representam quase 13% do total viaturas usadas importadas, aproveitando o facto de esta motorização não estar sujeita a ISV.

Ao longo de 2025, e especialmente no seu final, será possível avaliar o impacto das novas regras sobre o apuramento do ISV, introduzidas pelo Orçamento do Estado para 2025, poderão ter na importação de carros usados de outros países da União Europeia para Portugal.



VEÍCULOS LIGEIROS DE PASSAGEIROS

GERAL. MODELOS COM MAIS MATRÍCULAS

1.	Dacia Sandero	7.760
2.	Peugeot 2008	7.520
3.	Tesla Model 3	6.764
4.	Renault Clio	6.422
5.	Peugeot 208	6.024
6.	Renault Captur	4.463
7.	Peugeot 308	4.442
8.	Citroën C3	4.382
9.	Dacia Duster	4.161
10.	Nissan Juke	4.093
11.	Mercedes-Benz Classe A	3.785
12.	Dacia Jogger	3.495

GERAL BEV. GAMAS

1.º	Tesla Model 3	6.764
2.º	Tesla Model Y	2.932
3.º	Volvo EX30	2.516
4.º	MG4	1.448
5.º	BMW i4	1.314
6.º	Mercedes-Benz EQA	1.159
7.º	Peugeot 2008	1.115
8.º	BYD ATTO 3	1.108
9.º	BMW iX1	1.065
10.º	Mercedes-Benz EQE	903

GERAL DIESEL. GAMAS

1.º	Peugeot 308	1.456
2.º	BMW Série 1	1.242
3.º	Renault Clio	1039
4.º	Seat Leon	888
5.º	Renault Megane	817

GERAL. SEGMENTO A

1.º	Fiat 500	1.909
2.º	Fiat Panda	1.477
3.º	Toyota Aygo X	969
4.º	KIA Picanto	833
5.º	Dacia Spring	547

GERAL. SEGMENTO B

1.º	Dacia Sandero	7.760
2.º	Peugeot 2008	7.520
3.º	Renault Clio	6.422
4.º	Peugeot 208	6.024
5.º	Toyota Yaris	5.579

GERAL. SEGMENTO C

1.º	Peugeot 308	4.442
2.º	Dacia Duster	4.161
3.º	Mercedes-Benz Classe A	3.785
4.º	Dacia Jogger	3.495
5.º	Nissan Qashqai	2.804



FONTE: ACAP

GERAL. SEGMENTO D

1.º	Tesla Model 3	6.764
2.º	Tesla Model Y	2.932
3.º	Mercedes-Benz Classe C	1.653
4.º	BMW Série 4	1.595
5.º	Volvo XC60	1.361

GERAL. SEGMENTO E

1.º	BMW Série 5	1.870
2.º	Mercedes-Benz Classe E	1.673
3.º	Mercedes-Benz EQE	903
4.º	Audi Q8	582
5.º	Porsche Cayenne	411

GERAL. CARRINHA

1.º	Peugeot 308	2.616
2.º	SEAT Leon	1.824
3.º	BMW Série 5	1.124
4.º	Mercedes-Benz Classe C	1.009
5.º	Škoda Octavia	956

GERAL. CARRINHA PHEV

1.º	Volvo V60	876
2.º	SEAT Leon	807
3.º	BMW Série 3	560
4.º	Peugeot 308	539
5.º	Mercedes-Benz Classe E	428

Geral. SUV 4x2

1.º	Peugeot 2008	7.520
2.º	Renault Captur	4.463
3.º	Nissan Juke	3.778
4.º	Toyota Yaris Cross	3.310
5.º	KIA Stonic	2.541

Geral. SUV BEV

1.º	Volvo EX30	1.986
2.º	Tesla Model Y	1.916
3.º	Mercedes-Benz EQA	1.159
4.º	Peugeot 2008	1.115
5.º	BYD ATTO 3	1.108

Geral. SUV PHEV

1.º	BMW X1 (4x4)	1.433
2.º	Volvo XC60 (4x4)	1.247
3.º	Mercedes-Benz GLA (4x2)	888
4.º	Toyota RAV4 (4x4)	587
5.º	Mercedes-Benz GLA (4x2)	466

VEÍCULOS LIGEIROS DE MERCADORIAS

Segmentos CC; DTS; DV; FM

GERAL. MODELOS COM MAIS MATRÍCULAS

1.º	Peugeot Partner	4.292
2.º	Toyota Proace City	2.328
3.º	Citroën Berlingo	2.267
4.º	Opel Combo	2.178
5.º	IVECO Daily	1.414
6.º	Renault Express	1.324
7.º	Renault Kangoo	1.225
8.º	Renault Master	1.193
9.º	Fiat Doblo	925
10.º	Fiat Ducato	875

GERAL BEV

1.º	Toyota Proace City	410
2.º	Peugeot E-Partner	370
3.º	Dacia Spring	225
4.º	Citroën ë-Berlingo	187
5.º	Renault Kangoo E-Tech	123

SEAT LEON

Sportstourer Híbrido Plug-In



27.500€ + IVA Empresas e ENI
+120km de autonomia em modo elétrico.

Skip the common*



Campanha válida para Empresas e ENI até 30/06/2025 e limitado ao stock existente. Valor para SEAT Leon Sportstourer 1.5 e-HYBRID FR 204cv (150kW) com caixa de 6 velocidades automática de dupla embraiagem (DSG). Imagem não contratual. Consumo (l/100km): 0,4. Emissões CO₂ (g/km): 9. *Evite o normal.



Em 2024, 72% dos carros a gasóleo matriculados foram importados como usados

— As empresas têm desempenhado um papel crucial na eletrificação do parque automóvel, reconhece Hélder Pedro. No entanto, este esforço deve ser feito por todos os consumidores, cabendo ao Estado a responsabilidade de criar incentivos eficazes que promovam, de forma abrangente, a renovação efetiva do parque automóvel em Portugal. Porque, embora o número de veículos novos sem emissões em circulação esteja a aumentar, o parque continua a envelhecer e, provavelmente, a poluir mais

Após os encontros anuais de início de ano da ACAP (Conferência de Imprensa com o balanço do mercado automóvel de 2024 e Fórum Retalho Automóvel) mas antes de ser anunciada a queda do atual governo, a Fleet Magazine conversou com o secretário-geral da Associação Automóvel de Portugal.

Colocando o foco nas expectativas do sector para 2025, o objetivo foi analisar os fatores que explicam alguns dados do mercado automóvel em 2024 e, inevitavelmente, abordar a questão

da eletrificação e os incentivos atuais à descarbonização da frota automóvel nacional.

Que razões justificam o aparente resfriamento do mercado automóvel em Portugal nos primeiros meses de 2025?

O início de 2025 foi marcado por uma desaceleração no mercado automóvel, com uma queda de 9,6% em janeiro e de 2,0% em fevereiro, resultando num decréscimo acumulado de 5,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Vários fatores explicam este cenário. O contexto económico, nomeadamente ao

nível dos indicadores de confiança dos consumidores, sobretudo clientes particulares, onde mais se faz sentir este arrefecimento da procura.

Como sabemos, um aspeto preocupante é a idade média dos veículos em circulação. Em Portugal, cerca de 1,6 milhões de automóveis têm mais de 20 anos. Todavia, não existem incentivos para a sua substituição, apoios que cativem os particulares na aquisição de novos veículos. Por outro lado, apesar de se registar um crescimento das matrículas de veículos elétricos e híbridos, que representaram 66,5% dos novos ligeiros de passageiros em janeiro, a falta

de infra-estruturas de carregamento e o custo ainda elevado destes veículos limitam a adesão da maioria dos consumidores.

Em 2024, as matrículas de VLP importados usados cresceram mais de 33% em relação a 2019, enquanto o número de veículos de passageiros novos registou uma queda de quase 7% face ao mesmo período. Considerando as alterações fiscais introduzidas pelo Orçamento do Estado para 2025, não existe o risco de chegarmos ao final deste ano com um maior equilíbrio entre as matrículas de carros novos e as de importados usados?

A ACAP tem alertado para o crescimento das importações de veículos usados, que representam um desafio significativo para a renovação do parque automóvel e para a redução das emissões. Em 2024, 72% dos automóveis a gasóleo matriculados em Portugal eram importados usados, o que revela uma tendência preocupante.

As alterações fiscais que resultaram do Orçamento do Estado para 2025 vêm ao contrário dos próprios princípios da nossa fiscalidade, que incentiva a aquisição de veículos com menores emissões. A ACAP sempre foi a favor da liberdade de circulação de pessoas e bens, mas com regras justas e não com regras fiscais contraditórias. É de salientar que a idade média dos veículos importados já ultrapassa os sete anos!

Ao mesmo tempo, não existem incentivos suficientemente fortes para estimular a aquisição de veículos novos com melhores padrões ambientais.

É fundamental que as políticas fiscais sejam revistas, designadamente com a abolição do Imposto Sobre Veículos (ISV), passando a existir apenas a incidência do IVA, deixando assim de existir um claro benefício fiscal à importação massiva daqueles veículos. Isto, sem prejuízo do natural direito de os cidadãos se poderem deslocar a outros países para, se assim acharem mais conveniente, adquirir o seu veículo.

Considerando que uma maioria muito substancial dos carros importados usados em 2024 tinha uma idade média entre 5 e 10 anos e possuíam motor a gasóleo, além de contribuir para o aumento da idade média do parque automóvel em circulação, isso não acarreta riscos para a capacidade de Portugal conseguir cumprir com as metas ambientais a que está comprometido?

Sim, sem dúvida. A importação massiva de veículos usados a gasóleo contribui, como refere, para o envelhecimento do parque automóvel e dificulta o cumprimento das metas ambientais definidas pela União Europeia.

Embora o mercado de veículos elétricos e híbridos esteja em crescimento, a renovação da frota automóvel é um processo lento, e a presença de veículos antigos e poluentes continua a ser um problema estrutural.

Para mitigar este risco, a ACAP tem defendido um reforço do Sistema de Abate de Veículos em Fim de Vida, tornando-o mais abrangente e acessível. Além disso, é crucial que o Governo implemente incentivos fiscais eficazes para a substituição de veículos antigos por modelos mais eficientes, não apenas elétricos, mas também híbridos e outras soluções com menor impacto ambiental.

Se não forem adotadas medidas mais eficazes, Portugal arrisca-se a ficar para trás no cumprimento dos objetivos de descarbonização do sector dos transportes.

A recente intenção da Comissão Europeia de rever ou flexibilizar os procedimentos para que os construtores automóveis cumpram as metas de redução de emissões definidas em 2022 é uma boa ou má notícia para o mercado nacional? Tendo em conta o peso das empresas, que têm sido os principais motores da Mobilidade Elétrica em Portugal, quais poderão ser os impactos desta possível revisão?

A flexibilização do modelo de cálculo, para avaliação do cumprimento das metas de emissões pode ter um impacto positivo, porque permite que os construtores tenham mais tempo para se adaptar às exigências ambientais sem comprometer a competitividade da indústria.

Permite também que os valores reservados para eventuais sanções possam ser utilizados na Investigação e Desenvolvimento.

No caso das empresas, que têm desempenhado um papel fundamental na eletrificação do parque automóvel, impulsionando a adoção de veículos elétricos através das suas frotas, qualquer alteração regulatória deve garantir que este processo não abrande, mas antes se torna mais sustentável e realista para os diferentes mercados europeus.

Portugal, apesar de estar numa posição relativamente favorável em termos de vendas de veículos elétricos, ainda enfrenta desafios como a insuficiência da rede de carregamento e a fiscalidade pouco atractiva para os consumidores individuais. Assim sendo, qualquer revisão das metas de emissões deve ser também acompanhada por medidas que incentivem o investimento em infra-estruturas e que tornem os veículos elétricos mais acessíveis.

Embora o aumento das verbas disponíveis seja uma boa notícia, o apoio à aquisição de veículos elétricos de passageiros em 2025

“

Se não forem adoptadas medidas mais eficazes, Portugal arrisca-se a ficar para trás no cumprimento dos objectivos de descarbonização do sector dos transportes

mantém as regras de incentivo ao abate de 2024, que a ACAP considera inadequadas. Como é que esta verba deveria ser aplicada para beneficiar melhor os cidadãos e contribuir de forma mais eficaz para a renovação do parque automóvel?

O atual modelo de incentivo ao abate é insuficiente nos seus objetivos. A ACAP considera que os incentivos à mobilidade elétrica devem ser mais inclusivos e acessíveis a um maior número de consumidores.

Em primeiro lugar, o valor dos apoios deve ser revisto, tornando a aquisição de veículos elétricos mais competitiva face aos modelos a combustão. Além disso, o sistema de abate deveria ser alargado a outras motorizações com menores emissões, permitindo que mais cidadãos possam trocar os seus veículos antigos por modelos mais eficientes. Mesmo que estes veículos não sejam exclusivamente elétricos.

Outro ponto essencial é a necessidade de reforçar a infra-estrutura de carregamento. Muitos consumidores hesitam em adquirir veículos elétricos devido à falta de postos de carregamento, especialmente fora dos grandes centros urbanos. Por conseguinte, defendemos também um plano de expansão da rede de carregamento, dessa forma garantindo que a transição para a mobilidade sustentável será viável para todos.

Em resumo, a ACAP continuará a apoiar políticas que considera capazes de tornar a mobilidade elétrica mais acessível e de acelerar a renovação do parque automóvel português. ▮



Cobrança automática de portagens sem ‘Via Verde’?

— Empresa com sede no Reino Unido chega a Portugal com solução com que diz ser possível cobrar portagens sem recurso a um dispositivo físico eletrónico de cobrança de portagens

Veículos, dispositivos e máquinas a interagirem e a negociarem autonomamente entre si numa plataforma digital segura. Esta é a premissa da Pairpoint, empresa sediada no Reino Unido, mas com escritórios em Lisboa, responsável pela criação de um ecossistema de Economy of Things (EoT) capaz de mudar a forma como pensamos e agimos no paradigma da nova mobilidade.

Um facto que desperta à atenção reside na possibilidade de pagamentos *in-car*, permitindo aos condutores realizar transações automaticamente através do software do veículo. Entre os serviços possíveis que dispensam a ne-

cessidade de cartões físicos ou de dispositivos alheios à viatura, está o abastecimento de combustível, o carregamento de veículos elétricos e o estacionamento.

De acordo com a resposta a uma pergunta concreta colocada pela FLEET MAGAZINE à Pairpoint, com esta solução também “deixa de haver necessidade de ter um hardware extra para identificar o veículo na passagem pelos pórticos físicos ou eletrónicos”.

“A solução de identidade da Pairpoint é baseada em *standards* abertos e partilhável entre os vários atores relevantes: concessionárias, Governo e donos dos carros (que podem ser os gestores de frota)”, adianta a empresa, que explica como isso acontece:

“Como a tecnologia assina e encripta os dados do carro, quando o veículo passa numa portagem é gerada uma mensagem que inclui (pelo menos) a matrícula do carro, a posição de GPS e o *timestamp*. O acesso à informação é condicionado pelos direitos de cada entidade. Com esta informação, o concessionário decide o valor a aplicar ao veículo e o pagamento é feito automaticamente pela *wallet* do carro.”

Jorge Bento, CEO da Pairpoint, detalha de que forma a solução proposta pela empresa – e que pode ser integrada em qualquer sistema de gestão de frota – pode facilitar o trabalho do gestor: “garantimos aos operadores de frota um sistema unificado para gerir o abastecimento e a alocação de todos os veículos sob a sua responsabilidade, independentemente do tipo de combustível. No futuro, o sistema irá expandir-se para incluir casos de uso adicionais, como portagens e estacionamento, eliminando barreiras de pagamento para os condutores e proporcionando aos operadores um sistema consolidado para gerir os seus veículos”.

Este responsável afirma também que “a solução pode processar dados de veículos ou viagens provenientes de soluções de telemática existentes no mercado para análise pelo utilizador. Diversos fluxos de dados e conjuntos de dados estão disponíveis para exportação e podem ser usados para enriquecer a informação no software ERP”.

“Podemos trabalhar com veículos usados ou novos, utilizando diretamente o cartão SIM embutido ou adicionando um dispositivo seguro pós-venda, conectado através da porta OBD. Estamos também a colaborar com vários fabricantes para integrar o sistema diretamente na interface de bordo do condutor”, explica o interlocutor.

A FLEET MAGAZINE questionou a Brisa e a Ascendi sobre o assunto, mas não obteve resposta da parte destas concessionárias de autoestradas.

Em Portugal já funcionava em fase de projeto-piloto, mas operacional para os utilizadores, o Satelise, uma aplicação móvel que permitia o pagamento das taxas de portagem em duas autoestradas com controlo eletrónico das passagens (A22 e A28), fazendo uso do GPS do smartphone. Atualmente, a aplicação encontra-se inativa devido à eliminação da cobrança das portagens nestas duas vias. 

Obrigado Profissionais do Setor!

É com quadruplicado orgulho que recebemos, uma vez mais, este reconhecido Prémio de Qualidade por quem mais conhece o nosso setor: os decisores e os responsáveis de Frota. São já quatro Prémios consecutivos!

Obrigado. Obrigado. Obrigado. Obrigado!





“Já contamos com 35% da frota própria **eletrificada**”

— Os prémios “Frota do Ano” e “Frota Verde” refletem um trabalho rigoroso na gestão de um parque com cerca de 2.400 viaturas. Este esforço inclui a implementação de processos de melhoria de eficiência e identificação de oportunidades de eletrificação, bem como a adoção de medidas para reduzir a sinistralidade rodoviária. Aspetos essenciais numa frota onde a maioria dos veículos desempenha funções operacionais e percorre anualmente milhares de quilómetros

Os CTT são um operador logístico ibérico que atua principalmente nos segmentos postal, encomendas, banca e serviços financeiros. Esta ampla área de atuação resulta numa frota diversificada, composta por diferentes tipos de veículos. Além de viaturas ligeiras de passageiros e comerciais, os CTT contam também com veículos pesados, motocicletas, triciclos e quadriciclos, cobrindo uma diversidade de necessidades logísticas e operacionais.

Com 35% da frota já eletrificada, o grupo adota a estratégia de renovar anualmente cer-

ca de 20% do parque, considerando critérios como a antiguidade dos veículos, as oportunidades de melhoria na eficiência e a adequação das melhores soluções para a função específica de cada viatura.

