

Grupo SAMSIC

Preparação e proximidade com condutores garante gestão eficaz

MOBILIDADE NAS EMPRESAS

Novas formas de mobilidade representam um desafio e uma oportunidade para as empresas

FISCALIDADE

Como contabilizar despesas com carregamentos no domicílio dos colaboradores

ELÉTRICOS GANHAM DESTAQUE

Já se matricularam mais de 31 mil 100% elétricos em Portugal desde 1 de janeiro



Pelo **Prazer** de conduzir.

A MESMA ALMA, DIFERENTES OPÇÕES.

BMW iX1 eDrive20 COM PACK M SPORT DESIGN
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

550€¹

Valor Mensal Sem IVA



Manutenção



Pneus
Ilimitados



Seguro
Automóvel



SOS
Assistência
em Viagem



Viatura de
Substituição



Linha de
Apoio ao
Utilizador



Sem
Despesas
Iniciais



Portal
do Cliente

**PARA OBTEN 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 M Sport Design (U11). Prazo: 60 meses e 80.000km. 60 alugueres mensais de 550,00€ (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 1.250€ 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 26-09-2025 a 31-12-2025 com proposta aprovada até 31-12-2025. Consumo de energia em kWh/100 km (combinado): 15,8 kWh/100 Km. Emissões de CO₂ em g/km (combinadas): 0. Viatura não contratual. Consulta as condições no seu Concessionário BMW. Informe-se junto da BMW Renting. As condições oferecidas são um exemplo representativo e pressupõem a contratação de Seguro Automóvel com cobertura de danos próprios através de protocolo disponibilizado pela Generali Seguros S.A em conjunto com a 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 26-09-2025 a 31-12-2025.

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 26-09-2025 a 31-12-2025.

TEST DRIVE



BMW Renting

bmw.pt



Editorial

Hugo Jorge

DIRETOR

hj@fleetmagazine.pt

Mais elétricos, mais exigência

A eletrificação das frotas continua a avançar, mas nem sempre acompanhada do grau de exigência que a realidade operacional impõe. A ideia de que basta instalar carregadores e aproveitar incentivos para garantir eficiência nem sempre corresponde à complexidade envolvida. Por trás da transição, surgem questões que exigem atenção — do ponto de vista fiscal, financeiro e de controlo operacional — e que importa antecipar.

O artigo assinado pela Ordem dos Contabilistas Certificados nesta edição é claro: em muitos casos, os carregamentos feitos em casa ou as contas conjuntas de eletricidade continuam a levantar dúvidas quanto à dedução de IVA e à afetação correta dos custos à atividade profissional. Sem registos separados, fatura própria ou contrato empresarial, o enquadramento torna-se vulnerável — e pode representar um risco relevante numa auditoria.

Este é um dos aspetos menos visíveis — mas mais sensíveis — da transição energética. A maioria das organizações já assumiu o caminho da eletrificação, mas nem todas conseguiram ainda consolidar uma estrutura de acompanhamento

que esteja à altura dos desafios operacionais. E isso é compreensível: trata-se de uma transformação estrutural que exige tempo, coordenação e ajustamentos contínuos entre áreas técnicas, financeiras e operacionais.

A entrevista à SAMSIC, publicada nesta edição, mostra como essa consolidação pode acontecer: através da centralização de decisões, da simplificação de regras e do controlo rigoroso dos processos. É esse nível de organização que permite transformar uma frota elétrica numa vantagem operacional — com mais eficiência, previsibilidade e segurança.

A maturidade do sector é inegável. Mas também é evidente que a complexidade desta nova fase exige outro tipo de atenção ao detalhe. Medir, ajustar e monitorizar passaram a ser pré-condições para que os benefícios da eletrificação se concretizem plenamente. Sem isso, o risco de ineficiências ou desconformidades fiscais aumenta — mesmo nas organizações mais bem preparadas.

A eletrificação continua a ser uma oportunidade — sobretudo para quem a trata com o mesmo rigor de qualquer outro ativo estratégico. O que conta é o detalhe: como se carrega, quem paga, onde se regista e que impacto tem no orça-

mento. E é nesse detalhe que se joga a diferença entre uma transição bem-sucedida e uma dor de cabeça futura.

ERRO NA ÚLTIMA EDIÇÃO: Na última edição da FLEET MAGAZINE, foi publicado um excerto final da entrevista à KINTO que não correspondia à versão final do artigo. Tratou-se de um erro editorial na fase final de paginação, pelo qual pedimos desculpa. A versão correta da entrevista está disponível em fleetmagazine.pt.

“

A maioria das organizações já assumiu o caminho da eletrificação, mas nem todas conseguiram ainda consolidar uma estrutura de acompanhamento que esteja à altura dos desafios operacionais

Fleet
Magazine

DIRETOR Hugo Jorge (hj@fleetmagazine.pt)

EDITOR David Santos (ds@fleetmagazine.pt) **PUBLICIDADE** Carina Traça (ct@fleetmagazine.pt)

EVENTOS Sérgio Santos (sergio.santos@fleetmagazine.pt) **ASSINATURAS** Ana Santos (office@fleetmagazine.pt)

EDITOR E PROPRIETÁRIO HDD Media Unipessoal, Lda, R. Casal dos Aromas, Lt 6 2300-380 Tomar **NIPC** 510669913 **TELEFONE** 966 031 838

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

SEDE DE REDAÇÃO R. Casal dos Aromas, Lt 6 2300-380 Tomar

COLABORAM NESTA EDIÇÃO Miguel Vassallo, Pedro Miranda, Daniela Cunha, Ayvens **FOTOS** Fleet Magazine, Augusto Brázio

PAGINAÇÃO Ricardo Santos

PERIODICIDADE Trimestral **ASSINATURA ANUAL** 14 euros (4 números) **IMPRESSÃO** R. Quinta do Conde de Mascarenhas, 9, 2820-652 Charneca de Caparica – Tel: 212 548 320 **N.º REGISTO ERC** 125.585 **DEPÓSITO LEGAL** 306604/10 **TIRAGEM** 3.500 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

66

SETEMBRO 2025

fleetmagazine.pt



12

Mercado automóvel

Janeiro a agosto de 2025



20

Orçamentos de Mobilidade:

Desafios e entraves à sua implementação

- 6 Arval: Renting automóvel, a solução de financiamento que continuará a crescer com a Arval
- 8 Galp: Evologic, espécie avançada de combustível
- 10 Notícias
- 14 Frota: Grupo SAMSIC
- 23 Como escolher a melhor solução de mobilidade para a sua empresa?
- 26 Entrevista a Matas Buzelis, Business Development Manager e Automotive Expert da carVertical
- 28 Entrevista a Ricardo Pacheco, Country Manager Iberdrola | bp pulse em Portugal
- 30 100 anos da DEKRA
- 32 Entrevista a Nuno Barjona e Paulo Moura, fundadores da Tangerine Rent
- 34 Entrevista a Nuno Soares, diretor-geral da Lexus Portugal
- 36 Opinião, Pedro Miranda (Ayvens)
- 38 Entrevista a Boanerges Neto, diretor-geral da Euromaster para Portugal e Espanha
- 42 Destaque Modelo: CUPRA
- 44 Opinião, Daniela Cunha (Ordem dos Contabilistas Certificados)
- 46 Novidades
 - Renault Clio
 - AION V
 - Leapmotor C10 REEV
 - KGM Musso EV
 - BYD Seal 6 DM-i
 - Hyundai IONIQ 5
 - Kia PV5
- 54 Opinião, Miguel Vassalo (Autorola)
- 56 Ensaios
 - Tesla Model Y Long Range
 - Mazda3 Sedan e-Skyactiv X
 - FIAT Grande Panda BEV
 - Polestar 4 Long Range
 - Audi Q6 e-tron Sportback
 - Renault 4 E-Tech elétrico

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



Renting: a solução de financiamento que continuará a crescer com a Arval

— *O renting automóvel consolidou-se nos últimos anos como a modalidade de financiamento de frota mais dinâmica e inovadora em Portugal. Mais do que uma alternativa ao leasing ou à aquisição direta, tornou-se num verdadeiro motor de transformação no sector da mobilidade, acompanhando as exigências de eletrificação, sustentabilidade e controlo de custos que marcam a agenda das empresas e progressivamente também dos particulares*

Num contexto em que a pressão regulatória, a incerteza económica e a necessidade de modernizar o parque automóvel são cada vez mais evidentes, o renting posiciona-se como a resposta mais adequada. Os dados estatísticos da ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting e da ACAP – Associação Automóvel de Portugal, bem como as conclusões do Barómetro Automóvel e de Mobilidade 2025 da Arval, confirmam que esta será a modalidade de financiamento com maior crescimento nos próximos anos.

O ano de 2024 marcou um ponto alto para o renting. Segundo a ALF, registou-se um crescimento de 7,2% no número de viaturas ligeiras novas em renting e uma subida de 13,6% no valor dos contratos, que atingiram perto de 1,2 mil milhões de euros. No total, a frota sob gestão ultrapassou 136 mil viaturas ligeiras,

num valor superior a 2,8 mil milhões de euros, representando um acréscimo de 13,4% em relação ao ano anterior. Estes números apontam para a possibilidade de, em 2025, o renting atingir a marca simbólica das 140 mil viaturas em circulação.

Em paralelo, o mercado automóvel português continua em expansão. Entre janeiro e junho de 2025, foram matriculados mais de 143 mil veículos, um aumento de 4,2% face ao ano anterior. O segmento dos ligeiros de passageiros foi o motor desse crescimento, com 6,5% no semestre e quase 15% em junho. A eletrificação avança a ritmo acelerado: 65,5% dos novos veículos matriculados no semestre eram movidos a energias alternativas e, no caso dos ligeiros de passageiros, 20,2% já eram 100% elétricos. Em agosto de 2025, o mercado acumulava 179 mil veículos, dos quais 66,7% eram alternativos e 23,7% elétricos.

Este movimento revela uma tendência cla-

ra: à medida que o mercado automóvel cresce e se eletrifica, o renting torna-se o modelo preferencial de acesso a viaturas, pois oferece flexibilidade e mitiga os riscos associados à rápida evolução tecnológica.

Por que o renting é a solução mais atrativa

O renting não é apenas uma forma de financiar automóveis; é uma solução integrada de mobilidade. E é aqui que reside a sua força. Ao contrário do leasing ou do crédito automóvel, o renting agrega numa única mensalidade todos os serviços essenciais — manutenção, pneus, seguros, impostos, assistência em viagem — permitindo às empresas e particulares planejar custos de forma previsível, sem surpresas.

Enquanto a aquisição direta imobiliza capital e expõe os utilizadores à desvalorização, o renting garante liquidez e reduz risco. Mas o fator mais transformador é a sua ligação direta à transição energética.

As empresas enfrentam hoje uma pressão crescente para reduzir emissões e responder a critérios ESG. O renting é o canal mais eficaz para a eletrificação de frotas: permite renovar viaturas com maior frequência, garante acesso às últimas tecnologias e dilui o risco de obsolescência. Além disso, muitas ofertas de renting já incluem soluções de mobilidade elétrica, como a instalação de pontos de carregamento e ser-





viços de consultoria para ajudar as empresas a escolherem os modelos mais adequados ao seu perfil de utilização.

Ao acelerar a renovação do parque automóvel, o renting contribui não só para a competitividade das empresas, mas também para a sustentabilidade ambiental e para a modernização do país.

Tendências reveladas pelo Barómetro Arval 2025

As conclusões do Barómetro Automóvel e de Mobilidade 2025 da Arval reforçam o papel central do renting no futuro da mobilidade. De acordo com o estudo, 23% das empresas já recorrem a esta modalidade, o que representa um crescimento de 15% face ao ano anterior. Ainda mais relevante é a intenção expressa: 34% das empresas planeiam optar pelo renting na próxima renovação de frota.

Comparativamente, o leasing financeiro continua a ser a opção mais usada, com 33% de adesão, e a aquisição com fundos próprios ainda representa 32%. No entanto, a tendência é clara: o renting está a aproximar-se rapidamente do leasing e pode ultrapassá-lo nos próximos anos, graças à sua flexibilidade e capacidade de adaptação.

Outro dado crucial é que 86% das empresas com frotas ligeiras já usam ou têm definida uma estratégia de carregamento elétrico. Isto demonstra que a eletrificação deixou de ser uma possibilidade remota e passou a fazer parte da gestão corrente das empresas. Nesse contexto, o renting, pela sua natureza integrada e pela capacidade de oferecer soluções adaptadas, torna-se a ponte natural entre a transição energética e a mobilidade empresarial.

O renting como catalisador da nova mobilidade

A evolução do mercado automóvel português mostra um crescimento sólido, mas também uma mudança estrutural: o predomínio das energias alternativas. A transição energética não é apenas uma tendência, é uma inevitabilidade, e o renting surge como o modelo que melhor a sustenta.

Mais do que uma ferramenta financeira, o renting é um instrumento estratégico para empresas que procuram controlar custos, renovar frotas, cumprir metas ambientais e manter-se competitivas. Ao integrar serviços, oferecer flexibilidade e apoiar a eletrificação, o renting não apenas cresce em número, mas também ganha relevância como solução de mobilidade.

Os dados da ALF e da ACAP confirmam o crescimento sustentado do renting, enquanto o Barómetro da Arval revela uma clara intenção de expansão. Juntos, estes indicadores constroem uma certeza: o renting automóvel é a modalidade de financiamento de frota que mais continuará a crescer nos próximos anos em Portugal.

A sua capacidade de responder aos desafios da sustentabilidade, de garantir previsibilidade num contexto económico incerto e de apoiar empresas na transição para veículos elétricos torna-o a solução mais robusta e alinhada com o futuro da mobilidade. O renting já não é apenas uma alternativa; é o novo padrão da gestão de frotas em Portugal.

galp evologic





Galp Evologic

O extra que o seu carro merece

— Enriquecido com aditivos (substâncias extra), o Galp Evologic otimiza a eficiência da combustão, melhora o rendimento do motor e permite que os condutores façam até +65 km adicionais por depósito*. É um combustível para todos os tipos de motores, dos mais antigos aos mais modernos, incluindo os motores GDi de veículos híbridos a gasolina

A Galp em 2025 apresentou uma novidade para os clientes que procuram soluções para melhorar o desempenho do seu carro, proteger o motor e poupar nos consumos: o combustível Galp Evologic, disponível nos postos de combustível Galp em Portugal continental, na Madeira e em Espanha.

Enriquecidos com os mais modernos e avançados aditivos multifuncionais de performance que garantem um desempenho superior, os combustíveis Galp Evologic – testados em laboratórios independentes com base em testes baseados em metodologias do CEC (Coordinating European Council) – são formulados para otimizar a eficiência da combustão e melhorar o rendimento do motor. Uma combinação que resulta numa redução do consumo de combustível, permitindo que os condutores possam fazer até mais 65 quilómetros adicionais por depósito*, com a mesma quantidade de combustível.

Além da melhoria no rendimento do motor, o combustível Galp Evologic é projetado para proteger e manter limpos os sistemas de alimentação e injeção, bem como as su-

perfícies metálicas do motor. Ao prevenir a corrosão, este combustível reduz os custos de manutenção, contribuindo para um desempenho contínuo e prolongado do motor, o que também significa menos necessidade de intervenções de reparação ao longo do tempo.

Adequado a todos os tipos de motores, dos mais antigos aos mais modernos, incluindo os motores GDi de veículos híbridos a gasolina, o Galp Evologic tem na eficiência ambiental outra das suas vantagens: ao otimizar o consumo de combustível e minimizar as emissões do veículo, contribui para reduzir a pegada ambiental do automóvel.

*A Fórmula Galp Evologic com uma nova tecnologia permite uma redução de consumo até 5,2% no gasóleo e até 3,97% na gasolina. Num depósito de 50L de gasóleo, com um consumo de 4 litros/100Km, permite fazer até +65km. Cada um dos testes foi efetuado num laboratório externo acreditado, em motores de referência e em condições controladas, em comparação com os combustíveis simples em conformidade com as especificações definidas na legislação.