Como é formada a estrutura de decisão em relação à frota automóvel, nomeadamente no que se refere à descentralização da gestão das viaturas por áreas geográficas?

O processo de gestão da frota total encontra-se centralizado no departamento de Recursos Físicos dos CTT, que recebe e analisa as necessidades apresentadas pelos clientes internos,

apoiando a Comissão Executiva no processo de decisão, suportada em critérios de utilização, alocação e renovação de frota. A Gestão de Frota, em função das necessidades, define e regulamenta a política de aquisição, em conjunto com o departamento de compras.

Centralmente, é também definido o tipo de veículo a utilizar para cada execução operacional, havendo, contudo, uma análise regional que, com base em critérios de gestão de tráfego e/ou recursos, pode levar a uma adequação diferente da frota face ao planeado.

Além disso, a Gestão da Frota partilha indicadores de utilização e custos, controlando e

José Coelho, à direita na imagem, tem a seu cargo a responsabilidade da gestão da frota desde 2018. **Nuno Galão** gere o departamento de Prevenção e Segurança Rodoviária dos CTT desde 2022.

sinalizando situações que necessitam de ações de alinhamento, de acordo com indicadores normalizados.

E no caso de rotas externalizadas a outros prestadores do serviço, nomeadamente no ‘last-mile’?

É efetuada uma análise de custo/benefício e disponibilidade de soluções, entre opções internas e externas. A decisão é tomada pela área de Gestão de Operações.

Que desafios enfrentam atualmente para controlar/reduzir custos e emissões, dado que a abrangência da área de atuação dos CTT nem sempre é favorável à eletrificação?

O controlo e redução de custos é uma ação transversal e contínua, independentemente do tipo de frota em cada momento.

Relativamente à eletrificação, a empresa assume o compromisso de descarbonizar as suas frotas para 2030, muito suportado na eletrificação da distribuição no “last-mile” em 50% até 2025 e em 100% até ao final da década.

Atualmente já contamos com 35% da frota própria eletrificada, reflexo de um processo

contínuo de investimento suportado na avaliação de maturidade do mercado, soluções tecnológicas, tipo de operação e custos, em cada segmento. Ao nível dos pesados de mercadorias, estão em curso testes para garantir também a forma de descarbonização deste segmento.

O compromisso da empresa em termos ambientais implica uma pesquisa por soluções que respondam às diferentes necessidades de distribuição e transporte nas geografias onde esta opera e o alinhamento de todos os segmentos de frota, ligeiros de passageiros, ligeiros de mercadorias, pesados de mercadorias e veículos ligados à micromobilidade logística (bicicletas, motociclos, triciclos e quadriciclos).

Como é feita a seleção das viaturas operacionais?

O modelo de seleção de veículos operacionais implica uma análise robusta das necessidades dos clientes internos, evolução do desenvolvimento estratégico das operações de Distribuição e Transporte, sendo efetuada, de forma transversal e permanente, a análise da possibilidade de eletrificação, sendo as emissões poluentes um fator obrigatório da análise.

“

Os CTT assumiram o compromisso de descarbonizar as suas frotas para 2030, muito suportado na eletrificação da distribuição no “last-mile” em 50% até 2025 e em 100% até ao final da década



B.I.

> **Número de viaturas:** cerca de 2.400 veículos.

16 marcas na frota de ligeiros de passageiros, 11 marcas no segmento de Ligeiro de Mercadorias

> **Idade média da frota de Viaturas Ligeiras:**

- 4 anos (VLP e VCL)

> **Quilometragem média anual:**

- 13,6 mil quilómetros nos Ligeiros de Passageiros
- 30,1 mil quilómetros nos Ligeiros Mercadorias
- 6,8 mil quilómetros nos Veículos Pesados
- 13,7 mil quilómetros noutro tipo de veículos

> **Modelos de financiamento:**

- AOV para Viaturas Ligeiras (VLP e VCL)
- Compra/Leasing para Veículos Pesados e outro tipo de veículos, como motocicletas, triciclos e quadriciclos

> **Uso de entidades externas na gestão de serviços relacionados com a frota**

- Efetuada uma análise custo/benefício e utilizado um modelo híbrido, existindo assim serviços com gestão interna e serviços com gestão externa

> **Software de Gestão de Frota:**

- XRP. Em fase de implementação. Atualmente decorre a migração para esta plataforma de duas aplicações que efetuam a gestão de frota do grupo. O processo implica a alteração global da gestão de frota em todos os segmentos, nomeadamente ligações a SAP, gestão de plafonds, API de informação, gestão de prevenção rodoviária e sinistralidade, gestão de postos internos de combustível, gestão de imputações internas, pool, entre outros.

> **Sistemas de georreferenciação e/ou de controlo/gestão da frota instalados nas viaturas:**

- Um sistema de gestão de controlo baseado numa aplicação exclusiva para telemóvel, transversal a toda a frota. Também em fase de implementação, dará acesso a um conjunto de dados e informação de gestão, incluindo informação sobre prevenção de sinistralidade, eficiência e real utilização de frota.

> **Política de frota:**

- Documento que detalha a responsabilidade dos utilizadores, dos serviços que detêm a frota e da gestão de frota. A responsabilização dos utilizadores pelo correto, ecológico e preventivo uso são os vetores de maior relevo.

> **Frota decorada:**

- Frota operacional e de serviços de suporte decorada. Permite transmitir a imagem da empresa e aumentar a sua visibilidade e notoriedade. Parte da frota elétrica, operacional e suporte, com decoração específica, que reforça o compromisso dos CTT com os critérios assumidos de sustentabilidade ecológica da sua frota.



No caso dos veículos de suporte (administrativos), a seleção é efetuada em função das reais necessidades dos clientes internos, cruzando com os índices reais de utilização, existindo um trabalho contínuo de validação das necessidades e mantendo a eficiência de utilização da frota, maximizando o seu uso e reduzindo os custos.

Os utilizadores destas viaturas possuem ferramentas de comunicação que lhes concedam alguma autonomia, como a gestão de operações de rotina como manutenção preditiva, troca de pneus ou outra, como apresentação de despesas efetivadas com a viatura?

Os veículos de suporte (administrativos) estão sob responsabilidade dos serviços utilizadores e existe uma lógica de “self-caring” dos serviços, apoiada pela forma de aquisição que assim o permite (aluguer operacional).

A Gestão da Frota garante o controlo de utilização desta frota, com o objetivo de aumentar a eficiência e a sua otimização, recorrendo à produção e partilha de indicadores de custos e atividade da frota, para monitorização do nível de utilização.

Este controlo permite também à Gestão da Frota propor e/ou rever a dotação de veículos de suporte afetos a cada área.

Existe sistema de pool interna e que contribua para a redução de custos e/ou de emissões?

A pool interna permite que os serviços que não têm frota interna passem a ter acesso a um serviço de mobilidade. Este sistema permite

também responder a picos de procura dos serviços que têm frota, mas que, em determinados momentos, necessitam de mais veículos.

A pool gere as necessidades de mobilidade específicas pontuais e/ou balizadas no tempo, sempre que se verificam deslocações em que, pela sua natureza, não seja justificável a atribuição de veículo. O contributo desta solução é naturalmente positivo, dado que permite evitar a presença de frota nos serviços utilizadores que teria um índice de uso reduzido, maximizando assim a utilização dos veículos.

Sendo a prevenção rodoviária uma reconhecida preocupação dos CTT, qual o sucesso (em termos práticos e de engajamento humano) das ações realizadas neste âmbito?

Os CTT definem e implementam um plano de prevenção da sinistralidade rodoviária, alinhado com a agenda global 2030 e respetivos objetivos de desenvolvimento sustentável das Nações Unidas.

Este plano de prevenção baseia-se na análise detalhada das causas e consequências dos sinistros registados.

A nossa atuação assenta em três vetores:

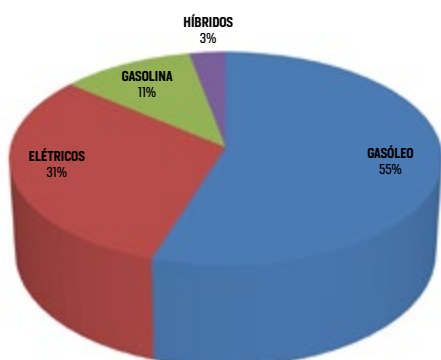
1. Reportes de gestão: Produção, análise e divulgação de reportes específicos sobre Sinistralidade Rodoviária nos CTT, focado nas causas, dividindo essa análise por tipologia de veículo, sendo calculado para toda a rede, o Índice de Sinistralidade Rodoviária (N.º de acidentes por milhão de km percorridos). Com base nestes indicadores, é definido plano de ações, seja ele global ou segmentado por tipologia de veículo.

“

O índice de Sinistralidade Rodoviária nos CTT passou de 27,4 acidentes por milhão de quilómetros percorridos em 2023, para 18,8 acidentes na mesma ordem de grandeza em 2024

2. Comunicação: Elaboração de um plano de comunicação sobre os tópicos mais críticos e relevantes para a condução, focando-se nomeadamente nas principais causas da Sinistralidade Rodoviária nos CTT e divulgado em momentos críticos do ano: clima perigoso, período de férias, novos condutores ou picos de tráfego, acidentes graves, entre outros. Temos também a preocupação de produzir conteúdos específicos para veículos ou tecnologias específicas, que merecem um foco especial. Em parceria com a Associação Nacional de Segurança Rodoviária articulamos também a divulgação conjunta de campanhas institucionais.

Distribuição da Frota por tipo de motor



Gasolina	11%
Eléctricos	31%
Híbridos	3%
Gasóleo	55%

Dupla vitória na eficiência e na gestão da frota

O grupo CTT – Correios de Portugal venceu as categorias “Frota do Ano” e “Frota Verde” na edição 2024 dos Fleet Awards Portugal, repetindo um feito que já havia conseguido em 2019. Conquista que Hélder Rodrigues, da ADENE, Agência para a Energia, entidade que decide a categoria “Frota Verde” aplicando os critérios da metodologia MOVE+|Frotas, justifica devido ao “ambicioso programa de descarbonização da frota em curso, bem como a monitorização dos consumos e emissões ou os procedimentos de zelo das viaturas”.

As preocupações de sustentabilidade e ainda com a prevenção rodoviária e segurança dos colaboradores também foram fatores destacados pelo júri na validação da vitória na categoria “Frota do Ano”. Este júri é composto por representantes de cinco das principais empresas gestoras de frota em Portugal. A candidatura a este prémio é realizada por meio do preenchimento de um formulário ou pela apresentação de um projeto que inclua o modelo de gestão da frota e da mobilidade da empresa, além das ações e medidas implementadas para melhorar a eficiência, o controle de custos e a prevenção rodoviária, entre outros aspetos. As inscrições para as empresas se candidatarem a estes prémios já estão a decorrer e podem ser efetuadas na página oficial do evento: www.fleetawardsportugal.pt.

Para os CTT, além de serem motivo de extremo orgulho, são o reconhecimento do esforço efetuado pela empresa ao nível da Sustentabilidade e nos processos de monitorização e controlo da Frota que tem instituídos. E, não menos importante, no caminho de descarbonização da frota e na validação de todas as ações em curso, conseguindo atingir cada marca definida neste processo.

“É um fator extra de motivação para continuarmos a prosseguir os nossos objetivos, que são desafiantes, mas que acreditamos sermos capazes de alcançar, aprofundar o plano de ações que mantemos e cumprimos, assim como demonstrar junto de todos os stakeholders o compromisso dos CTT em matéria de sustentabilidade”.





Poupança em toneladas de CO² equivalente devido à eletrificação da frota

2021: 2,9 tCO₂e
2022: 405,8 tCO₂e
2023: 161,9 tCO₂e
2024: 1 544,5 tCO₂e



3. Formação: Ponto fulcral na sensibilização, reciclagem e alerta para a necessidade de um comportamento ao volante que pugne pela condução defensiva.

O plano de formação engloba formações online, teóricas e teórico-práticas.

O desenvolvimento integrado das ações enquadradas nestas três vertentes permite a monitorização do nível de sinistralidade, identificando e definindo ações de comunicação e formação que têm sido fundamentais para a redução da sinistralidade rodoviária nos CTT.

O ano de 2024 foi extremamente positivo: o índice de Sinistralidade Rodoviária nos CTT passou de 27,4 acidentes por milhão de quilómetros percorridos em 2023, para 18,8 acidentes por milhão de quilómetros percorridos em 2024.

Utilizam instrumentos para acompanhar os processos de melhoria de eficiência energética e de prevenção rodoviária? Há algum benefício para os utilizadores ou para as equipas mais responsáveis?

Os CTT estão comprometidos com um PRCE - Plano de Racionalização de Consumo Energético, com indicadores de gestão baseados na auditoria energética efetuada e que faz parte dos seus compromissos e obrigações.

Este plano assenta em três pilares: a For-

mação Contínua, o Controlo da pressão dos pneus e a Renovação da frota.

Está a ser implementada uma ferramenta de Gestão da Segurança Rodoviária, a Telematics, que permitirá, com informação atualizada diariamente, obter melhores indicadores de Segurança Rodoviária e utilização de frota.

Esta ferramenta permitirá também adotar medidas de redução do uso de suportes em papel e evoluir para a *gamificação* como vetor adicional de gestão da Segurança Rodoviária, que nos permitirá proporcionar uma concorrência sã pelos melhores resultados, reconhecendo o trabalho das equipas.

E em matéria de sinistralidade?

O contributo da eletrificação da frota está em processo de avaliação, estando ainda em sistematização a evolução da sinistralidade de frota elétrica e a combustão.

Conforme referido anteriormente, está em curso a implementação de um projeto de gestão de Segurança Rodoviária, permitindo uma visão alargada do referencial de Prevenção, com mais e melhores dados, levando a um controlo ainda mais apurado da frota de veículos pesados de mercadorias e distribuição na last-mile. Tal permitirá atuar a montante, assim como melhorar a avaliação das equipas em termos de Segurança Rodoviária. 

Novo Kia EV3

Elétrico sem limites.



Movement that inspires

DESDE
30.120€
+ IVA

O novo Kia EV3 supera os limites da mobilidade elétrica. Com mais de 600km de autonomia e tecnologia avançada, destaca-se pelo design futurista e um interior sustentável, construído com materiais reciclados e de origem vegetal. Saiba mais em www.kia.pt



Ecrã triple display



Chave digital

*Kia EV3 58.3kWh Drive - preço chave na mão, não inclui IVA, sem pintura metalizada. Condições válidas para clientes empresa, e limitado ao stock existente em Portugal Continental até 30/04/2025 (propostas para lhas acrescem despesas de transporte). Visual não contratual. Consumo Combinado WLTP (l/100km): 14,9. Emissões CO2 WLTP (g/km): 0. Kia EV3 81.4kWh Tech com 737km de autonomia elétrica máxima em ciclo urbano - WLTP.

KIA | galp



“A nossa voz, a voz da Ayvens Portugal, é **ouvida**”

— O caminho faz-se eletrificando, com acelerações e desacelerações de acordo com as circunstâncias da indústria, consoante as políticas ambientais europeias ou de cada governo se traduzam em incentivos à descarbonização e as possibilidades de cada cliente. Estudando a melhor solução para evitar que a experiência de mobilidade elétrica seja um obstáculo à mobilidade da própria empresa

A vitória na categoria “Gestora de Frota” na edição 2024 dos Fleet Awards Portugal foi o primeiro troféu conquistado pela Ayvens Portugal, empresa formada pela aquisição da LeasePlan pela ALD Automotive Internacional. No entanto, trata-se da 10ª vitória da mesma equipa, considerando os nove prémios conquistados pela LeasePlan Portugal em edições anteriores do evento organizado pela FLEET MAGAZINE.

Um júri composto por 49 responsáveis pela aquisição e/ou gestão de viaturas da frota de uma empresa atribuiu à Ayvens o maior número de pontos nos sete critérios que avaliam

o trabalho de uma locadora, como a rapidez na elaboração de propostas, a flexibilidade negocial, o acompanhamento personalizado e a eficácia na resolução de problemas ou a oferta de soluções inovadoras e de serviços de consultoria. Em 2024 e pela primeira vez, estas questões, que resultam de propostas feitas por dezenas de gestores de frota nacionais, foram avaliadas pelo júri que validou a categoria “Carro de Empresa” e ainda por um grupo alargado de clientes empresariais, escolhidos para fazê-lo pelas próprias empresas concorrentes à categoria “Gestora de Frota”, que puderam dar o seu contributo através de uma plataforma online desenvolvida para esse efeito.

Há um ano, em entrevista à FLEET MAGAZINE, disse que a transição da LeasePlan para a Ayvens iria ter como foco a continuidade do trabalho desenvolvido. A aposta na continuidade foi suficiente ou foi necessário desenvolver novas estratégias e implementar ou adaptar processos ao longo do ano?

Um pouco das duas coisas. Foi de continuidade naquilo que nos trouxe até aqui porque, afinal, temos um legado de 30 anos de atividade em Portugal. Foi uma aposta na continuidade das pessoas que fizeram esse caminho connosco e no sentido em que preservámos aquilo que os nossos clientes valorizam, nomeadamente os fatores que nos diferenciam pela positiva.

Ao mesmo tempo, estamos num processo intensivo de transformação. Isso é inevitável e não vale a pena escamotear. A Ayvens e a LeasePlan são muito diferentes por vários motivos. Tentando que o processo de fazê-lo seja o mais subtil possível, estamos-nos a transformar a nível interno para ser uma excelente subsidiária do grupo Ayvens. Que, por sua vez, é um pilar importante do grupo Société Générale. Nós somos o pilar da mobilidade, mas também somos uma empresa cotada em bolsa, tal como a Société Générale. E porque somos detidos por um dos maiores bancos europeus, com a regulação mais presente, há um maior escrutínio da infraestrutura de controlo do risco. Estamos a adaptar-nos a isso, com a dificuldade de integrar algumas novas exigências que nos são impostas e que nem sempre são percebidas por alguns clientes como mudanças positivas.

Que género de exigências?

Um exemplo muito concreto: agora exigimos mais documentação na aceitação de um novo cliente. Isso deve-se a questões de regulação bancária e ao peso que os temas de *compliance* e privacidade de dados assumiram, mas também às sanções que decorrem da atual geopolítica mundial... enfim, passámos de um mundo em que só se falava de globalização, em que todos colaboravam com todos, para o mundo atual que se fecha em si próprio ou em grandes blocos, onde se encara tudo com muita desconfiança. A regulação acaba por refletir isso e temos necessariamente de nos adaptarmos a essa regulação, até porque agora fazemos parte de um grupo financeiro muito maior do que antes.