Mais informações em galp.com

João Barciela é o novo diretor Regional da Radius para Portugal e Espanha



>> João Barciela assume a direção regional da área de Fuel da Radius e passa a liderar as operações na Península Ibérica. Até aqui, João Barciela ocupava a função de Country Director da operação portuguesa. Com esta nomeação, a gestão e desenvolvimento da operação em ambos os mercados passam a estar sob a sua alçada. Segundo a Radius Portugal, esta nomeação reflete não só os resultados alcançados no nosso país, mas também a confiança da própria organização no seu papel estratégico para a região ibérica.

O novo diretor Regional da Radius para a

Península Ibérica tem mais de 15 anos de experiência a liderar equipas na gestão de frota e possui uma visão clara sobre o sector da mobilidade. A Radius diz ainda que João Barciela tem contribuído diretamente para o crescimento sustentável do negócio, a diversificação da oferta e o reforço das relações com parceiros e clientes. A sua promoção surge num momento estratégico para a Radius, numa altura em que a empresa aposta fortemente na integração de soluções de mobilidade mais eficientes e competitivas a nível ibérico, mantendo sempre o foco na proximidade com o cliente e na inovação.



João Gonzaga diretor da BMW Portugal

Assumiu o cargo a 1 de setembro de 2025 e sucedeu a Massimo Senatore, que rumou à direção da MINI na região Centro e Sudeste da Europa. João Gonzaga conta com mais de 20 anos de experiência na BMW Portugal, tendo mesmo, segundo a própria marca alemã, desempenhado um papel fundamental na afirmação do emblema no mercado nacional. Ao longo deste tempo ocupou os cargos de Area Manager no Após-Venda, liderou a área de CRM, foi MINI Country Manager e, de há seis anos para cá, ocupava o cargo de diretor de Vendas e Marketing.

>> O operador português **Powerdot** investiu meio milhão de euros num hub de inovação na cidade do Porto.

O Powerlab, assim se chama este hub de inovação, foi criado para testar, validar e escalar soluções que vão transformar a experiência de carregamento de veículos elétricos, diz a Powerdot.

A Powerdot acredita que este laboratório vivo terá um papel estratégico na aceleração da empresa no mercado europeu. Desde 17 de setembro que o Powerlab se encontra aberto para qualquer condutor que pretenda carregar o seu veículo elétrico.

>> A **Volkswagen** já deu início às pré-vendas do novo T-Roc, cuja segunda geração foi desenvolvida de raiz e terá preços a começar nos 33.592 euros. O lançamento, esse, acontece em novembro de 2025.

>> A **C.A.M., S.A.**, empresa do Grupo Auto-Industrial, abriu novas instalações no Porto. O novo espaço servirá de showroom às marcas FIAT, FIAT Professional, Abarth, Alfa Romeo e Jeep e abre também a nova oficina do Grupo Stellantis no Porto. O Grupo Auto-Industrial diz que esta oficina passa a contar com serviço pós-venda totalmente renovado, “equipado com tecnologia de ponta”.

>> A **KINTO Portugal** está ainda mais próxima dos seus clientes. A empresa de mobilidade multimarca do Grupo Toyota lançou recentemente um novo canal de atendimento via WhatsApp. O número é o 913870490 e, através desta nova funcionalidade, os clientes e os condutores das viaturas podem marcar/consultar os seguintes serviços:

- >> Manutenções;
- >> Inspeções Periódicas Obrigatórias;
- >> Troca de vidros;
- >> Participação de sinistros;
- >> Solicitar o ponto de situação da viatura enquanto esta se encontra na oficina;

- >> Tratar de assuntos comerciais/dúvidas relacionadas com faturas e pagamentos;
- >> Questões sobre entregas e devoluções de viaturas;
- >> Solicitar segundas vias de documentos.

>> A **Tesla** inaugurou a sua maior estação Supercharger a Sul da Europa, na Mealhada. O novo Supercharger conta com 40 postos de carregamento e inclui tecnologia V4. Ao mesmo tempo que expandiu o número de postos naquela região, tornando-o, diz a marca, “no maior hub de carregamento rápido em Portugal”, ampliou também o Supercharger de Fátima com 18 postos adicionais, perfazendo agora um total de 32.

A rede nacional de Supercharger continua a expandir-se e a marca dá conta dos 12 novos postos em Alcantarilha, oito em Loulé e quatro em Alcácer do Sal (para as próximas semanas, promete a marca norte-americana, está prevista a abertura de mais 18 postos de carregamento nesta localidade).

Estas expansões trouxeram mais de 60 novos postos de carregamento na rede de Superchargers da Tesla, o que representou um aumento de 70% no número total de vagas em todo o país.

Até final de 2025, a marca promete vir a atualizar as estações existentes, substituindo os carregadores V2 mais antigos por equipamentos V4 de última geração. Neste período, a marca vai também inaugurar novas estações em Castelo Branco e em Matosinhos.

>> A **Guerin** abriu uma nova estação em Perafita, concelho de Matosinhos. Com esta abertura, a marca passa a contar com mais de 40 estações em Portugal – quatro delas localizadas na área metropolitana do Porto. A nova estação Guerin em Perafita é das maiores a nível nacional: tem uma área total de quase 3.800 metros quadrados e foi projetada, segundo a marca, para “oferecer uma experiência mais fluida, cómoda e digital”. As novas instalações incluem zona de atendimento, área de preparação de viaturas com 225 metros quadrados e um parque com capacidade para 100 veículos. Além disso, a nova estação Guerin na Perafita está equipada com três Kiosks de atendimento digital.

Outra das novidades é a integração de um sistema de lavagem de automóveis interno de alta potência e um pórtico com múltiplos programas de lavagem, com um processo de reciclagem de água que permite reduzir em até 80% o consumo deste recurso.

Locarent emite quase 40 milhões de euros em Obrigações Verdes

>> A Locarent concretizou a sua primeira emissão de obrigações verdes. Esta operação ascendeu aos 38,9 milhões de euros e foi organizada e montada pelo Caixa – Banco de Investimento, S.A. (CaixaBI) e subscrita pela Caixa Geral de Depósitos, S.A.. Enquadrada no Sustainable Finance Framework da Locarent, esta emissão teve o Second Party Opinion (SPO) emitida por entidade independente, assegurando assim o alinhamento com os princípios da ICMA (International Capital Market Association).

De acordo com a Locarent, esta operação vem reafirmar o seu compromisso com o financiamento responsável e com a mobilidade sustentável.

De recordar que mais de metade da frota sob gestão da Locarent é constituída por modelos eletrificados, um valor que, refere a empresa, tem tendência a aumentar diariamente. Atualmente, a Locarent tem um pipeline para entrega com cerca de 65% de viaturas eletrificadas, cumprindo com os objetivos que traçou em dezembro de 2024.

Ayvens entrega frota de mais de 80 viaturas eletrificadas à B. Braun



>> Depois da entrega de mais de 80 veículos eletrificados à B. Braun Medical, a Ayvens dá formação especializada aos colaboradores da empresa fornecedora e fabricante mundial de soluções e cuidados de saúde. A equipa de consultoria da Ayvens forma os condutores da B. Braun no sentido de procurar desmistificar a mobilidade elétrica, fomentar boas práticas de utilização de veículos eletrificados e transmitir confiança aos colaboradores da empresa. Tudo isto “reduzindo os seus níveis de ansiedade quando deparados com esta nova realidade”,

acrescenta a gestora em comunicado. Atualmente, já 75% da frota da B. Braun Portugal é eletrificada – uma iniciativa alinhada com a estratégia global de redução de 50% das emissões de CO2 da empresa até 2030, refere Ricardo Santos.

A nova frota Mercedes-Benz da B. Braun Portugal entregue pela Ayvens foi entregue de uma só vez e é composta pelos modelos CLA Shooting Brake 250 e, Classe A Limousine 250 e e EQB 250+ Edition. A Ayvens vai garantir a gestão de 90% do parque da B. Braun.

Dois terços dos carros matriculados são movidos a energias alternativas

— Desde 1 de janeiro que já foram colocados na estrada quase 32 mil ligeiros de passageiros novos 100% elétricos. Stellantis e Grupo Renault dominam o mercado

Entre 1 de janeiro e 31 de agosto foram colocados em circulação 154.565 ligeiros de passageiros (VLP) em Portugal.

Além do facto de, considerando igual período de 2024, este número representar uma variação positiva de 8,2%, importa referir que da totalidade dos carros matriculados no nosso país, 66,7% já recorrem a energias alternativas (90.137 unidades – variação positiva de 35,1% face ao período homólogo).

Números recentemente avançados pela ACAP – Associação Automóvel de Portugal dão conta da importância que os veículos eletrificados já têm no mercado de ligeiros de passageiros novos.

Nos primeiros oito meses de 2025, foram matriculados perto de 32 mil VLP elétricos (31.723 unidades), o que representa um crescimento de 26,8% deste tipo de energia relativamente a 2024.

Stellantis e Grupo Renault dominam o top 10

No capítulo dos modelos com maior número de matrículas em Portugal durante os primeiros sete meses de 2025, destacamos o top 10, com quatro modelos a pertencerem ao grupo Stellantis, outros quatro ao Grupo Renault e dois “intrusos”: o Tesla Model 3 e o Nissan Juke.

Comerciais ligeiros em queda

Ao longo dos primeiros oito meses de 2025, o mercado de veículos comerciais ligeiros (VCL) atingiu as 20.300 unidades, o que representou uma queda de 4,5% relativamente ao período homólogo.

No período em análise, foram matriculados 2.097 VCL eletrificados (uma variação

Considerando o top 10 da matrículas, dividem-se os seguintes modelos por tipo de energia disponível no mercado nacional:

	GASOLINA /MHEV	DIESEL	BEV	PHEV	HEV	GPL
PEUGEOT 2008	X		X		X	
RENAULT CLIO	X	X			X	X
DACIA SANDERO	X					X
CITROËN C3	X		X		X	
DACIA DUSTER	X				X	X
PEUGEOT 208	X		X		X	
RENAULT CAPTUR	X					X
TESLA MODEL 3			X			
PEUGEOT 308	X	X	X	X	X	
NISSAN JUKE	X				X	

positiva de 35,8%), sendo que 97,8% destes correspondem a veículos totalmente elétricos (2.051 unidades). Foram ainda matriculados 36 VCL híbridos Plug-in e 10 ligeiros de mercadorias híbridos elétricos nos primeiros oito meses deste ano.

Todavia, o gasóleo continua a dominar neste segmento, com 89,3% das matrículas de VCL (18.128 unidades matriculadas de janeiro a final de agosto do corrente). 



A reter

73%

>> 73% dos 1.128 ligeiros (VLP + VCL) matriculados pela Dacia em agosto de 2025 são unidades GPL.

1.248

>> A Peugeot matriculou 1.248 ligeiros (VLP + VCL) em agosto. 28% têm motorização híbrida elétrica a gasolina, porém o gasóleo ainda representou 26% das vendas da marca francesa no oitavo mês de 2025.

233

>> A Tesla apenas matriculou 233 unidades em agosto. Embora registe números baixos, no acumulado, a marca norte-americana continua a ser líder nas matrículas de ligeiros 100% elétricos, com 4.605 unidades novas colocadas em circulação nos primeiros oito meses de 2025 – ainda assim, longe das 6.202 que registou no mesmo período de 2024.

3.º

>> A BYD cresce e, ao fim do oitavo mês de 2025, ocupa já a terceira posição no ranking de matrículas de 100% elétricos em Portugal, sendo apenas ultrapassada pela Tesla e BMW;

744

>> A Mercedes-Benz é a campeã dos PHEV, com 744 unidades matriculadas em agosto, uma variação positiva de 30,5% relativamente ao mesmo mês de 2024, durante o qual registou 570 veículos equipados com este conjunto híbrido.

NOVO FORMENTOR

PERFORMANCE HÍBRIDO PLUG-IN

CUPRA



420€/MÊS + IVA
SEM ENTRADA INICIAL
RENTING PARA EMPRESAS E ENI

ATÉ 125 KM DE AUTONOMIA ELÉTRICA (WLTP)

Campanha em Renting (Aluguer Operacional) para CUPRA Formentor 1.5 e-Hybrid Special Edition DSG 204cv. Sem Entrada Inicial. Contrato para 60 meses e 50.000 Kms através da marca registada e licenciada CUPRA Financial Services, comercializado pela Volkswagen Renting Unipessoal, Lda. Inclui manutenção completa, IUC, IPO, assistência em viagem, linha de apoio ao condutor e seguro de avarias. Serviço de seguros fornecido pelas companhias de seguros a identificar no processo de contratação. Campanha válida para empresas até 31/12/2025. Limitado ao stock existente. Imagem não contratual. Consumo (l/100km): 0,3. Emissões CO₂ (g/km): 7 (WLTP).

“Transição energética requer muita preparação”

— O Grupo SAMSIC é um dos mais importantes players de Facility Services. Com mais de 136 mil colaboradores espalhados por 27 países, atua diariamente nos espaços de trabalho e lazer e conta com uma vasta oferta de serviços para espaços verdes, gestão, higiene e limpeza de instalações, manutenção, serviços de suporte e até segurança contra incêndios. Tudo isto nos mais variados sectores de atividade, sejam eles o aeroportuário, dos transportes, retalho, indústria ou saúde, entre outros

Em Portugal, os cerca de nove mil colaboradores da SAMSIC Facility fornecem atualmente serviços sustentáveis às organizações. Com cobertura nacional, a empresa alcançou em 2024 um volume de negócios na ordem dos 114 milhões de euros.

Tendo em conta os compromissos sociais e ambientais dos seus clientes, a SAMSIC Facility apostou, no final de 2024, na aquisição de uma frota elétrica, mantendo o já iniciado caminho para a redução da sua pegada ecológica.

A FLEET MAGAZINE conversou com a equipa responsável pela gestão da frota da empresa, que no final do ano passado já tinha superado em 44% o objetivo de viaturas elétricas autorizadas pela Comissão Europeia. Ricardo Pereira, Chief Procurement Officer, Joaquim Loureiro, Fleet Specialist, e Afonso Guerreiro, Procurement Specialist revelam os desafios asso-

ciados à aquisição e gestão de uma frota automóvel numa empresa desta dimensão.

A SAMSIC apostou no final de 2024 na aquisição de uma frota elétrica. O que é que motivou a aposta numa transformação destas?

O principal objetivo do Grupo é reduzir em 50% a sua pegada carbónica até 2030. Em Portugal, temos orgulho em afirmar, que fomos dos primeiros países do Grupo SAMSIC a alcançar as metas anuais de eletrificação da frota.

Contudo, a ambição vai além das fronteiras nacionais. O Samsic Planet 2030 é o programa internacional de desenvolvimento sustentável do Grupo, lançado em 2020, que materializa os compromissos assumidos no âmbito da Responsabilidade Social Empresarial (RSE). O plano assenta em quatro pilares estratégicos: a preservação do ambiente, a valorização dos colaboradores, a oferta de serviços responsáveis e

inovadores, e a contribuição para uma sociedade mais coesa e sustentável.

Quantas viaturas adquiriram?

À data de hoje temos o nosso objetivo cumprido – 34 das nossas quase 400 viaturas já são elétricas.

Esta decisão teve em conta fatores fiscais e de TCO?

Embora a decisão tenha sido motivada sobretudo por razões ambientais, tivemos igualmente em consideração a componente fiscal, nomeadamente a dedutibilidade do IVA, que constitui uma vantagem económica relevante.

Do ponto de vista do TCO, a eletrificação foi sustentada por uma análise e reestruturação da frota, que permitiu reduzir a diversidade de tipologias e otimizar custos, através de uma gestão mais centralizada e uniformizada da atribuição de viaturas.