A posição forte que a LeasePlan Portugal já ocupava no mercado português permitiu à Ayvens Portugal conquistar algum grau de autonomia, devido ao conhecimento que já detinham do mercado nacional?

Não sei se autonomia é a palavra certa. Os níveis de autonomia são mais ou menos homogêneos para todas as subsidiárias, mas há um aspeto que valorizo muito: deu-nos voz. A nossa voz, a voz da Ayvens Portugal, é ouvida. Éramos a sexta maior sucursal LeasePlan em volume e atualmente somos a oitava maior subsidiária da Ayvens em 42. Apesar de não termos tido a oportunidade de crescer em fusão, em Portugal isso não aconteceu, continuamos a ser um *player* relevante em volume.

É um direito que conquistámos porque foi reconhecido que havia um caminho percorrido em Portugal, um caminho sustentado em coisas bem-feitas, e isso permite-nos ser uma voz entre os maiores *players* do grupo Ayvens. Estamos nesse fórum, dos países maiores, dos países grandes que têm uma proximidade maior com a gestão central do grupo.

Por isso, não diria autonomia; antes um ní-

vel de confiança e de garantia de que a nossa forma de estar e de ver as coisas é ouvida e tida em conta nas principais decisões que o grupo toma.

Face ao atual contexto económico e às tensões geopolíticas a que assistimos, que caminhos ou estratégias a Ayvens Portugal pode tomar, atendendo também à quantidade de marcas e modelos que estão a entrar?

Temos algumas prioridades que são conhecidas. Uma em particular que desejamos resolver: mais ou menos desde 2020 que temos vindo a prolongar contratos. Primeiro foi por causa do COVID, porque os clientes não sabiam o que ia acontecer e não queriam assumir novos compromissos a quatro anos, por isso prolongar contratos era uma boa solução. Depois, quando desejaram renovar as frotas, não havia produto, porque não havia microchips ou alumínio, por exemplo. Quando a escassez de matéria-prima se resolveu... veio a guerra e as incertezas regressaram. Também por isso, o início de 2024 não foi um bom momento em termos comerciais e sofremos um pouco de falta de competitividade ou com uma aparente maior agressividade da concorrência. Custou-nos um pouco, demos a volta e terminámos 2024 já bem colocados.

Portanto, diria que finalmente estão reunidas as condições para renovar ou rejuvenescer a nossa frota, depois das contrariedades e dos custos que naturalmente resultam de ter de gerir carros com seis, sete e oito anos. Estamos a apostar muito nessa renovação.

Ainda na estrada da eletrificação?

Quando se fala em renovar a frota, fala-se necessariamente em veículos eletrificados. Não é como há 10 anos, quando se renovava *diesel* por *diesel*. Agora não. O nosso *mix* atual é 25% BEV, 25% PHEV, 25% Gasóleo e 25% Gasolina. Há uma natural tendência de migração das viaturas ICE para os eletrificados e se essa tendência não é de momento mais acelerada, deve-se aos desafios próprios da eletrificação.

Porque aliviar as regras para os construtores automóveis não significa que as empresas deixem de estar sujeitas a um conjunto de normas ambientais que precisam cumprir...

Se as metas internas de sustentabilidade forem aliviadas, penso que existirá a pressão interna. Como a Comissão Europeia olhou com algum pragmatismo para esta realidade – um pragmatismo que já não se via há muitos anos – eu não excluiria a hipótese de vir a fazê-lo no que respeita às obrigações para as empresas.

Apesar de achar que o caminho da eletrificação é um caminho sem volta a dar, com acelerações e desacelerações a serem devidamente adaptadas a todas as perspetivas que têm de ser

“
Éramos a sexta maior sucursal LeasePlan em volume e atualmente somos a oitava maior subsidiária da Ayvens em 42

tidas em conta. Diria que a eletrificação é um caminho que está aqui para ficar. Obviamente a fiscalidade também tem um papel importante – veja-se o exemplo alemão – e não tenhamos dúvidas de que a dinâmica das empresas em Portugal e do *renting* – como há pouco referi, 50% da produção nova são eletrificados – tem muito a ver com a fiscalidade verde e com os incentivos fiscais, nomeadamente para as empresas. Mas como isso acaba por ter impacto nas receitas do Estado, lá está, entre as muitas perspetivas que é necessário conciliar, temos de aceitar que esses incentivos não se vão manter para sempre.

Nas empresas que não têm uma gestão de frota profissionalizada, uma empresa gestora de frota é, por vezes, o seu gestor de frota. É quem escolhe ou decide, ou pelo menos sugere as melhores soluções. Como se gere esse equilíbrio entre a necessidade de fazer negócio e, ao mesmo tempo, manter a ética e não fazer um aproveitamento para proveito próprio?

Nesses casos, temos de ouvir o que o cliente nos diz. Se nos disser que nos próximos cinco anos vai manter motores a combustão e não quer eletrificar, teremos de estudar a melhor solução de combustão que cumpra as suas necessidades. Não somos fundamentalistas. Temos um objetivo a prazo de atingir as emissões-zero, mas sabemos que isso não vai ser atingido no momento imediato, até porque ainda não estão reunidas condições para que isso aconteça ao nível das infraestruturas.

Portanto, primeiro ouvimos o cliente para perceber qual é a sua estratégia em matéria de gestão da frota e eletrificação, para encontrar soluções que possam ir ao encontro do que acabámos de ouvir. Não tentamos impor nada, até porque também não conseguiríamos.

Sobre a eletrificação, se o cliente nos disser: “sim, gostava muito de eletrificar a frota toda”, então arregaçamos as mangas e dizemos: “vamos a isso, estamos cá para ajudar”. Se o cliente disser: “quero fazer uma experiência, mas ainda não é o momento para me atirar de cabeça”; nesse caso ajudamos a fazer essa experiência. Ou se disser: “queremos dar um sinal a nível de carros de fun-



Porque somos detidos por um dos maiores bancos europeus, a regulação é mais presente, há um maior escrutínio da infraestrutura de controlo do risco

ção, mas para as áreas de logística/VCL ainda não é possível”, fazemos essa distinção. Adaptamo-nos, porque duas das vantagens do renting são a flexibilidade e a adaptabilidade.

Não temos agenda própria, somos independentes e não estamos ligados a marca nenhuma. Também não posso dizer que somos completamente agnósticos aos tipos de motorização, porque existe a preocupação com a sustentabilidade ambiental e existem normas para as empresas nessa matéria. Mas acreditamos que o caminho tem de ser feito dando os passos certos porque, se houver uma eletrificação prematura que não corra bem, o cliente ganha anticorpos e ninguém fica bem na fotografia. A dar passos no sentido da eletrificação, esses passos têm de ser seguros e considerarem tudo o que envolve o ecossistema da mobilidade elétrica.

Entre os “passos seguros”, neste caso para a Ayvens, estão os valores residuais, face à dinâmica do mercado de veículos elétricos?

É o risco do nosso negócio, por isso fica por nossa conta. Qualquer negócio tem riscos inerentes à atividade e nós convivemos bem com o risco do valor residual. Somos livres de interpretar os sinais que o mercado nos dá e ir adaptando as nossas projeções e preços em função desses sinais. Se assumimos o risco a 100%, temos também de assumir as decisões a 100%.

Não é novo e convivemos bem com isso. Um exemplo: quando ocorreu o *dieseltgate* questionavam-nos: “o que vai acontecer à vossa frota a gásóleo? Têm o risco todo dentro de casa...”. Vivemos, ultrapassámos e cá estamos. Haverá tendência para a redução de preço dos BEV e isso resulta em pressão nos valores dos usados. Será algo que temos de incorporar nas projeções porque, no dia em que não estivermos confortáveis com o risco do valor residual, mais vale mudarmos de atividade. Porque o renting está sustentado na assunção desse risco. 



A importância do trabalho de consultoria e do acompanhamento personalizado

A LeasePlan Portugal venceu nove vezes a categoria “Gestora de Frota” e, já como Ayvens, em 2024 voltaram a conquistar o Prémio. Havia alguma expectativa que as mudanças processuais que diz existir e as dificuldades no início de 2024 pudessem afetar o vosso resultado?

Havia uma responsabilidade acrescida devido à transformação que estamos a operar no sentido de ir ao encontro de requisitos novos e mais exigentes. Por isso, receber este prémio teve um sabor especial; significou que conseguimos preservar aquilo que ao longo dos anos nos tem diferenciado: conhecermos muito bem o mundo das frotas, sabermos aquilo que importa aos clientes em termos de renting e que conseguimos manter acesa a chama da criatividade, a que nos leva a tentar fazer sempre diferente e melhor.

Isso, sim, é o tal factor de continuidade que referi no ano passado. Tendo em conta que há uma transformação a acontecer e da qual até o novo escritório/edifício da Ayvens também pretende marcar uma nova era. Isso contou na decisão de mudar de instalações, uma vez que muitas vezes olhamos para a vida das empresas e associamos aos espaços físicos que ocupavam. Tivemos a fase em que estávamos no centro de Lisboa, depois viemos para a Quinta da Fonte e tornámo-nos uma empresa mais estruturada, depois mudámo-nos para o Lagoas Park e crescemos para o volume atual (e também mudámos de acionistas), agora marcamos a nova era Ayvens com o regresso à Quinta da Fonte. Para um edifício que é só nosso e que está adaptado às tendências em termos de organização do espaço.

Quando falámos da questão do risco, abordámos a relação com o cliente e a necessidade de perceber o que pretende e lhe pode servir. Considerando que o júri dos Fleet Awards valorizou bastante o critério da consultoria, que feedback têm dos vossos clientes em relação aos estudos e ações que realizam ao longo do ano?

É enorme. Esse é um dos aspetos diferenciadores que queríamos manter e que estamos a conseguir manter na tal ótica de continuidade do legado de quase 30 anos. A consultoria é mesmo um aspeto muito importante. Não vendemos consultoria, faz parte de um pacote e temos de a

segmentar, porque há grandes clientes para quem fazemos uma abordagem mais tradicional e personalizada, mas também não podemos descurar as PME.

Os estudos que publicamos e que distribuímos a todos os clientes contêm cenários e formas de atuar consoante as prioridades de cada um. A mesma equipa tanto produz estudos para grandes frotistas, como produz para clientes de média dimensão. Para os grandes frotistas fazemos, por exemplo, conferências onde lhes apresentamos estudos de TCO, Car Policy Benchmarking, etc., enquanto para os clientes de pequena dimensão produzimos *newsletters* sobre o mercado automóvel, sobre a inflação, sobre a evolução das rendas. E aí também servimos um cliente mais “micro”.

Esses momentos de apresentação dos estudos são também uma boa oportunidade para as equipas poderem ter um contacto direto com os clientes...

Sem dúvida. Tentamos juntar o útil ao agradável. Obviamente que todos os momentos nos quais consigamos criar proximidade com os nossos interlocutores são obviamente bem-vindos e preservamos muito uma relação direta, sobretudo no canal *corporate*, com os decisores e interlocutores. Lá está, as soluções e abordagens são muito personalizadas e chegar a essa personalização implica diálogo, conhecimento, respeito e transparência, o que muitas vezes só se consegue com estes momentos de conversa, nos quais se ganha essa proximidade.

Uma mensagem final...

Temos noção de que perdemos alguma notoriedade com a mudança de marca e gostava de deixar claro que o mercado em geral pode contar com a Ayvens. Continuaremos a investir em boas soluções de renting para os nossos clientes e a investir na marca, para que rapidamente se pense em Ayvens e não em “a Ayvens era a LeasePlan”. Que imediatamente nos reconheçam como *player* que somos sem terem de fazer exercícios de memória. Continuaremos a trabalhar nisso e a dar continuidade às coisas que achamos certas e que os nossos clientes também nos dizem ser importante continuarmos a fazer.



A partir de
46 500€ + IVA*



Novo **ID.7 TOURER** 100% elétrico

Amplie a sua zona de conforto

Este é o automóvel ideal para quem procura mais: mais autonomia, mais capacidade de bagageira, mais espaço, mais segurança, mais tecnologia. Com integração de ChatGPT e carregamento rápido de até 200 kWh, o Novo ID.7 Tourer está 100% à altura de tudo o que precisa para o dia a dia. Porquê sair da sua zona de conforto, quando a pode expandir?

Saiba mais em [volkswagen.pt](https://www.volkswagen.pt).

*Exemplo para ID.7 Tourer Pro Urban 77kWh 286cv. Inclui desconto promocional e pintura metalizada. Imagem não contratual. Campanha exclusiva a Concessionários Volkswagen aderentes. Válido para Empresas e Empresários em Nome Individual com contabilidade organizada, até 31/03/2025. Consumo Elétrico Combinado kWh/100km de 14,6. Emissões de CO₂ em g/km de 0. Valor inclui despesas de legalização e transporte.



“O mercado corporativo faz parte do ADN da Guerin”

— O canal B2B representa 45% do negócio e o objetivo é crescer neste mercado. Para conseguir, a Guerin tem criado soluções pensadas para melhorar o serviço prestado a estes clientes, como os quiosques digitais que tornam mais rápido o processo de seleção, levantamento e devolução da viatura. Sabem também que o factor preço perdeu relevância e que, além da diversidade de viaturas e de serviços, os clientes empresariais querem cada vez mais flexibilidade e tecnologias que os ajudem a monitorizar o impacto ambiental da frota

Nuno Maia é diretor de frota da Guerin Portugal, empresa de rent-a-car nascida em 1989. Em 1999 passou a integrar o Grupo Salvador Caetano e a parceria estabelecida em 2012 com a Enterprise, a maior a nível mundial, permitiu à Guerin assumir-se como a segunda empresa do sector em Portugal.

Seguramente que outro marco da empresa é o facto de ter sido escolhida por clientes empresariais como a melhor "Rent-a-Car" em 2024, uma categoria inédita criada na edição passada dos Fleet Awards Portugal. De um total de 41

votantes, todos clientes profissionais, a Guerin Portugal recebeu a maior pontuação em seis dos sete critérios que foram avaliados por este júri.

As empresas de rent-a-car desempenham um papel crucial na mobilidade corporativa. Tendo isso em conta, que soluções a Guerin disponibiliza para estes clientes que merecem ser destacadas?

Na Guerin, temos vindo a desenvolver soluções inovadoras para proporcionar aos nossos clientes uma experiência de aluguer cada vez mais eficiente, flexível e intuitiva. Entre os projetos que têm feito a diferença, destacamos:

- Os quiosques digitais, que garantem um levantamento rápido das viaturas, reduzindo o tempo total do processo de aluguer para menos de 9 minutos. Estes quiosques permitem minimizar as filas no atendimento e oferecem uma opção de interação humana reduzida ou mesmo nula, caso o cliente prefira total autonomia;
- Uma rede de balcões alargada e, graças à nossa parceria com a Enterprise, a maior rent-a-car mundial, conseguimos oferecer uma cobertura geográfica ampla, tanto em Portugal como no estrangeiro.
- O portal 'Guerin Business', uma plataforma inovadora que centraliza toda a gestão



Um incentivo fiscal para o aluguer de viaturas elétricas, semelhante ao que existe para a compra, poderia acelerar significativamente o processo de eletrificação no sector

da frota num único espaço digital. Aqui, os clientes podem fazer reservas, consultar faturação e aceder a elementos essenciais como contratos de aluguer e fotografias do estado das viaturas no check-in/check-out.

- Uma frota 100% conectada, já que dispomos de um sistema integrado que nos permite monitorizar, em tempo real, métricas essenciais da frota, desde manutenção preventiva até ao controlo de quilometragem. Esta tecnologia melhora a gestão operacional e permite, por exemplo, renovar automaticamente contratos de aluguer sem necessidade de interação prévia com o condutor.

- Uma frota com uma grande variedade de viaturas, com uma idade média inferior a um ano, que cobre praticamente todos os segmentos. Desde modelos económicos a viaturas topo de gama no segmento de passageiros, passando por furgões comerciais de diferentes capacidades, incluindo opções de frio”.

O portal Guerin Business oferece informação bastante detalhada e informativa sobre uma gama ampla de soluções. Quer destacar três boas razões para um cliente profissional optar por trabalhar convosco?

O Portal Guerin Business é, sem dúvida, um dos nossos maiores trunfos, sendo um dos principais responsáveis pela fidelização e captação de clientes. E isto porque foi desenhado a pensar neles. Em poucos anos, conseguimos reunir num único espaço digital todas as funcionalidades que os nossos clientes solicitam, facilitando a gestão de frota e otimizando processos para todos os intervenientes – desde utilizadores das viaturas até às equipas que validam e processam faturas.

Além do portal, destacaria dois fatores es-

senciais: a capilaridade da nossa rede de balcões e o nosso compromisso 365 dias/ano.

A capilaridade da rede permite que possamos oferecer uma cobertura nacional abrangente e a possibilidade de estender protocolos comerciais a qualquer parte do mundo, através da nossa parceria com a Enterprise.

Para o mercado B2B, a disponibilidade de viaturas ao longo do ano é um fator crítico. Num sector onde a oscilação de preços no mercado *Leisure* pode comprometer a oferta para empresas, podemos garantir aos nossos clientes empresariais um fornecimento constante e previsível, eliminando essa preocupação. Este nosso compromisso na estabilidade tem sido um fator decisivo para as nossas parcerias de longo prazo.

Existe atualmente ou está em desenvolvimento alguma ferramenta que permita às empresas monitorizar o desempenho e a utilização da frota alugada, incluindo métricas ambientais, que possam ser facilmente integradas nos sistemas internos dos clientes?

Este é um tema já identificado no nosso *roadmap* de inovação. O facto de termos uma frota 100% conectada representa um passo essencial para avançarmos rapidamente no desenvolvimento de uma solução que permita aos clientes monitorizar métricas essenciais, incluindo impacto ambiental e eficiência da frota.

Tal como aconteceu com o portal ‘Guerin Business’, acreditamos que a colaboração direta com os clientes será fundamental para criarmos uma ferramenta verdadeiramente diferenciadora e que se torne uma referência no sector. O objetivo? Ajudar as empresas a atingirem a tão desejada neutralidade carbónica, sem complicações.