Como é que se desenvolveu, ou está a desenvolver, este processo de transição energética?

Tem sido desenvolvido de forma faseada e estruturada, para garantir que decorre sem impacto na operação. Avançamos com cautela, porque é fundamental adequar cada viatura às funções do colaborador, analisando previamente as necessidades específicas antes de atribuir um veículo elétrico.

Falou de ter cautela. Com que desafios se depararam inicialmente quando decidiram fazer a transição energética da frota?



O processo revelou-se mais simples do que o que inicialmente prevíamos. Temos um procedimento de utilização de viaturas que antecipa qualquer tipo de cenário que possa advir da sua utilização. Este enquadramento traduz-se numa relação muito próxima com o utilizador final, mantendo um contacto com quem efetivamente conduz as viaturas.

É certo que surgiram algumas dúvidas ao longo do processo, mas todas foram rapidamente ultrapassadas.

Formaram os vossos condutores em eco-condução quando entregaram as primeiras viaturas elétricas?

Temos a decorrer ações de sensibilização. Precisamos otimizar os recursos que temos na rua, e por isso fazemos questão de estar próximos do nosso condutor final com este tipo de ações.

Quando entregamos uma viatura, temos sempre presente um elemento da nossa equipa para explicar como tudo funciona e o que pode decorrer da utilização da viatura.

Mas isto é a versão na ótica do utilizador. Na ótica do gestor as dificuldades existiram e continuam a existir. Exemplo disso é a rede (elétrica), que é muito fraca em Portugal.

Estamos a avaliar opções para colmatar-mos necessidades internas.

A maior parte das viaturas que temos são carregadas na rede pública. Obviamente, sempre que possível, utilizamos os carregadores “da casa”, mas tentamos fazer com que os condutores utilizem as melhores soluções disponíveis na rede pública. A melhor forma

de o fazer é analisar os locais onde as pessoas estão a carregar, os tipos de carregamento que fazem e, com isso, tentar incutir neles boas políticas de carregamento. É importante moldar a forma como o condutor percebe a infraestrutura de carregamento que tem disponíveis.

No estado atual, conseguimos identificar no país inteiro quais são as zonas onde não devemos carregar os nossos carros.

É atribuído um cartão CEME a cada colaborador que utiliza carro elétrico? Esse cartão tem plafond ilimitado?

Atualmente, a nossa prioridade é garantir que os colaboradores têm acesso facilitado à mobilidade elétrica. Estamos a avaliar novas soluções que nos permitam manter condições práticas e flexíveis para os utilizadores, procurando parceiros que atuem como facilitadores e assegurem uma experiência simples, eficiente e transparente para todos.

Numa perspetiva mais operacional da gestão de frotas, que modelo de gestão utilizam atualmente?

É um modelo misto: 229 em regime de renting e 158 em regime de frota própria - um total de 387 viaturas. Temos uma grande quota com a Ayvens.

Têm viaturas em sistema de pool?

Começámos este ano. Temos vários carros espalhados pela nossa estrutura nesse sistema, embora muitos deles acabem por ser utilizados como viaturas de substituição.

Acreditamos que sistemas como esse podem ser o futuro. As próprias normas ESG refletem isso — reduzir a pegada ambiental é fundamental, e não é só com veículos elétricos que o vamos conseguir.

A adoção de uma frota eletrificada torna o carro de empresa mais apelativo?

Há cerca de três anos adquirimos uma grande empresa cuja realidade de frota era bastante distinta da nossa, sobretudo ao nível da segmentação de viaturas. Por exemplo: no segmento de supervisão, a nossa matriz previa a utilização de viaturas ligeiras de mercadorias, enquanto na empresa adquirida predominavam veículos ligeiros de passageiros, com cinco lugares.

Com a implementação da frota elétrica, foi



Da esquerda para direita, gerem a frota do Grupo SAMSIC em Portugal Joaquim Loureiro, Fleet Specialist, Ricardo Pereira, Chief Procurement Officer, e Afonso Guerreiro, Procurement Specialist.

necessário devolver algumas viaturas comerciais ligeiras e substituí-las por veículos de cinco lugares. Esta transição acabou por ser recebida de forma muito positiva, já que a maioria dos colaboradores interpretou a mudança não como uma imposição, mas como um verdadeiro upgrade.

Notam diferenças entre gerir uma frota tradicional e uma frota elétrica?

Ficámos menos sobrecarregados porque as viaturas elétricas foram todas adquiridas em renting.

Menos intervenção. Principalmente em viaturas que operam nos centros urbanos. Os problemas que existiam com carros a combustão (filtros de partículas entupidos ou questões de AdBlue, por exemplo), não existem nos elétricos. A nível de fiabilidade os elétricos melhoram muito a qualidade do nosso trabalho.



Em que áreas de atividade a frota é mais crítica para o vosso negócio?

Diria que tudo o que é viatura operacional, mas há clientes mais especializados que têm necessidades mais específicas. Aí está o nosso desafio.

Os clientes da SAMSIC valorizam a vossa aposta numa frota mais moderna e sustentável? Já tiveram feedback nesse sentido?

Em 2024, preparámos uma viatura de transporte de pessoa 100% elétrica para operar no aeroporto de Lisboa, destinada a um cliente da área aeroportuária. O projeto foi recebido com grande satisfação. Não só se tratou de um veículo pioneiro naquele segmento, como também não existe nada semelhante a nível europeu.

A viatura, uma Maxus eDelivery9, foi adaptada às necessidades específicas do ambiente aeroportuário: as portas traseiras foram substituídas por uma persiana, foram instaladas escadas de acesso automáticas, iluminação auxiliar para operações em zonas de carga e passageiros, bem como sistemas de assistência à condução 360°, fundamentais num contexto com elevada sinistralidade.

Tudo isto teve como objetivo facilitar o trabalho diário de quem conduz o veículo.

O êxito foi tal que já se encontra em desen-

volvimento um novo projeto semelhante para o mesmo cliente.

Já podem fazer um balanço relativo à redução de custos e de emissões de CO2 evitadas para a atmosfera?

Comparando com a frota diesel, evitámos a emissão de 240 toneladas de CO2 – resultado para o qual também contribuem as soluções bi-fuel.

Com efeito, a redução de emissões não se deve apenas à eletrificação: tem igualmente origem numa aposta significativa em viaturas bi-fuel, que continuam a desempenhar um papel relevante neste percurso de transição energética.

Numa perspetiva mais operacional, que papel acham que as novas tecnologias (plataformas digitais ou telemática) podem ter no futuro da gestão da frota do Grupo SAMSIC?

Não apenas uma perspetiva de futuro - estas tecnologias já fazem parte da nossa realidade.

Atualmente recorremos à telemática, através de sistemas ligados diretamente à rede CAN das viaturas, que nos permitem recolher dados de utilização e de desempenho.

Embora o core business do Grupo não seja a gestão de viaturas, a telemática revelou-se fundamental para sensibilizar os condutores para ques-

B.I.

> N.º total de viaturas: 387

Por tipo

- Ligeiros de mercadorias: 190
- Ligeiros de passageiros: 167
- Equipamentos aeroportuários: 12
- Equipamento industrial/agrícola: 6
- Reboque: 4
- Pesado de mercadorias: 4
- Varredora de pista aeroportuária: 3
- Plataforma elevatória de pessoas: 1

> Quilómetros médios mensais percorridos pela frota: 1.033.858

> % de viaturas eletrificadas (BEV e PHEV): 12,69%

> Consumo médio mensal da frota:

Por tipo de energia

- Gasolina: 6.156,04
- GPL: 9.552,81
- kW: 5.257,92

> % de redução de emissões de CO2 já conseguida desde o início da transição energética da frota: 240 toneladas de CO2 não emitidas

> Investimento previsto em frota elétrica para futuro: “prevemos continuar a investir nesta tipologia de viaturas sempre que seja possível a sua implementação. Consideramos que cada caso é um caso, mas temos presente uma estratégia, a de investir em 100% elétrico sempre que possível”, diz Joaquim Loureiro, Fleet Specialist da SAMSIC

“
Estamos posicionados entre as maiores frotas do sector de serviços em Portugal, o que reforça a escala e responsabilidade da SAMSIC

tões de segurança, eficiência e conformidade. Um exemplo concreto é o programa interno de incentivos: premiamos os condutores de viaturas bi-fuel que conseguem otimizar a utilização em modo GPL, o que nos ajuda a reduzir custos e emissões.

No caso das viaturas elétricas, foi necessário desenvolver métricas específicas, e encontramos na rentabilidade por quilómetro a solução mais eficaz para avaliar desempenhos. Ao partilhar estes indicadores e reconhecer os melhores resultados, verificámos melhorias significativas: mesmo sem apontar falhas, apenas pela divulgação e comparação de dados, conseguimos um aumento de 10 a 15% na performance global da frota.

Em suma, as novas tecnologias não só nos dão informação, como também criam uma cultura de responsabilidade e melhoria contínua — porque comportamento gera comportamento dentro das equipas.

Como veem o futuro da gestão de frotas em empresas de serviços como a SAMSIC?

O futuro da gestão de frotas em empresas de serviços como a SAMSIC passa por um equilíbrio entre eficiência operacional, sustentabilidade e bem-estar dos colaboradores. Acreditamos que a tecnologia e a inovação terão um papel determinante, mas nunca descurando aquilo que consideramos essencial: a segurança e a satisfação das pessoas que utilizam diariamente as viaturas.

Neste contexto, a redução da pegada carbónica continuará a ser uma prioridade, alinhada com os compromissos ambientais do Grupo. Ao mesmo tempo, a proximidade com os nossos condutores permite-nos promover uma cultura de responsabilidade e de melhoria contínua. Em suma, vemos a gestão de frotas como um pilar estratégico, onde sustentabilidade, inovação e pessoas caminham lado a lado.

Falou da importância de colocar pessoas no centro da gestão de frotas. Nesse futuro mais sustentável e tecnológico, consideram também alternativas de mobilidade que complementem a viatura tradicional?

Sim. Estamos a considerar aumentar a modalidade de viaturas em pool, porque acreditamos que este é um caminho mais eficiente, sustentável e alinhado com as exigências atuais de mobilidade. Para além disso, estamos a avaliar outras alternativas que possam complementar a frota tradicional, oferecendo maior flexibilidade



A sustentabilidade é hoje um pilar central da nossa frota

e respondendo melhor às necessidades diárias dos colaboradores.

O nosso objetivo é preparar as equipas para esta transformação, disponibilizando soluções que conciliem eficiência operacional, responsabilidade ambiental e uma experiência de utilização positiva.

Que conselhos dariam a outros gestores de frota que estejam a iniciar uma transição energética?

O principal conselho é preparar muito

bem a transição antes de a colocar em prática. A nossa experiência mostrou-nos que o sucesso depende em grande parte dos testes realizados previamente, incluindo a simulação de cenários exigentes, de forma a garantir que a solução é eficaz em diferentes contextos.

Graças a essa preparação, conseguimos antecipar possíveis dificuldades e implementar a mudança de forma rápida e eficaz, sem comprometer a continuidade da operação.

Por último, é essencial envolver os condutores no processo. São eles que utilizam as viaturas diariamente e que melhor conhecem as necessidades reais da operação. Ouvir o seu feedback é determinante para encontrar soluções realmente adequadas, tanto para as pessoas como para o negócio. 



O Futuro da Reparação Automóvel

DESCUBRA A MELHOR SOLUÇÃO integrada para a gestão da sua frota:

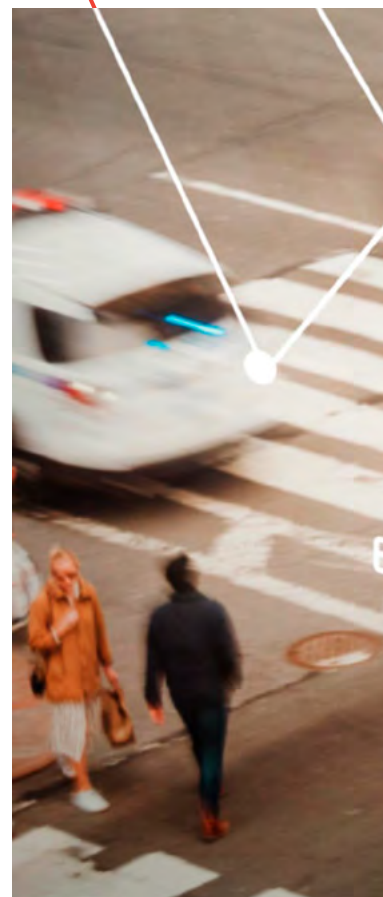
- ✓ Serviço de confiança com equipas especializadas
- ✓ Maior rede de oficinas próprias em Portugal
- ✓ Cobertura Nacional
- ✓ +90 oficinas com um único NIF
- ✓ Condições financeiras exclusivas para clientes corporativos
- ✓ Gestão centralizada de autorizações (Contact Center dedicado)
- ✓ 4,6 estrelas Satisfação Google Reviews

Entre em contacto
connosco:



Orçamentos de mobilidade, um benefício que traz liberdade

— *Trânsito, tempo perdido e emissões que comprometem as metas de sustentabilidade das organizações. As cidades, e particularmente as pessoas, são as principais prejudicadas. O automóvel, complemento salarial que ainda prevalece como prioritário, já não é o único a responder às necessidades dos profissionais de um mercado em constante mudança e transição. Será que os orçamentos de mobilidade podem vir a transformar a forma como nos deslocamos de e para o trabalho?*



Propostos já em muitos mercados europeus, os orçamentos de mobilidade assentam num modelo que muda por completo a maneira como até aqui olhámos para a mobilidade nas empresas, realidade que enfrenta atualmente uma crescente pressão: como fazer a gestão das deslocações dos colaboradores de forma eficiente, acessível e sustentável? A resposta a esta e outras questões que os desafios urbanos levantam assume então o nome de “orçamento de mobilidade”.

O que são?

Os orçamentos de mobilidade não são mais do que um subsídio atribuído mensalmente pelas empresas que querem dar aos seus trabalhadores a possibilidade de escolherem livremente a forma como se deslocam. Recebendo esse valor, o/a colaborador/a da empresa decide como o pretende gastar, seja em transportes públicos, bicicletas (podem ser elétricas ou não), trotinetas partilhadas, carpooling ou serviços de ride-hailing.

O que distingue este modelo dos outros é a sua flexibilidade, uma vez que confere ao utilizador o poder de decisão e reduz a dependência do automóvel.

Os orçamentos de mobilidade podem existir em diferentes formatos, sejam eles aplicações integradas que concentrem todos os meios de transporte, cartões ou vouchers, aceites em diversas plataformas, ou sistemas de reembolso, mediante apresentação de faturas no final do mês.

Que benefícios?

Para os colaboradores, esta nova proposta de mobilidade traz-lhes mais liberdade na escolha do meio de transporte que querem utilizar, bem como redução de despesas e, muitas vezes, até maior rapidez e conveniência nas suas deslocações.

Já para as empresas, os benefícios estão na atração e retenção de talento, um desafio com o qual todas as organizações atualmente se deparam, num mercado de trabalho cada vez mais competitivo. Além disso, os orçamentos de mobilidade permitem reduzir os custos associados à gestão de uma frota automóvel e seu estacionamento. Contribuem ainda para melhoria da reputação corporativa em matérias de sustentabilidade.

Vitor Rodrigues, da equipa de Fleet do Volkswagen Financial Services (VWFS) Portugal, diz que uma solução destas poderá fazer

sentido, especialmente para clientes que se distinguem pela grande capacidade de adaptação a soluções e tecnologias inovadoras, bem como a empresas que operem no centro das cidades onde o estacionamento pode ser um obstáculo ou a organizações que não queiram limitar os seus benefícios de mobilidade ao automóvel. Contudo, diz, “é preciso estendê-los a todos os tipos de mobilidade disponíveis: transportes públicos, mobilidade suave ou aluguer pontual de veículos”, por exemplo.