“

O facto de termos a frota 100% conectada permite avançarmos rapidamente no desenvolvimento de uma solução que permita aos clientes monitorizar métricas essenciais, incluindo impacto ambiental e eficiência da frota

Em 2024 o evento organizado pela FLEET MAGAZINE passou a contar com um sistema de voto electrónico, para permitir o alargamento da avaliação a mais responsáveis de empresas e gestores de frota.

Essa avaliação incidiu sobre diversos critérios relacionados com os serviços das locadoras de automóveis de curta duração, num processo realizado por meio de uma plataforma online desenvolvida especificamente para esse efeito. Entre os critérios, destacam-se o atendimento ao cliente, a variedade e disponibilidade de viaturas e serviços complementares, a agilidade e flexibilidade nos processos administrativos e de faturação, entre outros. (*)

A Guerin foi a empresa de rent-a-car mais votada na edição 2024 dos Fleet Awards Portugal. Qual é o sentimento por esta vitória e a importância de participarem no evento?

A vitória que conquistámos nos Fleet Awards foi um momento de enorme orgulho para toda a equipa Guerin. Todos os projetos que desenvolvemos têm um único propósito: a satisfação do cliente.

Conquistar seis das sete categorias avaliadas foi a prova de que estamos no caminho certo. Este prémio, atribuído diretamente pelos clientes B2B, tem um significado especial, pois reflete a confiança que conquistámos ao longo dos anos.

Os Fleet Awards já se tornaram uma referência no sector e têm vindo a ganhar notoriedade, fruto da excelente organização. Para nós, faz todo o sentido continuar a marcar presença neste evento.

(*) Mais detalhes sobre os critérios e modelo de votação podem ser encontrados na página oficial do evento, em www.fleetawardsportugal.com



Bruno Jorge, Head of New Business da Guerin – Car Rental Solution & Enterprise, no momento de receber o prémio entregue por Hugo Jorge, diretor da FLEET MAGAZINE, no decorrer da última Conferência Gestão de Frotas

As soluções de aluguer flexível são mais procuradas para viaturas de passageiros ou para veículos comerciais? Quais são os principais fatores que levam as empresas a optar por esta solução?

A procura por soluções de aluguer flexível abrange tanto viaturas de passageiros como comerciais, sem um padrão definido entre os segmentos.

O grande atrativo desta solução é a liberdade total que oferece às empresas. A possibilidade de terminar o contrato de aluguer a qualquer momento, sem custos adicionais, é um fator determinante, especialmente num cenário económico global onde a incerteza a médio e longo prazo é uma constante.

Após a pandemia, muitas empresas repensaram a gestão da sua frota e perceberam que a flexibilidade pode ser um aliado estratégico para a sua sustentabilidade. O preço, que antes era o fator decisivo, passou a ser apenas um dos elementos a considerar. Hoje, o serviço e a capacidade de adaptação são os grandes diferenciais na escolha de um parceiro de mobilidade.

Percentualmente, quanto representa o canal B2B para a dimensão do negócio da Guerin em Portugal?

O canal B2B representa mais de 45% do nosso negócio e o objetivo é atingir os 50%. O mercado corporativo faz parte do ADN da Guerin e tem sido uma das nossas grandes apostas nos últimos anos.

Investimos continuamente em ferramentas que fazem a diferença, como a renovação automática dos contratos de aluguer 100% digital e legalmente certificada, uma funcionalidade exclusiva no sector.

A nossa estratégia passa por acrescentar valor ao serviço, desenvolvendo soluções que realmente satisfaçam as necessidades dos clientes. O mercado mudou, e quem se limitar a competir apenas pelo preço dificilmente conseguirá manter-se relevante neste novo paradigma.

Percentualmente, que representatividade tem na vossa frota as viaturas de passagei-

ros 100% elétricas, híbridas plug-in, veículos comerciais com motor térmico e veículos comerciais 100% elétricos? E qual tem sido a procura destas viaturas?

Atualmente, 50% da nossa frota já é híbrida. Os híbridos plug-in começam a ganhar relevância, enquanto os 100% elétricos continuam a crescer de forma gradual.

Já dispomos de seis segmentos de aluguer totalmente elétricos, mas a adesão ainda é reduzida. Um incentivo fiscal para o aluguer de viaturas elétricas, semelhante ao que existe para a compra, poderia acelerar significativamente este processo de eletrificação no sector.

No entanto, os híbridos plug-in estão a ganhar cada vez mais tração, já que permitem uma redução de custo por quilómetro sem as limitações da infraestrutura de carregamento.

Já no segmento particular, verificámos uma curiosidade inicial por parte dos *early adopters*, mas sem grande continuidade. Atualmente, a procura por elétricos no cliente particular continua bastante limitada. 📌



Já era tempo de a
Gestora de Frota do
ano não ser sempre a
LeasePlan.

A LeasePlan agora é Ayvens.
Mas volta a ser a Gestora de
Frota do ano pela 10ª vez.

A nossa marca mudou, mas a marca que deixamos continua a mesma.
E não somos nós que o dizemos: é o júri do Fleet Awards Portugal.
Que, pelo 10º ano, reconheceu o nosso compromisso com a
inovação, com um serviço de qualidade e com uma mobilidade cada
vez mais fluida e sustentável.

Better with every move.

 **ayvens**
SOCIETE GENERALE GROUP



Electrificação com **classe**

— A primeira impressão que a i5 Touring transmite deve-se sobretudo à sua volumetria. A segunda sensação chega antes da condução: uma solidez de construção que o silêncio da mecânica elétrica e o desempenho da suspensão acentuam ainda mais. Finalmente, o compromisso com a sustentabilidade. Além da locomoção sem emissões, essa vontade expressa-se também no uso de materiais recicláveis, como nos assentos e no revestimento do interior

A carrinha elétrica da BMW obteve uma vitória quase arrasadora perante os restantes participantes da categoria “Carro de Empresa”, escalão para viaturas com custo de aquisição superior a 35.000 euros. À exceção do critério “Preço”, obteve as votações mais elevadas em todos os restantes, como “Qualidade de Construção”, “Posição de Condução”,

“Conforto”, “Condução e Segurança”, “Auxílio à Condução”, “Tecnologia e Conectividade”, “Consumo e Emissões” e “Potencial para Frota”.

Além de vencer a categoria que agrega Viaturas Ligeiras de Passageiros com custo de aquisição situado no terceiro escalão da Tributação Autónoma, de acordo com o regime fiscal que vigorou em 2024, ano em que decorreram os ensaios do júri que o elegeu, o BMW i5 eDrive40 Touring recebeu também

o troféu “Carro Elétrico de Empresa”, por ser o automóvel 100% elétrico que reuniu o maior número de pontos entre as mais de duas dezenas de automóveis participantes.

Pelo mesmo motivo conquistou também o troféu “Carro de Empresa (VLP)”.

O quadro ao lado compara a média ponderada da votação do júri em cada um dos critérios, com a avaliação efetuada pela FLEET MAGAZINE. 📊



CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	83	75%	8	80%	Apresentou-se a concurso com um preço de 62.173,21 euros mais IVA, considerando o desconto para frota aplicável na data da inscrição nos Fleet Awards Portugal. Uma versão com valor estrategicamente colocado para evitar 10% de Tributação Autónoma sobre os encargos com a viatura
Qualidade de Construção	103	94%	9	90%	Um ambiente interior à altura do prestígio da marca alemã. Sólido e elegante, o habitáculo evidencia a robustez do conjunto ao filtrar convenientemente o ambiente do exterior, garantindo graças a isso uma experiência de condução imersiva e confortável
Posição de Condução	99	90%	9	90%	Uma posição de condução ergonómica, confortável e bastante ajustável. Funções de massagem aumentam mais ainda o conforto. Permite integrar em pleno o condutor com a tecnologia a bordo e a tela digital atrás do volante, curvada na direção do condutor acentua essa vontade. Boa visibilidade traseira.
Conforto	99	90%	9	90%	Projetado para proporcionar grande conforto a todos os ocupantes, a suspensão bem calibrada procura adaptar-se às condições da estrada e ao estilo de condução, estabelecendo assim o equilíbrio necessário entre conforto e desempenho. Porque parte da plataforma está ocupada pela bateria e pelo eixo de tração traseiro, os 570 litros de capacidade da mala são aceitáveis
Condução e Segurança	104	95%	9	80%	Existe um conjunto robusto de sistemas de assistência à condução capaz de aliviar o fardo de enfrentar viagens longas ou tráfego mais intenso. Repleto de recursos e de tecnologia a trabalhar para garantir mais tranquilidade e segurança
Auxílio à Condução	97	88%	9	80%	O Pacote Desportivo M, instalado na versão proposta, além dos detalhes exteriores, inclui suspensão adaptativa <i>professional</i> . Este item, provavelmente aquele que faz mais diferença nesta versão, serve para aumentar a estabilidade e o controle durante uma condução mais dinâmica ou em curvas mais acentuadas. Outro igualmente importante é o Assistente de Estacionamento PLUS, também incluído. Ao permitir visualizar a área em redor da viatura durante o estacionamento, ajuda a evitar colisões com obstáculos ou mesmo com peões em passagem, aumentando assim a segurança ao estacionar.
Tecnologia e Conectividade	97	88%	8	80%	Um ambiente digital bastante evoluído, mais intuitivo, com informações apresentadas de forma mais clara e com a inclusão de mais dados de condução. Tanto no ecrã configurável atrás do volante como no ecrã central, de 15 polegadas, que integra o sistema multimédia, de navegação, informações sobre a condução elétrica e o controlo das funções de climatização e do equipamento de conforto. Tomadas USB-C muito acessíveis aos ocupantes do banco traseiro.
Consumos e emissões	95	86%	8	100%	A BMW reivindica até 500 km com uma única carga, em circuito combinado. Aquilo que o ensaio mostrou foi que, para superar os 450 km, será necessário um uso bastante moderado do acelerador e um percurso sem muitas subidas acentuadas. O peso de uma bateria com 81,3 kWh de capacidade útil não auxilia a que exista uma maior eficiência energética, embora um consumo médio final de 18,5 kWh/100 km, registado no painel de bordo após o ensaio, não possa ser considerado exagerado.
Potencial para carro de Frota	181	82%	20	90%	Não é um modelo para ter expressão quantitativa nas empresas mas tem condições para deixar marca qualitativa. Reune prestígio, desempenho, conforto e muita tecnologia num só produto.
Votação Total	958	88%	89	87%	A presença exterior imponente e elegante eleva o seu poder sedução e isso conquistará muitos utilizadores com capacidade de escolha. O seu poder de representação faz desta carrinha elétrica uma das melhores do segmento <i>premium</i> , com tecnologia de segurança e características mecânicas capazes de assegurarem uma experiência de condução emocionante e envolvente



“A escolha dos clientes empresariais vai muito além do **prestígio** da marca”

A maioria das entregas às empresas realizadas pela BMW Portugal em 2024 foram modelos com soluções eletrificadas que chegaram nos últimos meses ao mercado. De acordo com dados da ACAP, as viaturas BEV e PHEV representaram mais de 63% dos registos efetuados pela marca e os modelos diesel, incluindo unidades híbridas a gasóleo, contribuíram com perto de 25% desse valor. A BMW fechou o TOP5 do segmento de Ligeiros de Passageiros e ocupou a segunda posição na tabela das matrículas de veículos BEV e na destinada a modelos PHEV.

As duas motorizações tiveram sortes opostas: comparando com valores de 2023, em 2024 cresceu o número de matrículas BEV e reduziu o total de registos PHEV. As gamas iX1 e i4 foram as protagonistas no segmento dos 100% elétricos, enquanto BMW X2 e a Série 5 assumiram papel de relevo nas opções híbridas plug-in a gasolina comercializadas pela marca.

A BMW tem sido uma referência sólida para as empresas portuguesas e mantém essa posição na atual transição para a mobilidade sustentável. Quais são os principais pilares da estratégia para o mercado de frotas?

— Em 2024, as vendas para clientes empresariais representaram mais de 80% das matrículas da BMW, refletindo a importância das empresas para o sucesso da marca em Portugal. Não será por isso de estranhar que o carro mais pontuado pelo júri dos Fleet Awards Portugal em 2024 tenha sido um modelo 100% elétrico da marca bávara

A BMW tem vindo a fazer um caminho de consolidação da sua posição como a marca de referência no sector empresarial, na liderança da transição para a mobilidade sustentável, na inovação e em soluções de mobilidade adaptadas às necessidades das empresas. A aposta da marca no segmento de frotas baseia-se na oferta de uma gama alargada de modelos eletrificados, desde os híbridos plug-in aos veículos elétricos, que respondem às exigências de eficiência e sustentabilidade das empresas. A BMW mantém também o compromisso com a inovação, garantindo que cada modelo combina tecnologia de última geração.

Além da oferta de produtos, a BMW disponibiliza ainda um conjunto de soluções flexíveis de aquisição e serviços exclusivos para clientes empresariais, incluindo pacotes de manutenção personalizados, assistência na instalação de soluções de carregamento (com as wallbox ou com a oferta de uma anuidade de carregamen-

tos através da parceria com a Ionity) e condições atrativas nos planos de renting e leasing.

De que forma a gama atual de modelos se ajusta para responder às diferentes categorias de atribuição de viaturas nas empresas?

Na gama de modelos para as diferentes categorias empresariais, a BMW dispõe de opções que vão desde o BMW Série 3 e BMW Série 5 aos BMW X1 e BMW X3.

No segmento elétrico, o BMW i4, BMW i5 e BMW iX são propostas que conjugam autonomia e tecnologia, posicionando-se como alternativas viáveis para empresas que pretendem uma frota mais sustentável.

A BMW é reconhecida como marca de prestígio. Além deste fator, que é altamente valorizado, que outros motivos podem influenciar a decisão de um cliente empresarial a optar pelos seus veículos?

A escolha de um BMW por parte de clientes empresariais vai muito além do fator prestígio. Apesar da perceção de qualidade ser um dos principais fatores que leva à escolha dos veículos da BMW, as empresas procuram também soluções de mobilidade que garantam um equilíbrio entre custo, eficiência e impacto ambiental.

Para as empresas, aspetos como a eficiência energética, a autonomia dos veículos elétricos e híbridos plug-in e as condições vantajosas de manutenção e assistência são decisivos na escolha de uma frota BMW.

Além disso, as soluções de financiamento flexíveis tornam a aquisição mais acessível e previsível do ponto de vista financeiro.

A análise anterior aplica-se também a clientes ENI?

No caso dos Empresários em Nome Individual, a escolha de um BMW reflete uma combinação entre a imagem profissional e eficiência fiscal. Para este segmento, a BMW oferece modelos que garantem um equilíbrio entre o desempenho, o conforto e tecnologia, permitindo que os profissionais beneficiem das vantagens fiscais associadas aos veículos híbridos plug-in e elétricos, como a tributação autónoma reduzida e incentivos à eletrificação.

A flexibilidade nos planos de aquisição e a possibilidade de personalização das condições de financiamento tornam a BMW uma opção atrativa também para este perfil de clientes.

A Comissão Europeia manifestou a intenção de adotar uma abordagem mais flexível em relação às metas de emissões de CO₂ para os construtores automóveis. Sentiram algum impacto da parte dos clientes, nomeadamente porque este anúncio pode indiciar a possibilidade de poder vir a acontecer também uma revisão das metas ambientais para as empresas? Ou a eletrificação é um caminho irreversível?

A eletrificação da mobilidade não é apenas uma resposta às exigências regulatórias da União Europeia, mas sim uma estratégia de longo prazo que a BMW tem vindo a consolidar nos últimos anos.

Independentemente de possíveis ajustes nas metas ambientais da Comissão Europeia, a tendência para a eletrificação do sector automóvel (e particularmente frotas empresariais) mantém-se, impulsionada não só pelos benefícios fiscais, mas também pelo compromisso crescente das empresas com ESG.

A transição para veículos elétricos e híbridos plug-in é um caminho irreversível, impulsionado pela evolução tecnológica e pelas vantagens económicas e ambientais associadas à mobilidade sustentável.

Excluindo o canal do Rent-a-Car, qual foi o peso percentual das matrículas B2B da BMW e da MINI em 2024? Nos primeiros dois meses de 2025, a tendência tem-se mantido?

O mercado B2B continua a ter um impacto significativo nas vendas da BMW e da MINI em Portugal. Em 2024, as vendas para clientes empresariais representaram mais de 80% das matrículas, refletindo a forte adesão das empresas às soluções de mobilidade premium e eletrificadas da BMW. Esta tendência manteve-se nos primeiros dois meses de 2025, com uma procura estável por modelos híbridos plug-in e elétricos, impulsionada pelas vantagens fiscais e pela crescente preocupação das empresas em reduzir a sua pegada. 📈

“

A presença da BMW nos Fleet Awards é uma excelente oportunidade para reforçar a relação com o sector empresarial e compreender as dinâmicas e necessidades do mercado de frotas



Paulo Fernandes, Corporate & Direct Sales Manager na BMW Group Portugal e Sandra Moss, Corporate & Direct Sales Coordinator, junto do modelo eleito "Carro de Empresa" pelo júri da edição 2024 dos Fleet Awards Portugal

FAP 2024: participação vitoriosa da BMW Portugal

O BMW i5 eDrive40 Touring foi descrito por um dos elementos do júri como "uma combinação de luxo, desempenho e sustentabilidade". Quer destacar mais algum aspeto sobre este modelo?

O reconhecimento do BMW i5 eDrive40 Touring nos Fleet Awards Portugal é um reflexo da inovação e da excelência que a BMW tem vindo a trazer para o segmento premium das frotas empresariais.

Esta versão do BMW Série 5 Touring destaca-se também pela sua versatilidade, uma vez que oferece um equilíbrio perfeito entre o conforto, a tecnologia e o desempenho, com uma motorização totalmente elétrica. O modelo integra um motor elétrico de 340 cv e uma autonomia de até 560 km, garantindo não só uma condução dinâmica e eficiente, mas também uma alternativa sustentável para empresas que procuram reduzir as emissões de CO₂ sem comprometer a experiência premium.

Além da eficiência energética, o BMW i5 eDrive Touring

mantém a essência do Série 5, apresentando-se como uma das propostas mais completas do mercado de frotas.

Que avaliação fazem da participação e da importância de estarem presentes neste evento (onde um BMW já venceu por três vezes), nomeadamente no que respeita à possibilidade de interação direta com o júri?