Enquadramento legislativo e fiscal

Dado que o enquadramento regulatório é, em boa parte, o garante da expansão deste tipo de modelos de mobilidade, vários países europeus já oferecem regimes fiscais favoráveis para a implementação de orçamentos de mobilidade mais atrativos: França, Bélgica e Áustria são três dos exemplos. Criado em 2020, o programa francês Forfait Mobilités Durables permite às empresas reembolsarem até 900 euros/ano em despesas com transporte sustentável no sector privado.

Mas embora o Orçamento de Mobilidade já seja aplicado em diversos países com diferentes graus de maturidade, em Portugal ainda há um tratamento fiscal desatualizado. Quem o diz é



Fernando Sousa, diretor Comercial da Leasys Portugal, que sustenta a declaração com a ainda muito recente aplicação de dedução fiscal para bicicletas ou passes de transporte.

O responsável destaca a falta de incentivos fiscais estruturados em detrimento de soluções avulso, pouco consistentes ao longo dos anos. Para Fernando Sousa, é necessário um plano estruturado a médio-longo prazo, que traga vontade para as empresas e sinalize o caminho que a Europa, especificamente Portugal, quer tomar em relação à mobilidade sustentável. E vai mais longe: os atuais incentivos à compra de elétricos, a dedução do IVA na compra de bicicletas por empresas e os subsídios para carregadores em condomínios e empresas não são suficientes. “É necessário criar um enquadramento legal para os Orçamentos de Mobilidade nas empresas, plataformas digitais para uma gestão integrada da mobilidade, incentivos fiscais para passes multimodais e, quem sabe, ter apoios à habitação próxima do local de trabalho (como já existe na Bélgica)”, refere.

Fernando Sousa destaca ainda que o facto de a posse do carro ainda ser um benefício essencial traz resistência à adoção de um orçamento de mobilidade flexível em detrimento do automóvel.

>> Segundo o estudo “How Mobility Budgets can change the future of transportation” da consultora McKinsey, estima-se que, no total, mais de 60 milhões de colaboradores urbanos e suburbanos na Europa sejam potenciais beneficiários de orçamentos de mobilidade.

Vitor Rodrigues, por seu turno, levanta também a questão cultural: “terá de se fazer um caminho, como sempre ocorre de cada vez que há inovações, e este pode constituir-se um obstáculo à implementação deste tipo de solução no mercado português”.

Além disso, as empresas em Portugal são penalizadas por uma infraestrutura de transportes limitada. Fora dos grandes centros, esta é fraca e dificulta a adoção de soluções multimodais.

Em suma, e de acordo com Fernando Sousa, Portugal tem potencial e pode implementar soluções de Mobility Budget, mas precisa de um plano de revisão dos incentivos fiscais e enquadramento legal, campanhas de sensibilização para mudar a cultura automóvel, investimento em infraestrutura e digitalização e parcerias

público-privadas para a criação de soluções integradas.

Oportunidades e desafios para fornecedores

Embora estes modelos representem uma oportunidade significativa para muitas empresas que desenvolvam soluções de mobilidade corporativa, há, no entanto, cinco áreas críticas identificadas pela McKinsey que são determinantes para o sucesso da implementação das mesmas:

>> Simplicidade/facilidade no uso e automatização – estudos indicam que 87% dos utilizadores valorizam, por exemplo, sistemas que registam automaticamente as despesas; 85% preferem a submissão digital de faturas.

>> Integração com sistemas internos/back-office – a plataforma tem de se articular com os sistemas internos de contabilidade e gestão de despesas.

>> Oferta multimodal completa – os transportes públicos assumem aqui papel de destaque. No entanto, e em países como Portugal essa diferença é ainda mais vincada, há uma grande assimetria entre as grandes áreas urbanas e as regiões menos desenvolvidas/mais remotas.

>> Domínio da regulamentação – a diversidade fiscal e legal requer ao gestor um domínio (ou pelo menos conhecimento aprofundado) das



regras locais, sobretudo se estiver inserido num contexto de multinacional.

>> Educação e comunicação – apenas 44% dos consumidores conhecem o conceito de “orçamento de mobilidade”. Para aumentar esta percentagem é necessário adotarem-se mais campanhas de sensibilização e marketing direcionado.

Impacto nas cidades e um olhar para o amanhã

À medida que vão sendo implementados, os orçamentos de mobilidade podem mesmo transformar os centros urbanos. Como? A começar pela redução não só do número de automóveis a congestionar as estradas, mas também dos gramas de CO2 emitidos para a atmosfera. A isso junta-se mais espaço urbano disponível para as pessoas e não para estacionamento de veículos.

Este é um impacto que vai muito além da sustentabilidade ambiental: trata-se mesmo de dar oportunidade à criação de cidades mais eficientes e adaptadas às reais necessidades de quem nelas vive e trabalha.

Mais do que uma tendência

Os orçamentos de mobilidade representam uma mudança estrutural na forma como pensamos a mobilidade urbana e empresarial. Ao ofe-

>> No Total Remuneration Surveys 2024, estudo desenvolvido pela Mercer, parceira da Locarent, 29% das empresas participantes oferecem programas de transporte aos seus colaboradores (passe social ou reembolso de km, por exemplo), 3% dão Car Allowance e 89% têm uma política automóvel. Segundo a Locarent, no Dia Europeu Sem Carros existem algumas empresas a analisar formas de premiar a utilização de meios de transporte alternativos e sem combustão.

recerem flexibilidade ao colaborador, competitividade à empresa e sustentabilidade às cidades, estas soluções podem mesmo representar uma verdadeira revolução e dar origem a uma nova era no transporte europeu.

Para gestores e gestoras de frota, compreender e antecipar esta transformação é vital não só para garantir a eficiência operacional, mas também para assegurarem a relevância estratégi-

ca das suas empresas num futuro cada vez mais multimodal e integrado.

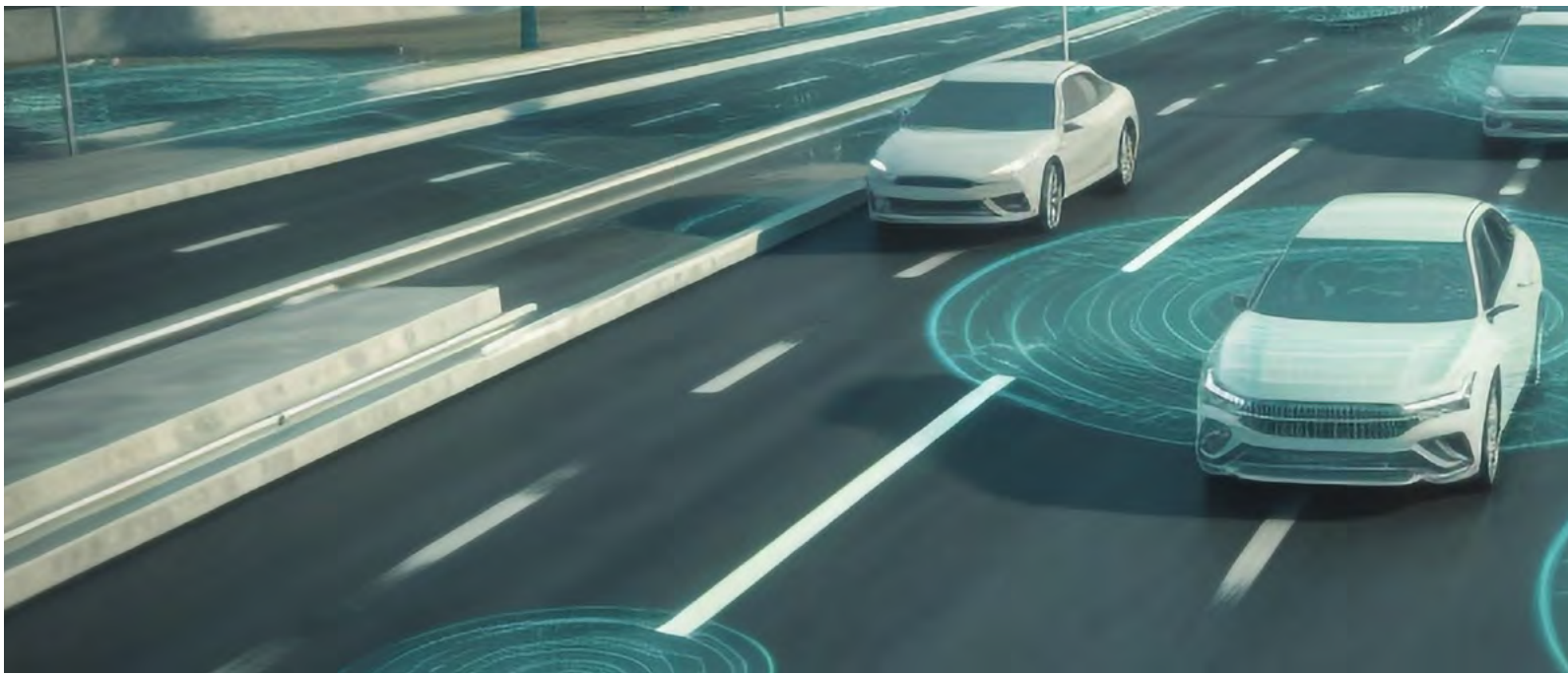
Todavia, Fernando Sousa diz que criar uma solução e um serviço que, por todos os motivos atrás elencados, ainda não reúne adesão por parte das empresas, “é um risco e não traz qualquer vantagem competitiva”, destacando o papel fundamental que os Governos têm na criação de enquadramentos legais e incentivos fiscais para que as empresas possam apresentar soluções alinhadas com esses mesmos enquadramentos e incentivos aos seus clientes.