A presença da BMW nos Fleet Awards é uma excelente oportunidade para reforçar a relação com o sector empresarial e compreender as dinâmicas e necessidades do mercado de frotas. Este evento permite uma interação direta com os decisores das empresas, proporcionando um espaço de diálogo e partilha de conhecimento essencial para o desenvolvimento das soluções de mobilidade da BMW.

A participação nos Fleet Awards contribui para a afirmação da BMW como referência no segmento premium, demonstrando o compromisso da marca com a inovação, a eletrificação e a excelência no serviço prestado aos clientes empresariais.



Prático, eficiente e acessível

Com um custo de aquisição considerado para o MG4 Electric Standard, à data de inscrição no evento, de 22.608 euros, IVA não incluído, esta versão com motor traseiro de 125 kW (170 cv), alimentado por uma bateria de 51 kWh e com autonomia homologada de 350 km, conquistou o prémio reservado a viaturas dentro do 1.º escalão de Tributação Autónoma, com custo

— O MG4 Electric Standard revelou-se uma agradável surpresa. Apesar do preço reduzido, é um carro familiar elétrico confortável e bastante eficiente, com custos de operação baixos e uma razoável autonomia elétrica, atributos que estão a contribuir para que seja a opção de muitas empresas em Portugal

de aquisição até 27.500 euros (de acordo com o regime fiscal que vigorou em 2024). O quadro que se segue compara a média ponderada da votação do júri em cada um dos critérios, com a avaliação realizada pela FLEET MAGAZINE. 📊

CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	78	71%	10	100%	O custo de aquisição da versão, este ano ainda mais reduzido, garante-lhe uma relação/preço/produto terrivelmente competitiva. A avaliação dos critérios abaixo tem em conta este fator
Qualidade de Construção	68	62%	8	80%	Face ao preço, é difícil exigir mais. Sim, há várias superfícies com plástico rijo mas não causam ruídos incómodos, facilitam a manutenção e, eventualmente, resistem melhor
Posição de Condução	72	65%	8	80%	Adaptação rápida, posto de condução simples. Comandos maioritariamente intuitivos. Informações básicas mas suficientes sobre a condução e boa visibilidade em manobra
Conforto	67	61%	8	80%	Assegura conforto em trajetos mais longos ou com trânsito intenso, com a suspensão a amortecer de forma satisfatória as irregularidades da estrada. Pneus com perfil um pouco mais alto ajudam
Condução e Segurança	74	67%	7	70%	Ajudas à condução essenciais, nomeadamente ao nível da segurança ativa. A condução intuitiva, a boa capacidade de manobra e o desempenho em estrada podem surpreender
Auxílio à Condução	69	63%	7	70%	Possui câmara de visão traseira e várias ajudas à condução, como alertas de saída da faixa de rodagem e de colisão frontal e cruise control, nesta versão não adaptativo
Tecnologia e Conectividade	68	62%	8	80%	Manuseamento intuitivo do menu digital, bastante simples e com essencial. Integração rápida do telemóvel e, junto do ecrã central tátil de 10,25", há comandos físicos para funções essenciais
Consumos e emissões	78	71%	10	100%	Consumo médio no final do ensaio foi de 13 kWh/100 km. Um dos mais baixos obtidos num BEV
Potencial para carro de Frota	128	58%	20	100%	O facto de marcar presença em muitas frotas revela o potencial desta versão. O preço, o espaço e tudo o que oferece, incluindo o símbolo MG, torna-a uma das propostas BEV mais competitivas
Votação Total	702	64%	86	86%	Proposta equilibrada, modelo descomprometido e eficiente.



Versatilidade e autonomia elétrica

O custo de aquisição considerado para o Volkswagen Tiguan 1.5 TSI 204 cv Urban PHEV, à data de inscrição no evento, era de 34.990 euros, IVA não incluído.

Conta com um novo modelo mecânico com 204 cv de potência combinada entre o motor a gasolina 1.5 TSI e a unidade elétrica de tração. Além da capacidade de bateria ter

aumentado, agora é possível carregamento rápido de até 50 kW ou de 11 kW em corrente alternada. Este quadro compara a média pon-

— Para empresas, o Tiguan com motor plug-in combina dois benefícios importantes: vantagens fiscais e uma autonomia elétrica que pode ajudar a reduzir os custos de utilização do SUV campeão de vendas da marca alemã

derada da votação do júri em cada um dos critérios, com a avaliação efetuada pela FLEET MAGAZINE. 📊

CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	86	78%	9	90%	SUV, de uma marca firmada, com bastante autonomia elétrica e um preço que este ano encaixa dentro do 1.º escalão da Tributação Autónoma.
Qualidade de Construção	88	80%	8	80%	Materiais de boa qualidade e sensação de robustez. Bom isolamento acústico.
Posição de Condução	86	78%	8	80%	Boa adaptabilidade. Tablier mais moderno do que o anterior, mais informativo e mais digital.
Conforto	85	77%	8	80%	Muito familiar. Uma suspensão equilibrada entre conforto e um comportamento estável e seguro.
Condução e Segurança	87	79%	8	80%	Conta de série com os itens que garantem conforto e segurança. O ambiente digital não distrai durante a condução. A direção precisa assegura-lhe um desempenho ágil e previsível.
Auxílio à Condução	85	77%	6	60%	De série nesta versão, controle de velocidade adaptativo, assistência de manutenção de faixa, sistema de travagem de emergência e assistência ao estacionamento. Esperava-se mais mesmo nesta versão.
Tecnologia e Conectividade	84	76%	6	60%	Tecnologia de nova geração. Manuseamento mais intuitivo, mas tela pouco sensível ao toque
Consumos e emissões	86	78%	9	90%	Foi possível percorrer 112 km em modo elétrico. Ao fim de 250 km, a média de consumo foi de 2,7l/100 km. Carregamento rápido surpreendeu por uma curva bastante estável até aos 85%.
Potencial para carro de Frota	161	73%	18	90%	A boa imagem da marca e os bons residuais culminam numa relação preço/produto bastante competitiva. Uma opção sólida para empresas, quando a mobilidade elétrica total não é possível.
Votação Total	848	78%	80	79%	Uma combinação de conforto, estabilidade e agilidade. Um SUV familiar com uma condução bastante natural, eficiente e com a habitabilidade flexível, graças ao banco traseiro móvel.



Santogal Abrunheira: **casa** nova para marcas do grupo VW em Sintra

— O Grupo Santogal renovou o polo da Abrunheira em Sintra, consolidando as concessões das marcas representadas pela SIVA em Portugal: Volkswagen, SEAT, Škoda, Volkswagen Veículos Comerciais, CUPRA e Audi

Com um investimento de 3,5 milhões de euros, o maior do grupo Santogal em requalificação de instalações em 2025, o novo polo reúne seis marcas do grupo Volkswagen num único espaço, criando sinergias, ampliando e dando maior comodidade no serviço prestado aos clientes.

Além de contar com uma localização estratégica e dotada de grandes acessibilidades, este espaço de 5.300m² foi totalmente reconstruído, substituindo e agrupando num só local as concessões das diferentes marcas, anteriormente dispersas por locais como o Cacém e o Estoril.

A FLEET MAGAZINE esteve presente na inauguração e pôde comprovar a excelência dos novos espaços de exposição, cuidadosamente

personalizados com a identidade atual de cada marca.

As novas instalações permitem também concentrar num único espaço uma gama completa de serviços, além da venda de veículos novos e usados, com aconselhamento personalizado para modelos a combustão e elétricos. Nomeadamente soluções de financiamento, seguros, assistência técnica, fornecimento de peças e serviços de chapa e pintura.

Em 2024, a Santogal vendeu mais de 3.000 viaturas das marcas representadas pela SIVA em Portugal e prestou assistência a mais de 20 mil veículos. É atualmente o maior grupo de retalho automóvel da área metropolitana de Lisboa, representando mais de 30 marcas de automóveis e motociclos e dispondo de 109 pontos de venda de viaturas novas e usadas. **15**

CADA SOLUÇÃO CONTA

ENCONTRE A MELHOR PARA O SEU NEGÓCIO

Com um design renovado, capacidades de carga de referência, acessórios práticos e motorizações que incluem eficientes versões elétricas, a nova gama Toyota Proace tem a solução ideal para cada negócio. Tudo com a tranquilidade dos serviços Toyota Professional e da garantia de até 10 anos de cada viatura.

PROACE — PROACE CITY — PROACE MAX



ATÉ
10 ANOS
GARANTIA*
TOYOTA
RELAX



Pedro Miranda

DIRETOR COMERCIAL ADJUNTO DE BUSINESS DEVELOPMENT, AYVENS PORTUGAL

Ainda é **vantajoso** eletrificar a minha frota

N o momento em que este texto for publicado terão decorrido poucas semanas desde o anúncio pela Comissão Europeia (CE) da sua recomendação de prolongamento do prazo para os fabricantes automóveis cumprirem as novas metas de emissões de CO².

A obrigação seria de uma redução de 15% já em 2025, mas a nova metodologia agora proposta admite que a contabilização das metas seja calculada sobre as emissões dos veículos comercializados até final de 2027.

A notícia tem tanto de surpreendente como de esperada. Por um lado, até à data, eram praticamente inexistentes os sinais de flexibilização por parte da CE da medida ainda em vigor e todos os agentes económicos na Europa aceleravam o seu planeamento no sentido das zero emissões a partir de 2035.

Por outro lado, os decisores políticos europeus parecem agora mais sensíveis aos impactos potenciais da conjuntura económica e geopolítica que se fazem sentir desde o início do conflito militar na Ucrânia e, mais recentemente, às medidas e orientações estratégicas seguidas pela nova administração dos Estados Unidos da América, no poder há dois meses, muito atuante e disruptiva dos equilíbrios que vigoraram até à sua tomada de posse.

Eletrificação das frotas pode abrandar?

Talvez não. Se considerássemos apenas a eventual suavização do cumprimento das metas de emissões, seria expectável que o ritmo de eletrificação das frotas a médio prazo na Europa fosse mais lento e também mais incerto pois dependerá sempre de estarem reunidas

condições de maior estabilidade política e de maior capacidade competitiva da indústria automóvel europeia, designadamente perante construtores oriundos da China.

Do lado dos fabricantes, a menor pressão para venda de veículos 100% elétricos em 2025 resultaria em políticas comerciais menos ambiciosas e consequentemente menor atratividade destas motorizações para os consumidores, em especial no segmento de particulares.

No entanto, esta proposta da CE poderá vir a ser acompanhada de medidas de incentivo à eletrificação das frotas empresariais. Se tal acontecer, induzir-se-á o aumento da procura que, consequentemente, contribuirá para estimular a oferta e competitividade por parte dos fabricantes, daqui resultando o efeito esperado da efetiva redução de emissões poluentes.

Sem prejuízo de mais este ajustamento no processo global de transição para a mobilidade elétrica, a eletrificação das frotas empresariais nacionais continua a crescer de forma significativa, sustentada nos seus habituais pilares: diversidade da oferta, autonomias mais confortáveis, rede de carregamento mais alargada e uma fiscalidade favorável que torna o TCO dos veículos elétricos e eletrificados mais apelativos que versões não eletrificadas.

Em Portugal, mais de 30% dos modelos comercializados já são de motorizações eletrificadas. Na Ayvens em particular, os veículos eletrificados correspondem já a mais de metade dos novos contratos celebrados, um sinal claro da competitividade perante modelos a combustão assim como da funcionalidade das motorizações elétricas para responder às necessidades das empresas.

Estudo Ayvens Mobilidade 2025 – Informação de apoio à decisão nas empresas

A este propósito, a equipa de consultoria da Ayvens acaba de concluir mais uma edição do seu estudo anual sobre o mercado automóvel e a transição para a mobilidade elétrica.

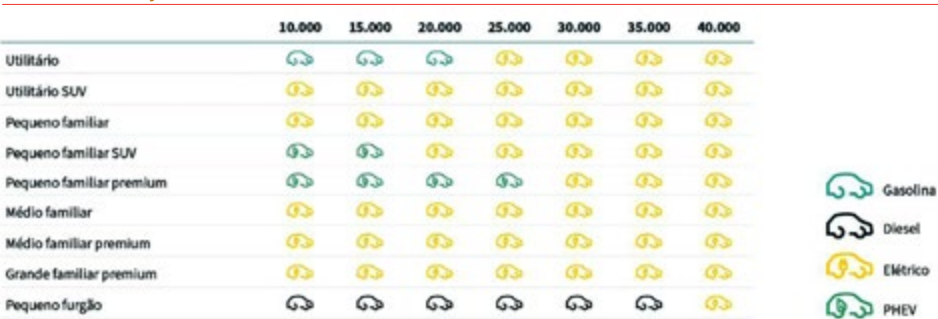
O estudo, que vai já na sua 6ª edição, pretende constituir um instrumento de apoio ao processo de decisão das empresas no sentido da sua própria transição energética, avaliando o comportamento da oferta e da procura no mercado e comparando os custos de utilização dos veículos dos vários segmentos, nas suas diversas motorizações.

Da análise feita (**Quadro 1**) resulta, sem surpresas, que os veículos eletrificados (100% elétricos + PHEV) são os que apresentam o



A Comissão Europeia pretende dar mais tempo aos fabricantes para cumprir as metas de redução de emissões de CO₂. Os decisores políticos europeus parecem agora mais sensíveis aos impactos potenciais da atual conjuntura económica e geopolítica

Quadro 1 Motorização mais económica em cada segmento por quilometragem anual



melhor TCO em 86% das combinações de segmento/quilometragem anual (76%, se considerarmos apenas versões 100% elétricas) uma nova subida face aos já elevados 84% apurados no ano anterior.

Esta percentagem aumenta para 95%, se considerarmos apenas veículos de passageiros e não considerarmos o segmento dos pequenos furgões. Nestes, a combinação entre a dimensão da oferta, autonomias disponíveis e fiscalidade, ainda os mantém pouco concorrenciais com as motorizações a combustão.

Ainda assim, neste segmento, assistimos a um aumento de competitividade do veículo 100% elétrico, uma vez que, nos perfis de utilização acima dos 30.000 quilómetros anuais, a diferença para a motorização a diesel é residual.

Matriz de TCO Ayvens: motorização mais económica em cada segmento por quilometragem anual

Se recuarmos a 2020, a competitividade dos veículos 100% elétricos era muito incipiente com apenas 13% das combinações

segmento/quilometragem a apresentar TCO menores. Passados cinco anos, e já desde 2023, esta motorização passou a ser a mais representativa em consequência da cada vez maior oferta em todos os segmentos, de preços de entrada mais competitivos e de condições comerciais praticadas pelas marcas progressivamente mais apelativas.

TCO Index Ayvens e o impacto das alterações fiscais 2025

A última medição trimestral do TCO Index da Ayvens apresenta uma nova descida dos custos totais de utilização para valores mais próximos de novembro de 2022, explicada por novas descidas dos custos com amortizações e juros mas, em maior medida, por um alívio fiscal significativo.

A redução das taxas de tributação autónoma em 2025 e o aumento dos limites dos valores de compra sobre os quais estas incidirão, representaram uma excelente notícia para as empresas, pela oportunidade de poder reduzir custos.

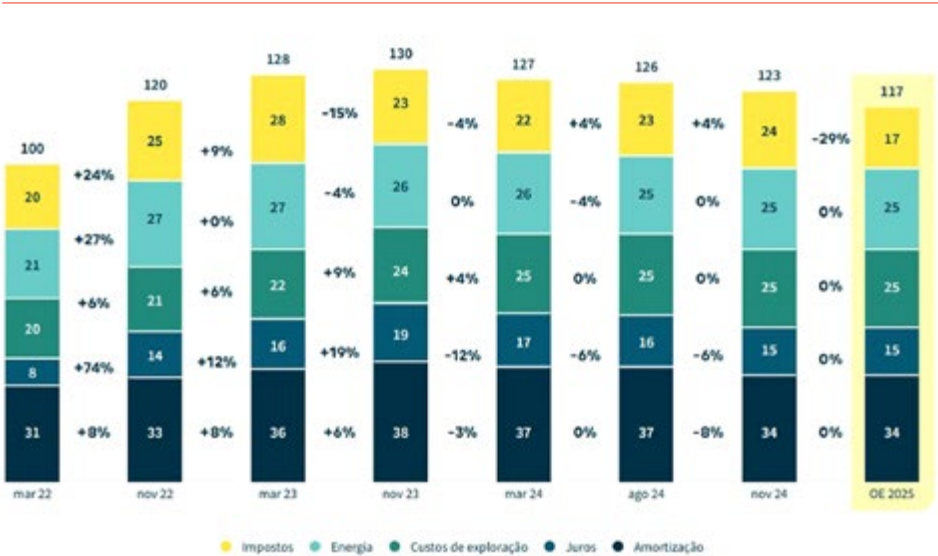
O Quadro 2 apresenta a medição mais recente do TCO Index Ayvens, no qual é bem patente o impacto da redução da parcela de impostos nos custos das empresas.

Estranhamente, e em contraciclo com a necessidade de redução das emissões poluentes, este alívio fiscal aplicar-se-á igualmente nos veículos a combustão o que, em conjunto com o alongar dos prazos dados pela CE aos fabricantes para cumprimento das metas de CO2, mencionados no início deste texto, contribuirá para o retardar da transição para a mobilidade elétrica por parte de algumas empresas.

No entanto, apesar do impacto positivo da nova fiscalidade nas motorizações a combustão, mantém-se a competitividade das motorizações eletrificadas pelo que, por este motivo, poderá resultar no moderar desse abrandamento.

Antes do Verão, voltarei ao vosso contacto com novidades e contributos que se justifiquem neste contexto de enorme volatilidade que poucos se atreveriam a arriscar apostar que se verificaria. ●

Quadro 2 TCO Index Ayvens Portugal



“ Se recuarmos a 2020, a competitividade dos veículos 100% elétricos era muito incipiente. Passados cinco anos, esta motorização passou a ser a mais representativa, em consequência da maior oferta em todos os segmentos, de preços de entrada mais competitivos e de condições comerciais mais apelativas



Contemporâneo, distinto e muito bem **equipado**

— O CR-V é um Honda com História. Foi o primeiro SUV da marca a receber, nos mercados europeus, tecnologia híbrida. Agora, a Honda vai mais longe e equipa-o com um sistema híbrido Plug-in que, além da promessa de uma condução suave, silenciosa e de baixas emissões, propõe até 82 km de condução sem ligar o motor térmico

De aparência familiar, todos os aspetos do design do novo CR-V evoluíram de forma a conjugar nele uma postura SUV contemporânea e distinta, com um visual que se afirma sofisticado e imponente. Mas não é só no exterior que este SUV se destaca. A bordo, o interior luxuoso e o nível de tecnologia avançado preparam-no para muitas e prazerosas horas ao volante, sempre com a garantia de fiabilidade Honda.

Ao volante, o condutor do CR-V PHEV tem ao seu dispor um conjunto de funções só

ao alcance de verdadeiras propostas premium. Exemplo disso é o ecrã Dual System, que reflete o equilíbrio perfeito entre o legado Honda e o seu olhar para o futuro. Este ecrã combina uma estética analógica que homenageia a história da marca, conhecida pela sua precisão e adaptabilidade ao condutor, com uma interface digital que simboliza não só a evolução, como o compromisso da Honda com a inovação. Com estes pressupostos, a Honda proporciona a bordo do CR-V uma experiência que combina a herança clássica com a tecnologia moderna, unindo a tradição e inovação num só ecrã central.

Além disso, dispõe, mesmo no campo de visão do condutor, de um Head Up Display e de um painel de instrumentos digital de 10,2 polegadas. Oferece ainda carregamento de smartphone sem fios (por indução) e um sistema de som integrado Premium Bose com 12 colunas, para uma melhor e mais confortável experiência auditiva. Os estofos em pele pretos, o teto panorâmico, as jantes de 18" em liga leve e os faróis adaptativos também são de série. Acrescem ainda o wireless Apple CarPlay e Android Auto de última geração, tudo elementos que refletem bem o posicionamento premium deste modelo.



“

Tom Gardner, vice-presidente da Honda Motor Europe: “o novíssimo CR-V foi construído com base em tudo o que de melhor o modelo icónico representa - design avançado, habitáculo de qualidade superior, padrões de segurança e conforto líderes na sua classe, e um desempenho inigualável”



E porque a segurança ao volante é uma constante prioridade para as empresas, o CR-V PHEV está equipado com o Honda SENSING 360°, o mais avançado sistema de segurança Honda. Este sistema amplia os mecanismos do Honda SENSING para 360 graus ao redor da viatura, garantindo ao condutor o acesso a tecnologias de auxílio à condução como o Sistema de Travagem Atenuante de Colisões, o Alerta de Trânsito Lateral à Frente, o Sistema de Mitigação de Colisões durante a Mudança de Faixa, a Assistência de Velocidade em Curva ou o Sistema de Assistência à Mudança de Faixa de Rodagem. Tudo para que a condução seja feita de forma segura e sem surpresas indesejadas.

Com mais de 4,7 metros de comprimento, largura de 1,86 metros e uma altura de 1,67 metros, este automóvel oferece uma capacidade de bagageira ímpar: 617 litros, que podem ser aumentados para 1.710 litros rebatendo os bancos traseiros.

Motorização híbrida Plug-in: e:PHEV 2.0L

Com um motor a gasolina de 1.993 cc, que debita 148 cv de potência e produz um binário de 189 Nm, e um motor elétrico que disponibiliza 184 cv e um binário máximo de 335 Nm. A bateria de 17,7 kWh de capacidade é a responsável pelos 82 km de autonomia zero emissões.

A trabalhar em perfeita sintonia, este conjunto e:PHEV 2.0L garante consumos (em ciclo combinado WLTP) de menos de 1 l/100 km (0,8 l a cada 100 km percorridos).

Ao condutor são oferecidos cinco modos diferentes de condução:

- **Sport**, mais responsiva e direta
- **Normal**, para um desempenho ótimo em todas as situações
- **Econ**, focada na eficiência de combustível
- **Snow**, que ajusta a tração da viatura às condições da estrada
- **Reboque**, para auxiliar na gestão da carga que pode atingir valores até 1.500 kg

Um preço imbatível

Um dos grandes atributos deste SUV é o preço. A Honda propõe esta solução híbrida Plug-in por 49.990 euros (acresce IVA). Além da possibilidade de as empresas poderem deduzir este imposto de valor acrescentado, o CR-V PHEV posiciona-se no 2.º escalão da Tributação Autónoma, beneficiando assim de uma taxa reduzida de 7,5%, dado garantir uma autonomia elétrica de mais de 50 km (82 km) e emissões de CO2 inferiores a 50 g/km (18 g/km, valor anunciado pela marca).

i



MAIS SOBRE
O HONDA CR-V PLUG-IN HYBRID



Miguel Vassalo

COUNTRY MANAGER AUTOROLA

Do Vintage ao Digital: a *reinvenção* dos automóveis clássicos

O futuro do automóvel poderá ser digital e autónomo, mas isso não diminui o fascínio pelos carros do passado. Num mundo em que os veículos modernos são definidos por algoritmos e inteligência artificial, os automóveis clássicos encontram novas formas de brilhar.

Longe de serem meras relíquias, os carros de coleção tornaram-se um terreno fértil para a inovação tecnológica e novos modelos de negócio, combinando tradição e alta tecnologia.

Hoje, o mercado dos clássicos movimenta valores impressionantes. A consultora McKinsey, no seu relatório "Collectible cars: From niche market to growth and innovation engine", revela que o valor total do património destes veículos já ronda os 800 mil milhões de euros, atraindo não só entusiastas nostálgicos, mas também uma geração mais jovem e conectada, que valoriza a autenticidade e o design retro.

É precisamente neste contexto de mudança e inovação que os automóveis históricos começam a viver uma nova era.

Digitalização impulsiona os clássicos

Se antes a compra ou venda de um automóvel clássico dependia essencialmente de leilões presenciais e contactos pessoais, hoje são as plataformas online que aproximam colecionadores em todo o mundo.

A análise da McKinsey evidencia que "o crescimento dos mercados digitais e dos leilões online contribui para impulsionar as vendas de veículos de coleção, ampliando o acesso a estes produtos". Graças a esta evolução tecnológica, tornou-se possível adquirir modelos

raros com um simples clique, algo impensável há poucas décadas.

Uma nova geração entra agora neste mercado com entusiasmo, atraída pela autenticidade e pela narrativa histórica associada a cada automóvel. Muitas marcas já identificaram esta tendência e estão a valorizar a sua herança para captar novos adeptos. Um exemplo citado é o da francesa Alpine que, em 2017, lançou um icónico modelo desportivo dos anos 60, estabelecendo assim uma ponte entre o passado e o futuro.

A sustentar esta democratização encontra-se uma robusta infraestrutura tecnológica. A inteligência artificial permite determinar o valor dos automóveis clássicos através de uma análise exaustiva de milhões de dados históricos sobre vendas e características técnicas, proporcionando avaliações mais rigorosas e fiáveis.

Os especialistas da McKinsey constataam que, graças à IA, tornou-se possível atribuir um valor preciso a cada veículo, facilitando decisões mais informadas e seguras. A esta inovação junta-se o surgimento do "passaporte digital" para automóveis clássicos, que recorre a tecnologias avançadas como a visão computacional, para identificação rigorosa de componentes e o blockchain, que garante a autenticidade dos veículos.

Assim, até a verificação da originalidade, um aspeto crítico num mercado onde cada detalhe faz a diferença, beneficia cada vez mais do apoio da tecnologia e das plataformas digitais.

Restauração high-tech

Manter veículos históricos em circulação exige tanto paixão como inovação. Muitos modelos antigos têm peças raras ou fora de produção, um desafio que começa a ser superado pela tecnologia.

Técnicas avançadas, como a digitalização 3D e a impressão aditiva, permitem recriar componentes à medida. Segundo a McKinsey, "a impressão 3D de peças pode reduzir custos e aumentar a disponibilidade, sobretudo para clássicos usados em competição".

Em vez de depender da sorte em sucatas ou leilões, é agora possível fabricar rapidamente engrenagens ou acabamentos descontinuados, agilizando reparações e reduzindo custos para colecionadores e restauradores.

Contudo, o restauro não se resume apenas à tecnologia, é também um ofício artesanal. Oficinas especializadas valorizam profissionais que combinam técnicas tradicionais com ferramentas contemporâneas. Mestres bate-chapas e mecânicos experientes preservam métodos já pouco ensinados, enquanto a nova



Longe de serem meras relíquias, os carros de coleção tornaram-se um terreno fértil para a inovação tecnológica e novos modelos de negócio, combinando tradição e alta tecnologia



geração domina software avançado e máquinas CNC (Computer Numerical Control).

Esta fusão de competências é essencial. A McKinsey destaca profissionais que aplicam “técnicas inovadoras de fabrico aditivo para produzir peças indisponíveis ou melhorar componentes com elevada taxa de falha, prolongando a vida útil dos clássicos”.

Programas de formação e documentação procuram garantir que conhecimentos sobre carburadores, carroçarias em alumínio ou interiores em madeira, muitas vezes preservados apenas na memória de veteranos, não se percam. A tecnologia tem resgatado muitos automóveis históricos do abandono, mas sem a mestria artesanal do restauro, grande parte desse trabalho ficaria pelo caminho.

Combustíveis sustentáveis

À medida que o mundo avança para metas ambientais mais ambiciosas, coloca-se a questão: qual será o futuro dos automóveis clássicos numa era de eletrificação e emissões neutras de carbono?

A boa notícia para os entusiastas é que a inovação também está a chegar ao depósito de combustível. Os combustíveis sintéticos e não fósseis surgem como uma alternativa promissora para manter os motores históricos em funcionamento sem o peso da pegada ambiental.

A pesquisa da McKinsey realça que “os combustíveis livres de fósseis e neutros em carbono podem oferecer uma solução crucial para reduzir significativamente o impacto ambiental dos automóveis de coleção. A sua maior disponibilidade e adoção poderão permitir que os entusiastas continuem a desfrutar da sua paixão de forma mais responsável, ao mesmo tempo que cumprem eventuais exigências regulamentares futuras.

Aumentar a oferta de combustíveis sustentáveis em eventos de automóveis clássicos e circuitos será essencial para acelerar esta transição”. Na prática, isto significa que abastecer um clássico com combustível sintético pode reduzir drasticamente as suas emissões sem necessidade de modificações profundas, permitindo aos colecionadores continuar a desfrutar dos seus veículos de forma mais sustentável.

Não por acaso, alguns dos mais prestigiados eventos de automóveis clássicos já começaram a adotar combustíveis sustentáveis. Em 2024, por exemplo, todas as provas do icónico Goodwood Revival, o célebre festival britânico dedicado aos automóveis históricos, foram disputadas exclusivamente com combustíveis ecológicos, um feito inédito no panorama mundial.

Esta adoção pioneira funcionou como uma verdadeira montra tecnológica, demonstrando que até as máquinas de outras épocas podem integrar soluções ambientalmente responsáveis sem comprometer a sua autenticidade.

Novos negócios e experiências premium

O crescimento do mercado de automóveis clássicos cria oportunidades que vão além da compra e venda. Serviços como seguros, financiamento, eventos exclusivos e assistência personalizada prosperam neste nicho, acompanhando a valorização do sector.

As seguradoras especializadas oferecem apólices ajustadas ao uso ocasional e ao valor histórico dos clássicos, mas algumas vão mais longe, transformando clientes em membros de uma comunidade.

Como nota a McKinsey, “as seguradoras especializadas extraem mais valor dos clientes e mantêm relações duradouras ao oferecer eventos, conteúdos exclusivos e parcerias estratégicas”. Na prática, ao segurar um clássico,

o colecionador pode aceder a encontros privados, ralis, workshops e outras experiências que reforcem o seu envolvimento com a marca. Uma relação ‘win-win’, em que o cliente se sente valorizado e a empresa fideliza um público com elevado poder económico.

Os eventos tornaram-se centrais na cultura dos automóveis clássicos. Encontros icónicos, como os Concours d’Élégance e os ralis históricos, coexistem agora com experiências mais diversificadas, desde tours personalizados e museus interativos a ‘track days’ vintage.

A sofisticação e o impacto destas iniciativas cresceram significativamente, criando um mercado próspero que gera entre dois e quatro mil milhões de euros anuais, segundo a McKinsey. A elevada procura faz com que eventos como Pebble Beach, Mille Miglia e Goodwood Revival tenham listas de espera, impulsionando formatos ainda mais exclusivos.

Multiplicam-se os encontros VIP, como os reservados a membros em Goodwood ou os ralis premium nos Emirados Árabes Unidos. Clubes privados oferecem acesso a circuitos, garagens de luxo e eventos fechados, enquanto marcas e patrocinadores promovem experiências cinco estrelas.

Ser proprietário de um automóvel clássico, hoje, é mais do que possuir um veículo. É pertencer a um estilo de vida sofisticado, com acesso a eventos de elite, serviços personalizados e uma comunidade global.

Quando o passado e o futuro convergem sobre rodas

Num mundo onde os automóveis elétricos e a condução autónoma ganham protagonismo, os clássicos provam que passado e futuro podem coexistir harmoniosamente sobre rodas.

Mais do que um exercício de saudosismo, o universo dos automóveis de coleção está a reinventar-se, impulsionado por algoritmos, combustíveis sustentáveis e modelos de negócio inovadores. Construtores e empresas do sector perceberam que estas máquinas icónicas não existem apenas para ocupar espaço em museus.

Como sintetiza a McKinsey no seu relatório, “obras-primas do passado podem fornecer um caminho sólido para o crescimento futuro e o envolvimento do cliente”, desde que integradas estrategicamente na dinâmica contemporânea.

Afinal, um Mercedes-Benz Uhlenhaut Coupé de 1955 ou um Mustang de 1969 podem ser tão inspiradores para as novas gerações quanto um veículo autónomo de última geração. No essencial, a tecnologia está a assegurar que a chama dos clássicos continue a brilhar.

Se o futuro do automóvel é dominado por códigos e algoritmos, o passado motorizado seguirá vivo, fazendo vibrar condutores e entusiastas, como sempre fez. ●

Sedan fastback elétrico abaixo do limite fiscal

O carro mais silencioso que a Volvo alguma vez produziu já chegou. Chama-se ES90 e é um automóvel que vem mudar as regras do jogo não só na Volvo, mas também na indústria



Baseado na plataforma SPA2, a mesma do SUV EX90, o ES90 apresenta uma presença dinâmica que não compromete o espaço interior e o conforto. Prova disso é o facto de os responsáveis da Volvo Car Portugal assumirem que este também é “um carro para as famílias”, que podem viajar mais seguras graças à tecnologia Safe Space Technology. Uma combinação de elegância, atitude, habitabilidade e qualidade premium, com potencial para preencher os requisitos dos patamares mais elevados de atribuição de um carro de empresa



Disponível em três motorizações distintas (Single Motor Extended Range, Twin Motor e Twin Motor Performance), o ES90 apresenta-se nas seguintes variantes: Single Motor Extended Range com motor elétrico com 333 cv e bateria de 92 kWh, para uma autonomia proposta de até 650 km. Já as versões Twin Motor e Twin Motor Performance, ambas com bateria de 106 kWh, garantem até 700 km de condução com uma só carga. Estess dois últimos modelos distinguem-se na potência: 449 cv e 680 cv, respetivamente. A capacidade de carregamento DC nestas unidades é de 350 kW, enquanto que na versão Single Motor Extended Range é de 300 kW.



Já pode ser encomendado em três patamares de equipamento: Core, Plus e Ultra, sendo que as versões Twin Motor não estão disponíveis no nível de equipamento Core.

A Volvo Car Portugal tem em vigor uma campanha de oferta para empresas a partir dos 62.500 euros (IVA não incluído), colocando o ES90 abaixo do limite fiscal, ficando por isso isento dos encargos do pagamento de Tributação Autónoma. O PVP do Volvo ES90 começa nos 72.950 euros.



Destaque para a tecnologia Safe Space Technology (parte da qual pode instalada no tejadilho), que integra sensores LiDAR (Light Detection and Ranging), câmeras e radares que fazem um mapeamento tridimensional da área em redor do veículo, para identificar obstáculos e outros veículos ao redor, reforçando o compromisso da Volvo com a segurança, ao antecipar e mitigar potenciais riscos durante a condução.

Só possível por um elevado poder do sistema de computação capaz de sustentar a eficácia das funções de segurança ativa, que recorre à inteligência artificial e a atualizações over-the-air para o processo de melhoria contínua das suas capacidades.



MAIS SOBRE
O VOLVO ES90



— O Leapmotor T03 é um cidadão elétrico acessível. Um compacto de cinco portas, com capacidade para quatro ocupantes. A autonomia urbana anunciada é de até 395 km, número que baixa para 265 km, se considerarmos o ciclo de condução combinado. Equipa uma bateria de 37,3 kWh, um motor elétrico com 95 cv de potência, um carregador de bordo de 6,6 kW e a potência máxima de carregamento em corrente contínua DC é de 48 kW.

Um salto em frente

A Leapmotor International é a empresa resultante da joint-venture entre a Stellantis e a Leapmotor. Liderada pela Stellantis, os primeiros modelos elétricos – um cidadão de segmento A (T03) e um SUV familiar (C10) – estão a chegar ao mercado europeu e Portugal é um dos primeiros países a recebê-los. Chegar às empresas está na lista das prioridades da marca



— O C10 é o primeiro Leapmotor criado para o mercado mundial. Um SUV do segmento D equipado com uma bateria de 69,9 kWh, que assegura 420 km de condução com uma só carga. Tem um motor elétrico com 218 cv de potência colocado no eixo traseiro e conta com um carregador AC de 6,6 kW, que permite passar de 30% a 80% da capacidade da baterias em pouco mais de seis horas. Já para um carregamento rápido (DC até 150 kW) é possível alcançar o mesmo resultado em meia hora.



— João Câmara, diretor da Leapmotor em Portugal, diz que o emblema está atento às empresas e que vai fazer de tudo para que passe a figurar na short list de clientes empresariais, não fechando também a porta a descontos, que embora ainda não definidos, serão certamente tidos em conta e considerados consoante a dimensão da empresa e o volume da frota a encomendar.

Embora tenha uma curta história, a marca de génese chinesa já vendeu qualquer coisa como 400 mil automóveis desde 2019. Inicialmente vai contar com uma rede de distribuição de seis espaços espalhados de norte a sul do país.

Durante os próximos três anos, a marca prevê colocar nas estradas nacionais mais cinco modelos.



— A Leapmotor International define-se como uma empresa que aposta em soluções de mobilidade elétricas acessíveis e equipadas com a mais recente tecnologia. Prova disso são os preços (já com IVA, não incluindo despesas de legalização e transporte) propostos para os dois modelos com que entra no mercado nacional:

- T03, disponível numa versão única de equipamento, por 19.600 euros
- C10, disponível nas versões de equipamento Style e Design, com preços de 37.400 euros e 38.900 euros, respetivamente



MAIS SOBRE
A GAMA LEAPMOTOR



Elevação e caráter

A Audi reconsiderou a aplicação do sistema alfanumérico de designação da sua gama (que diferenciava os modelos terminados com numeração par para elétricos e ímpar para ICE) e regressa ao anterior sistema que passa a incluir as letras A para berlinas e carrinhas (com acréscimo de Avant), Q para as carroçarias SUV e S para as versões mais desportivas



— A Audi concebeu uma série especial para o modelo A5, denominada Business. Dirigida especificamente ao canal B2B, coloca as versões TDI Sportback (berlina) de 204 com preço base para empresas de 53.490 euros (IVA incluído). Na versão Avant (carrinha) acrescentam 1.000 euros. Com estes números, as duas versões diesel A5 inserem-se no terceiro escalão da Tributação Autónoma, ficando os encargos com os modelos sujeitos a uma taxa de 32%, de acordo com o atual regime fiscal. Há ainda uma variante a gasolina (TFSI Sportback) com motor de 150 cv e com um preço para empresas de 43.990 euros (2.º patamar da Tributação Autónoma). No entanto, as empresas com direito à dedução do IVA deverão canalizar o seu interesse para a chegada, ainda este ano, da variante híbrida Plug-in. O seu preço deverá colocá-la no segundo patamar da Tributação Autónoma, ficando assim os encargos com a viatura sujeitos a uma taxa mais reduzida (7,5%).



— A gama A6 (Sportback e Avant) desempenha um papel importante na renovada estratégia da marca alemã, que os coloca num patamar mais elevado, junto do segmento de automóveis executivos. Considerando apenas as variantes 100% elétricas, designadas "e-tron", a Audi preparou uma estrutura de preços dirigida ao canal empresas bastante simples:

- A6 Sportback e-tron por 52.490 euros + IVA (bateria de 83 kWh e autonomias cidade/misto de 625/790 km);
- A6 Avant e-tron por 54.490 euros + IVA (bateria de 83 kWh e autonomias cidade/misto de 595/773 km);
- A6 Sportback e-tron performance por 59.490 euros + IVA (bateria de 100 kWh e autonomias cidade/misto de 754/917 km);
- A6 Avant e-tron performance por 61.490 euros + IVA (bateria de 100 kWh e autonomias cidade/misto de 716/893 km).



— O Audi A6, além das variantes elétricas, é proposto com motores a gasolina e a gasóleo com tecnologia mild-hybrid. Assim, além do tradicional 2.0 TDI de quatro cilindros com 204 cv [a Audi mantém o gasóleo nesta carrinha], é proposto um motor 3.0 TFSI de seis cilindros com 367 cv. Estão ambos equipados com a eletrificação parcial MHEV plus, que apoia o motor de combustão e aumenta a performance, ao mesmo tempo reduzindo as emissões poluentes.



MAIS SOBRE
A GAMA A5 E A6 DA AUDI

Um leão marinho sofisticado

Os preços começam nos 48 mil euros e a autonomia anunciada, na versão de bateria de maior capacidade, ultrapassa os 500 km. Valores que reforçam a ideia de que este SUV desportivo elétrico é uma solução capaz de responder às necessidades de quem procura tecnologia, mobilidade sem emissões, características familiares e uma atitude desportiva



Com duas capacidades de bateria disponíveis, o Sealion 7 pode ser configurado em três versões: Comfort, Design e Excellence.

Na versão de entrada Comfort, o motor traseiro debita 313 cv e produz 380 Nm de binário, enquanto que nas variantes Design AWD e Excellence AWD, ambas com tração integral, os dois motores em conjunto debitam 530 cv e entregam um binário de 690 Nm.

O Sealion 7 Comfort com tração traseira e tração integral pode ser equipado com uma Blade Battery de 82,5 kWh e promete até 482 km de autonomia. Relativamente à variante Design AWD, a autonomia é de até 456 km, enquanto a versão topo-de-gama Excellence AWD é a aquela que conta com uma bateria de maior capacidade (91,3 kWh), assegurando assim até 502 km com uma só carga.

Todas as versões dispõem de carregamento AC trifásico de 11 kW de série. Destaque para a versão Excellence AWD, que pode carregar a 230 kW, permitindo recuperar 80% da capacidade da bateria em 24 minutos.



A capacidade da bagageira cifra-se nos 520 litros, podendo este número aumentar para 1.789 litros de capacidade quando rebatidos os bancos traseiros. Mas o espaço de carga não se fica por aqui: há ainda um "frunk" (um porta-bagagens dianteiro) com 58 litros de capacidade.



O BYD Sealion 7 mede 4,83 metros de comprimento e apresenta uma distância entre eixos de 2,93 metros. O piso traseiro é completamente plano, graças à e-Platform 3.0, que inclui a Blade Battery. Além de ser livre de cobalto, este modelo de bateria utiliza fosfato de ferro-lítio (LFP) como material catódico, mais segura em caso rompimento por embate com perfuração e com uma durabilidade mais elevada comparativamente às baterias de íões de lítio.



MAIS SOBRE
O BYD SEALION 7

Uma gama feita à medida

Novos Citroën C3 e C3 Aircross, C4 e C4 X alvo de atualizações. Os quatro chegam dotados dos mais avançados níveis de tecnologia e conforto, combinando propostas multienergias amigas do ambiente. Com o foco nas empresas, a Citroën diz-se pronta para disponibilizar soluções de mobilidade práticas, com um custo acessível, fáceis de conduzir e bem dotadas de equipamento



Entre outubro de 2024 e o início de março de 2025 já tinham sido encomendadas 4.754 unidades do C3 e 25% das quais correspondiam à variante elétrica e-C3. Números que atestam bem a conquista de terreno que a marca está a fazer junto dos clientes do segmento B. Concebido e construído na Europa a pensar nos clientes europeus, o e-C3 tem um preço de entrada de 23.300 euros.

Para complementar a versão puramente elétrica, a marca introduziu uma gama composta pelas variantes 1.2 Turbo a gasolina e Hybrid 100, que propõe um segundo patamar de eletrificação com tecnologia Hybrid 48V, com preços a começar nos 15.240 euros e 20.450 euros, respetivamente.



O C3 Aircross é um SUV familiar compacto pensado para o cliente que procura modularidade e robustez. Feito à medida de todas as necessidades, o C3 Aircross conta com uma carroçaria mais comprida e estreita no segmento uma variante de sete lugares. Disponível para encomenda em Portugal a partir de 19.290 euros para a versão a gasolina, a partir de 24.890 euros para a (estreada) versão Hybrid 136 e a partir de 26.490 euros para a versão elétrica a bateria, o C3 Aircross chega às concessões Citroën no final do mês de março de 2025.



Chama-se C4 Business Edition e é a mais recente aposta da marca para os clientes-empresa em Portugal. Já à venda, e fruto de uma atualização profunda, o C4 é proposto para o canal B2B com preços a partir dos 31.875 euros numa versão híbrida de 48V com 136 cv, 40.625 euros para a variante elétrica com bateria de 50 kWh e motor elétrico de 100 kW (136 cv) e 42.625 euros para a variante elétrica com bateria de 54 kWh e motor elétrico de 115 kW (156 cv). Destes valores, destaque para um elemento fundamental e bastante atrativo para as empresas: o enquadramento fiscal. A Business Edition do C4 com motor térmico enquadra-se no primeiro escalão da Tributação



Citroën C4 X, uma derivação que se quer manter no top 5 dos C sedans em Portugal. O modelo fechou o ano com uma quota de 12% e está de pedra e cal na gama Citroën. Jorge Magalhães, diretor de Comunicação da marca em Portugal, refere a importância do modelo, que se quer manter no top 5 das vendas dos C sedans no nosso país. O C4 X é vendido também na versão Business Edition, com preços a começar nos 32.225 euros para a versão Híbrida 136 e-DCS6, 40.975 euros para a e-C4X Elétrico Automático 350 e 41.975 euros para a e-C4X Elétrico Automático 400.



LEIA A ENTREVISTA A
PIERRE-YVES COUINEAU, PRODUCT
MANAGER DOS CITROËN C4 E C4 X



3.^a CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS PORTO

7 DE MAIO | ALFÂNDEGA DO PORTO

MAIS EXPOSITORES, PARTICIPANTES
E UM SUCESSO COMPROVADO.

MOBILIDADE ELÉTRICA, FISCALIDADE
E GESTORES DE FROTA DO NORTE.

» INSCREVA-SE JÁ:

WWW.CONFERENCIAGESTAODEFROTAS.PT/PORTO

PATROCÍNIOS: CARINA TRAÇA ct@fleetmagazine.pt



PATROCINADORES / EXPOSITORES





A gasóleo ou de ligar à tomada?

Quando a eletrificação total não é possível de aplicar, um híbrido plug-in pode ser uma solução a considerar. Quando de todo não está em causa avançar para a eletrificação, o mercado ainda fornece ótimas propostas familiares com motor a gasóleo

A gama Leon está a comemorar 25 anos desde o lançamento do primeiro modelo com esta designação. Se a sua notoriedade deve muito ao palmarés desportivo das primeiras gerações, a sua presença nas estradas portuguesas é certamente responsabilidade de bastantes empresas. Principalmente na variante carrinha, cujo TCO sempre se mostrou muito competitivo dentro do primeiro escalão de Tributação Autónoma, fosse com as motorizações a gasóleo e, mais recentemente, também com a mecânica híbrida plug-in.

Em 2024, a Seat Leon Sportstourer (ST) conseguiu ser a segunda carrinha mais registada em Portugal e, com quase metade dessas matrículas, ficou também na segunda posição no ranking das carrinhas com motor diesel e na tabela das carrinhas com motor PHEV (ver página 14). Juntas, estas duas motorizações valeram mais de 90% dos registos alcançados pela Leon ST em 2024.

Uma das razões do sucesso da versão carrinha em particular e da boa adesão de muitas empresas reside no preço: nas duas formas de motorização, em 2024 foram praticados preços dentro do primeiro escalão da Tributação Autónoma, preço sem IVA incluído no caso da ST híbrida plug-in, para um modelo que, na sua forma e conteúdo, tem invariavelmente boa aceitação por parte dos utilizadores.

Apesar de contar agora a "concorrência" da CUPRA, a Seat Leon ST tem também ela um design moderno e

desportivo, se bem que mais discreto, ao qual alia o lado prático e versátil de uma carrinha.

Se "carrinha" é sinónimo de espaço, então a motorização diesel não desilude; já a versão PHEV perde apenas na capacidade da bagageira, recuando de uns impressionantes 620 litros da TDI para uns menos impactantes 470 litros com os bancos traseiros disponíveis. Esta perda de capacidade de mala deve-se à presença da bateria de tração, que ocupa parte do piso do compartimento de carga.

No restante espaço interior compartilham uma excelente habitabilidade e uma elevada e reconhecida qualidade de construção. No que toca a conforto, talvez derivado do peso, da afinação da suspensão e do perfil de pneu mais reduzido, na Leon ST PHEV as irregularidades do piso são mais sentidas. Bem equipadas, bem insonorizadas e com a mesma (boa) posição de condução, salvo na informação disponibilizada ao condutor e no que diz respeito à componente da eletrificação, ambas partilham da mesma agilidade e eficiência. ➔





Fiscalidade

Nesta matéria, a vantagem atualmente vai toda para a Seat Leon PHEV: 2,5% de Tributação Autónoma sobre os encargos em 2025 (incluindo a depreciação em caso de leasing ou aquisição direta) e dedução do IVA do custo de aquisição, são as razões principais. Quanto ao IVA dos carregamentos elétricos, apenas na parte que corresponde ao uso da viatura para fins profissionais. Como há em Portugal empresas cuja faturação não está sujeita a IVA e a dedução deste imposto não é por isso possível, as contas podem ficar mais equilibradas para o lado da Seat Leon TDI. Para as empresas em que o IVA faz parte do custo ou para empresas onde a eletrificação ainda não é prática ou não é possível, os encargos com a versão diesel vão estar sujeitos a 8% de Tributação Autónoma em 2025. As empresas que faturarem o IVA vão também poder deduzir 50% do imposto pago pelo gasóleo.

Eficiência e autonomia elétrica

Após várias centenas de quilómetros de estrada, o computador de bordo da Seat Leon TDI assinalava uma média final inferior a 5 litros. Isto permite-lhe dispor de uma elevada autonomia, tornando-a ideal para viagens mais longas, sem necessidade de abastecimento. O facto de esta versão de motor contar com 115 cv e caixa de velocidades manual não foi impedimento para que se mostrasse despachada. Embora se predisponha mais para um andamento mais tranquilo e mesmo familiar. Sobre a Leon híbrida plug-in três notas importantes: a sua maior potência e uma transmissão automática permitem naturalmente uma condução mais dinâmica, segunda, a nova solução híbrida plug-in do grupo inclui uma bateria com mais capacidade que confere mais de 100 km de autonomia 100% elétrica (suficiente para a maioria das deslocações pendulares dos utilizadores) e, por fim, esta nova bateria aceita carregamento rápido até 40 kW; ou seja, possui tomada CCS, sendo que a curva de carregamento consegue manter-se estável até pelo menos 80 ou 85% da capacidade bateria. Carregamento em AC até 11 kW.



IMPRESSÕES

Com uma ou outra motorização, a Seat Leon Sportstourer é excelente escolha entre o conjunto de carrinhas deste segmento. Mesmo perante a concorrência do próprio grupo Volkswagen, modelos com os quais partilha plataforma, motores e muita da tecnologia que tem instalada. O design da carrinha mantém a estética dinâmica do Leon, tornando-a eventualmente visualmente mais atraente e equilibrado. Após umas centenas de quilómetros de ensaio às duas versões, são manifestamente exageradas as notícias da morte da Seat e deste sub-segmento. Aliás, no último caso – e apesar de todo o entusiasmo que hoje existe em redor dos SUV –, a melhor eficiência é conseguida com menos peso e mais aerodinâmica, dois factores onde o formato carrinha leva vantagem. Continuam por isso a ter um papel importante na mobilidade das empresas, principalmente junto dos clientes que procuram combinar os melhores valores de sustentabilidade com uma opção mais familiar e mais económica.

SEAT Leon ST 1.5TSI PHEV PREÇOS/RENDAS (*)

32.047 € + IVA	802 € + IVA (36 MESES)	737 € + IVA (48 MESES)
POTÊNCIA COMBINADA 204 cv /150 NM	MOTOR A GASOLINA 150 cv /250 NM	MOTOR ELÉTRICO 116 cv /330 NM
BATERIA 19,7 kWh (ÚTEIS)	CONSUMO 0,4 L /100 KM (COMBINADO)	EMISSIONES CO₂ 8 g/km (COMBINADO)

AUTONOMIA ELÉTRICA
105 km
(COMBINADO)

SEAT Leon ST 2.0 TDI PREÇOS/RENDAS (*)

29.706 €	1.005 € (36 MESES)	889 € (48 MESES)
CILINDRADA 1.968 cc	POTÊNCIA 115 cv (2.750-4.250 RPM)	BINÁRIO 300 NM (1.600 - 2.500 RPM)
CONSUMO 4,7 L /100 KM (COMBINADO)	EMISSIONES CO₂ 123 g/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



Moderno e prático

Com uma identidade exterior bem definida, o Kia EV3 combina um traço exterior arrojado com um interior aparentemente minimalista, embora tecnologicamente bem apetrechado. Garante conforto, é prático de conduzir e mostra-se eficiente em qualquer tipo de percurso

Depois do EV6 e do EV9, o EV3 é o terceiro modelo da Kia a adoptar a nova nomenclatura da marca coreana. Em termos de dimensões, é ligeiramente mais compacto do que o Kia Niro, tem menos altura da plataforma ao solo e a habitabilidade do banco traseiro e a capacidade de bagageira são ligeiramente mais reduzidas. No entanto, ao contrário do Niro, projetado para acomodar diferentes tipos de motorização, o EV3 foi desenvolvido exclusivamente como um veículo 100% elétrico. Sem muitas variações mecânicas: conta apenas com um único motor de 204 cv instalado na zona dianteira, que pode ser eletricamente alimentado por dois modelos de bateria: a de 58,3 kWh, que oferece até 436 km de autonomia mista ou a de 81,4 kWh no EV3 Long Range, com autonomia homologada de até 563 km, também em ciclo combinado.

Além das diferenças de autonomia, há ainda variações na velocidade de carregamento rápido: a versão de entrada Drive, com a bateria menor e menos equipamento, suporta carregamento rápido de até 101 kW. Já as versões Tech e GT-Line, que contam com jantes de 19 polegadas, admitem carregamento rápido de até 128 kW. Em corrente alternada a velocidade máxima de carregamento é de 11 kW.

Onde o EV3 e o Niro elétrico se aproximam é na eficiência energética. Se na versão Drive, que é mais leve, a eficiência é ainda maior, com esta bateria, cuja capacidade é superior à do Kia EV6, é possível chegar aos 500 km de autonomia com uma única carga, viajando numa toada mais descontraída.

Apesar de conter bastante tecnologia, quer de conectividade, quer de auxílio à condução, o EV3 consegue manter o manuseamento prático e funcional dos diferentes comandos, o que descomplica a condução e,

já agora, torna-a também mais segura. E isso acontece porque a atenção dada à ergonomia tem reflexo no posicionamento intuitivo dos comandos, que se mostram ágeis de manipular, estando em evidência também na facilidade de leitura das informações sobre a condução que surgem atrás do volante. Detalhes que facilitam a adaptação do EV3 a diferentes perfis de condutores.

O interior do EV3 segue as atuais tendências de sustentabilidade, equilibrando o uso de revestimentos sintéticos e recicláveis, com uma qualidade de acabamentos adequada ao seu posicionamento no mercado. Além de concebido para maximizar a habitabilidade e permitir a existência de espaços para objetos mais pequenos, há que contar com um apoio de braços dianteiro que se transforma numa pequena mesa e, quem viaja atrás, com um acesso cómodo a pontos de carregamento de aparelhos eletrónicos. ▶



IMPRESSIONES

Embora seja apresentado como um SUV, o EV3 possui mais características de um familiar compacto, do que de um veículo pronto para grandes aventuras fora de estrada. Em parte, isso deve-se à pouca distância da plataforma ao solo, algo que acaba por contribuir para que possa oferecer um desempenho mais estável e manter um comportamento mais linear em percursos sinuosos. Também para que os ocupantes do banco traseiro sintam menos o balançar da carroçaria, enquanto o posicionamento dos bancos e a amplitude dos vidros permitem que possam viajar, de forma mais confortável, mesmo durante trajetos mais longos. E quem transporta crianças no banco traseiro que não apreciam percorrer grandes distâncias, sabe como é importante garantir-lhes boa visibilidade para o exterior.



PREÇOS/RENDAS (*)

33.371 € + IVA
737 € + IVA (36 MESES)
683 € + IVA (48 MESES)

MOTOR	BATERIA	CONSUMO COMBINADO
204 cv	81,4 kWh	16,2 kWh
(150 kW) / 283 NM	ÚTEIS	/100 KM

CARGA MÁXIMA CC	CARGA MÁXIMA AC	AUTONOMIA
128 kW	11 kW	563 km
		(CICLO COMBINADO)

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



Condução, versatilidade e muita eficiência

O Volkswagen ID.7 é o tipo de carro que conquista nos primeiros quilômetros de condução. Especialmente condutores que valorizam modelos familiares, práticos de dirigir e que oferecem prazer e conforto em qualquer tipo de viagem

As impressões deixadas pelo Volkswagen ID.7 Pro, versão Limousine, há uns meses, permanecem na versão carrinha: é um carro com uma condução suave e descomplexada, alinhada com os desejos de quem o dirige, com um comportamento fácil de anteciper e corrigir. Com ênfase no lado prático e funcional de uma verdadeira carrinha familiar, o ID.7 Tourer destaca-se, entre as carrinhas elétricas deste segmento disponíveis no mercado, como a opção mais acessível, capaz de oferecer amplo espaço tanto para o conforto dos

ocupantes, quanto para a bagagem. Entre as poucas carrinhas elétricas que se aproximam das dimensões da ID.7 Tourer, apenas a BMW i5 Touring possui dimensões superiores. Apesar dos escassos centímetros a menos, a Volkswagen ID.7 Tourer mantém uma habitabilidade invejável no banco traseiro, em altura e no espaço para as pernas dos ocupantes, reservando ainda quase 550 litros para a bagageira. Que conta com fundo duplo e com capacidade para expandir-se para 1.617 litros, com o rebatimento dos encostos do banco traseiro.

No habitáculo, tudo se harmoniza para propor-

cionar um ambiente acolhedor. O uso de materiais de grande qualidade, assentos ergonômicos com múltiplos ajustes e o silêncio de rolamento, próprio de um carro 100% elétrico, aumentam o prazer da sua condução. E qualquer viagem pode tornar-se menos cansativa porque os bancos dianteiros permitem experimentar vários tipos de massagem (de série). O ID.7 conta com um novo sistema de info-entretenimento, mais informativo e mais fácil de manipular, além de variados recursos de assistência à condução que contribuem para tornar mais tranquilo qualquer trajeto, especialmente urbanos com trânsito mais intenso.

O comportamento, muito fluído e refinado, deve bastante ao excelente binário do motor, enquanto a elegância com que se deixa conduzir e o conforto que proporciona, mesmo sobre piso irregular, colaboram para uma experiência de condução bastante relaxante. 🚗



IMPRESSÕES

Com um motor elétrico de 286 cv e uma bateria de 77 kWh, esta versão ID.7 Tourer Pro é a mais acessível em termos de preço, justificados com bastante equipamento de série. Como é habitual, há vários modos de condução à escolha, incluindo um modo Sport mais despachado, se bem que a intenção desta versão não é proporcionar uma experiência desportiva. A autonomia anunciada pode atingir até 600 km em circuito urbano. Sem grandes preocupações em relação ao consumo, ao longo de uma grande variedade de percursos, superámos os 400 km e ainda sobravam 11% de carga (86 km) na chegada a um posto de carregamento. No final, o consumo médio registado foi de 15,7 kWh/100 km, um ótimo desempenho para um modelo com o porte da ID.7 Tourer.

PREÇOS/RENDAS (*)

48.604 € + IVA
1.045 € + IVA (36 MESES)
955 € + IVA (48 MESES)

MOTOR
286 cv
(210 kW) / 535 NM

BATERIA
77 kWh
ÚTEIS

CONSUMO COMBINADO
14,6 kWh
/100 km

CARGA MÁXIMA CC
175 kW

CARGA MÁXIMA AC
11 kW

AUTONOMIA
600 km
(CICLO COMBINADO)





Potência, desempenho e atitude

Um SUV Coupe nada tradicional, de desempenho elevado graças aos 300 cv de potência e também a um chassis e uma suspensão preditiva alinhados para o condutor tirar partido da estrada. Com benefícios fiscais associados pelo facto de ser um híbrido *plug-in*

O destaque inicial não chega para resumir tudo aquilo que este carro oferece. Sobre a parte estética estamos conversados: é um carro – e esta versão ‘esprit Alpine’ em particular – capaz de dar nas vistas e de fazer rodas pescoços à sua passagem. Mas se o quadro geral cativa, há que prestar atenção a dois detalhes exteriores: o símbolo “4Control” estampado na lateral e as igualmente vistosas jantes de 21 polegadas, vitais para o desempenho do veículo.

Com a suspensão inteligente autoajustável e um chassis afinados especificamente para garantir segurança ao colocar sobre a estrada tão elevada potência, sem com isso comprometer o desempenho ou a agilidade, é sobre o sistema 4Control que recaem as atenções. Curvar suavemente a velocidade mais elevada não parece uma combinação possível, mas é precisamente isso que este sistema de quatro rodas direcionais permite fazer. Na altura de estacionar seria ótimo que as quatro rodas ro-

dassem por completo na diagonal mas, com as traseiras a poderem fazê-lo apenas cinco graus, até nas manobras de estacionamento o condutor sentirá a diferença.

Sobre os pneus de baixo perfil, dois aspetos a salientar: a sua dimensão é essencial para o desempenho (já agora, para a estética também), mas não ajudam ao conforto quando se transita sobre piso mais irregular.

O Rafale, que partilha o nome com o conhecido avião militar francês, também consegue fazer voar mais alto o desejo de subirmos a bordo. Saltando a apresentação estética cativante do interior, é importante desde já referir que o formato da carroçaria não retira espaço ao habitáculo ou à capacidade de mala, apesar de a bateria de tração e do motor eléctrico traseiro obrigarem a reduzir a sua capacidade para 539 litros.

Da posição de condução à funcionalidade do ambiente digital e da informação prestada, da qualidade dos materiais ao equipamento disponível nesta versão, tudo aponta o Rafale a um segmento mais *premium* do que se poderia esperar de uma marca generalista. Único detalhe, é preciso habituar-nos ao manípulo que comanda a direção do veículo e que está localizado atrás do volante. ➔





Fiscalidade

O preço indicado pela Renault para empresas desta versão é de 37.110 euros, IVA não incluído. Pelas suas características é um modelo destinado a escalões de escolha de viatura mais altos. Porém, este preço coloca-o no primeiro escalão da Tributação Autónoma, por isso com os encargos sujeitos a uma taxa reduzida de 2,5%, de acordo com o regime fiscal que vigora em 2025.

Eficiência, energia e autonomia elétrica

Como fontes de tração o Rafale PHEV conta com dois motores elétricos nos dois eixos, apoiados por um

pequeno e generoso motor a gasolina de 1,2 litros. Existe um terceiro motor elétrico mais pequeno, junto do motor térmico, que serve para gerar energia. Da combinação resultam 300 cv, com a força do binário do motor elétrico traseiro a dar grande impulso à aceleração inicial.

A bateria de 22 kWh pode ser recarregada em cerca de três horas, através de uma fonte de corrente alternada com até 7,4 kW de potência. Promete uma autonomia elétrica de até 105 km. No entanto, a dinâmica de condução desta versão do Rafale torna desafiante conseguir atingir tal marca. Com a bateria carregada e o tanque de 45 litros atestado, a autonomia total pode chegar aos 1.000 km. Ficou por testar se isso é possível, ainda que para consegui-lo seja preciso manter o sistema MultiSense sempre no modo Eco.

IMPRESSÕES

Não vai desiludir quem pretende 'apenas' um SUV com presença, boa capacidade de manobra, espaço a bordo e muita tecnologia disponível. Porém, graças a um sistema de gestão inteligente da tração entre os eixos, à afinação do chassis e à câmara dianteira, que permite à suspensão antecipar e ajustar-se para o que a espera nos próximos metros de estrada, o Rafale será certamente muito apreciado por condutores que valorizam um desempenho rápido e um comportamento ágil (4Control Advanced). Pelas mesmas razões, também se destaca pela facilidade com que pode descrever sucessivos trajetos sinuosos, controlando exemplarmente o balanceamento da carroçaria.



PREÇOS/RENDAS (*)

40.386 € + IVA	905 € + IVA (36 MESES)	858 € + IVA (48 MESES)
MOTOR A GASOLINA 150 cv / 110 NM	MOTOR ELÉT. DIANTEIRO 68 cv / 50 NM	MOTOR ELÉT. TRASEIRO 136 cv / 195 NM
POTÊNCIA COMBINADA 200 cv 221 NM	CONSUMO 0,5 L / 100 KM (COMBINADO)	EMISSIONES CO² 12 g/KM (COMBINADO)
BATERIA 22 kWh (ÚTEIS)	AUTONOMIA ELÉTRICA 105 km (COMBINADO)	



Refinado e espaçoso

É mais do que a versão 100% elétrica do SUV coreano com o mesmo nome, já que as alterações conferem-lhe um aspeto mais sofisticado e a mecânica garante melhor desempenho e mais eficiência. Pode surpreender na relação preço/qualidade/equipamento

A KGM é uma nova marca automóvel que chegou a Portugal em 2024. O Torres EVX é uma evolução de um modelo da SsangYong, adquirida em 2022 pelo KG Group. Este gigante sul-coreano, que atua no negócio do aço, da química, dos serviços da multimédia, expande assim a sua presença também à área da mobilidade, o que explica o "M" no final na identidade da nova marca.

Apesar das semelhanças do traço exterior, o Torres EVX distingue-se claramente da versão com motor a gasolina pelos detalhes sofisticados, por mais tecnologia e também pelos que derivam da vontade de melhorar a aerodinâmica, como o formato da grelha frontal ou os retrovisores e maní-

pulos das portas embutidos. E ainda com uma personalizada assinatura luminosa em LED, frontal e traseira.

Espaçoso, com superfícies suaves ao toque, acabamentos em couro e iluminação ajustável, no Torres EVX respira-se a sensação de um modelo de marca premium. Uma notável combinação de solidez dos materiais e de acabamentos refinados, num SUV 100% elétrico que não chega a custar 40 mil euros. E que na versão K5 das imagens não é parco em matéria de equipamento disponibilizado.

As diferenças nas dimensões exteriores entre a versão a combustão e a totalmente elétrica são mínimas e não afetam a habitabilidade. Exteriormente, a

altura livre ao solo é mais reduzida no EVX, por causa do posicionamento da bateria, mas isso contribui de modo positivo para a aerodinâmica. Com bancos dianteiros acolhedores e com ajustes elétricos, há espaço suficiente para as pernas e em altura para os passageiros que viajam no assento traseiro. A bagageira é generosa na capacidade, de 703 a 1.662 litros, consoante o rebaixamento ou não dos encostos do banco traseiro.

O desenho do tablier, moderno e minimalista, segue a tendência atual de valorizar a tecnologia e a instrumentação digital. Conta com dois ecrãs de 12,3 polegadas, lado a lado, levemente curvados na direção do condutor. Atrás do volante com informações detalhadas e de fácil leitura sobre a condução, o do centro com controlo sobre o sistema de infotainment, que se revela surpreendentemente intuitivo de conectar, operar e configurar.

O motor de 207 cv e 339 Nm de binário é alimentado por uma bateria BYD de 73,4 kWh (capacidade útil), composta de fosfato de ferro lítio (LFP). As autonomias anunciadas são de 460 km (WLTP/ciclo combinado) e de até 505 km (WLTP/urbano). Suporta carregamento rápido em corrente contínua de até 120 kW, o que, teoricamente, permite recuperar até 80% da bateria em menos de 40 minutos. Em corrente alternada, a potência máxima suportada é de 11 kW. ⚡



IMPRESSÕES

Em termos dinâmicos oferece uma condução desinibida, mas não impetuosa. Os valores de potência e binário do motor não impressionam para os padrões em voga, pelo que o foco está na superação do desafio aerodinâmico de uma carroçaria SUV e da meia tonelada a mais que pesa a bateria.

Na prática, a autonomia real ficará entre os 370 km e os 400 km, desde que o estilo de condução não seja impulsivo e os trajetos sejam favoráveis ao dispêndio eficiente de energia.



MOTOR 207 cv (152 kW) / 339 NM	BATERIA 73,4 kWh ÚTEIS	CONSUMO COMBINADO 18,65 kWh /100 km
CARGA MÁXIMA CC 120 kW	CARGA MÁXIMA AC 11 kW	AUTONOMIA 460 km (CICLO COMBINADO)



FLEET AWARDS PORTUGAL 2025

MAIS TROFÉUS NA CATEGORIA CARRO DE EMPRESA

REVISÃO DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

MAIS RESPONSÁVEIS DE FROTA NA AVALIAÇÃO
DAS CATEGORIAS "GESTORA DE FROTA" E "RENT-A-CAR"

>> INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES EM

FLEETAWARDSPORTUGAL.PT

PARCEIRO INSTITUCIONAL



Agência para a Energia



UM EVENTO

Fleet
Magazine



Prático e fácil de manobrar

O Master é um caso de sucesso junto dos clientes profissionais. Com 45 anos de história, já vendeu mais de três milhões de unidades e mantém-se como uma das soluções a ter em conta na hora de optar por um furgão de grandes dimensões

A primeira vista, a imponente e distinta grelha deste furgão de nova geração convence até o mais cético dos profissionais: o Master está mais atual e fiel à imagem Renault. Na dianteira, destacam-se agora a grelha de grandes dimensões, com o novo logótipo do fabricante francês bem ao centro, ladeado pelos faróis horizontais full-LED de grandes dimensões e pelas luzes diurnas em C.

E promete, conforme refere o fabricante, “ir mais longe, transportar mais e custar menos”. Este “custar menos” tem razão de ser. A Renault explica que todos os motores que agora equipam o Master proporcionam melhorias significativas no consumo de combustível (menos 1,5 l/100 km, em média).

Uma das justificações encontra-se no design

“Aerovan” da carroçaria, que garante uma resistência aerodinâmica melhor relativamente à anterior geração (foi reduzida em 20%). A Renault trabalhou nos mais pequenos detalhes: encurtou o capot, avançou e inclinou ainda mais o para-brisas, simplificou retrovisores e condutas de entrada de ar no para-choques e estreitou a traseira.

Todo este apuro aerodinâmico resultou numa significativa melhoria do conforto acústico a bordo e isso é notório ao volante do Master: além do tradicional rolar de pneus, os ruídos aerodinâmicos em condução extra-urbana são quase inexistentes. Embora, tratando-se de uma unidade com motor de combustão interna, o ruído do motor se faça sentir.

No habitáculo registam-se grandes mudanças. O

Master não se parece com um carro comercial destas dimensões. Todo o habitáculo está mais moderno, a começar pelo painel de instrumentos digital, que integra, ao centro do cockpit, o sistema multimédia OpenR com Google integrado, à semelhança dos restantes modelos de passageiros da marca. Este sistema é compatível com Appel CarPlay e Android Auto, facilitando a interação do condutor com o seu veículo de trabalho.

Equipa um motor diesel 2.0 litros Blue dCi com 130 cv e um binário ultracompetente de 350 Nm, capaz de puxar este furgão por qualquer tipo de terreno, com o apoio de uma bem escalonada e curta caixa manual de seis velocidades.



IMPRESSIONES

Embora se trate de um veículo comercial ligeiro de grandes dimensões, o Master L2H2 ensaiado não acusa o peso nem o tamanho na hora de o manobrar.

Com um diâmetro de viragem entre passeios de 12,8 metros, é sem dúvida um comercial muito fácil e intuitivo de conduzir. A isso acresce o facto de estar muito bem equipado e oferecer bastante espaço de arrumação a bordo: 135 litros de espaço útil, mais 25% do que o disponível na anterior geração.

Na versão L2H2 ensaiada, o peso máximo rebocável (com travão) é de 2.500 kg. Oferece um volume de carga útil até 10,8 metros cúbicos e um comprimento útil de carga no piso de 3,22 metros.

O ensaio foi concluído com uma média de 7,3 l/100 km, abaixo do anunciado pela marca, ainda que tenha sido feito com a caixa de carga em vazio.



PREÇOS/RENDAS (*)

31.377 €

854 €

791 €

(36 MESES)

(48 MESES)

MOTOR
1.997 cc

POTÊNCIA
130 cv

CONSUMO COMBINADO
7,7 L

DIESEL

/100 KM

BINÁRIO
350 NM

EMISSIONES
203 g

/1.500 RPM

CO₂/KM

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

NOVO FORMENTOR

HÍBRIDO PLUG-IN



CUPRA

PURA OBSESSÃO

390€/MÊS* + IVA

RENTING PARA EMPRESAS E ENI

*Campanha em Renting (Aluguer Operacional) para CUPRA Formentor 1.5 e-Hybrid DSG 204cv. 1ª Renda de 5.063,18€ + IVA. Contrato de 48 meses e 80.000km através da marca registada e licenciada CUPRA Financial Services, comercializado pela Volkswagen Renting Unipessoal, Lda. Sem despesas. Inclui manutenção completa, IUC, IPO, assistência em viagem e linha de apoio ao condutor 24 horas. Válido para Empresas e ENI para matrículas até 30/04/2025. Limitado ao stock existente. Imagem não contratual. Consumos: 0,4-0,5 (l/100km). Emissões CO₂: 9-10 (g/km) WLTP.



PEUGEOT

NOVO E-5008

100% ELÉTRICO



- 7 lugares e até 668 km de autonomia
- Wallbox incluída
- Novo i-Cockpit® com ecrã panorâmico 21"
- Também disponível em Hybrid



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).