A Locarent diz ter atualmente alguns “planos flex” com soluções na área da mobilidade, sejam eles uma bolsa específica para Mobilidade Urbana ou Mobilidade Verde, a disponibilização do benefício Passe Social ou a disponibilização de um benefício de Mobilidade, que inclui despesas com Passe Social, Estacionamento ou TVDE, entre outras.

O VWFS refere que integra atualmente um grupo de trabalho, coordenado pelo VWFS HQ, que tem como objetivo último conceber e oferecer um serviço de Mobility Budget aos seus clientes. O VWFS Portugal já está a falar com potenciais parceiros, e embora se trate de um projeto a longo prazo, faz parte dos planos da empresa. 📌

Como escolher a melhor **solução** de mobilidade para a sua empresa?

— A deslocação dos colaboradores de uma empresa é um fator que engloba custos, afeta produtividade e pode mesmo servir para reter talento. Não existe, contudo, um método perfeito para todas as empresas. Cada uma tem de perceber qual a melhor solução de mobilidade para a sua realidade... porque não existe uma só forma



As empresas são organismos únicos, dadas as suas especificidades, sejam elas no que toca à sua localização geográfica, ao número de colaboradores que as compõem ou até mesmo à sua política orçamental e de sustentabilidade, por exemplo.

Se por um lado a mobilidade se apresenta como um elemento fundamental na gestão de recursos, não só humanos, mas também financeiros, por outro, o aumento dos custos inerentes à utilização do tradicional “carro de

empresa”, bem como as daí resultantes emissões de CO2, fez as empresas analisarem internamente qual o melhor modelo de mobilidade. Se antes o normal era a mera atribuição de um automóvel como benefício, consoante o cargo desempenhado, há agora um novo normal: a política de mobilidade a implementar.

Conhecer o perfil de mobilidade

Este será o ponto de partida. Antes de tudo, a empresa tem de saber qual o seu próprio perfil de mobilidade. Para tal, deve estudar e compreender quais os elementos críticos que o

definem: por exemplo, os perfis dos diferentes colaboradores (por cargo), as necessidades de viatura (se o colaborador precisa de um veículo comercial ligeiro), a quilometragem média que cada um faz e a localização geográfica.

É por isso essencial mapear todos estes fatores – um levantamento que vai distinguir necessidades críticas e criar uma política de mobilidade fundamentada, com soluções estruturais construídas à medida de cada colaborador.

Que soluções há?

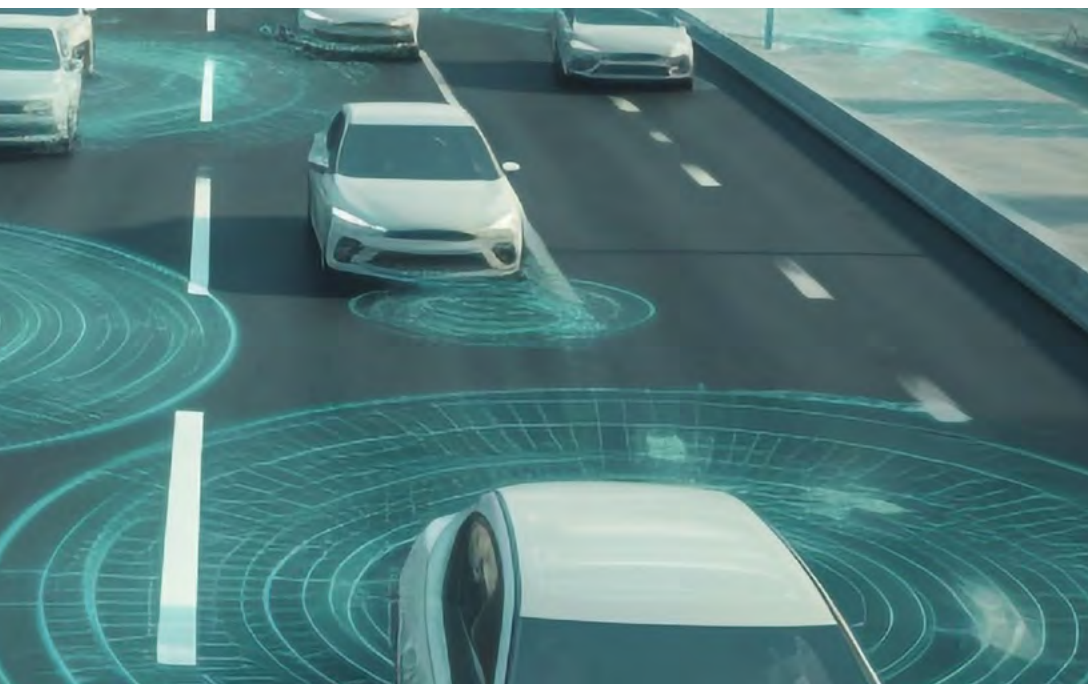
Por um lado, o renting automóvel conti-

nua a ser um dos modelos de aquisição preferidos pelas empresas, seja pela sua gestão simplificada, dado não incluir as exigências burocráticas associadas a um crédito, seja pela sua previsibilidade de custos, uma vez que parte substancial das necessidades operacionais da viatura está incluída na renda mensal, seja pela flexibilidade negocial de prazos de quilometragem contratados.

Por outro lado, surgem novas modalidades

zões de saúde física e mental, mas também porque reduzem a poluição e são manifestamente mais económicas, dado reduzirem o gasto energético, nomeadamente de combustíveis fósseis.

No fundo, escolher “a” solução de mobilidade adequada não é tarefa simples. Isto porque o futuro da mobilidade empresarial é, ele próprio, multifacetado. Cada caso é único, e a combinação de soluções diferentes para perfis e funções distintas é a melhor opção.



de carsharing, por exemplo, em empresas que procuram reduzir o número de veículos da sua frota e apostar na partilha entre colaboradores.

Passes sociais ou subsídios para transportes públicos são também uma opção eficaz, principalmente em zonas urbanas.

Por último, os orçamentos de mobilidade também são possibilidades. Recorrendo a um plafond mensal, o colaborador decide o tipo de forma como se quer deslocar, seja através de transportes públicos e trotinetes ou bicicletas elétricas – estas últimas formas de mobilidade suave cada vez mais encorajadas não só por ra-

Como decidir?

Uma decisão bem informada deverá incluir elementos como custos, sustentabilidade das opções e satisfação dos colaboradores. Assim, a decisão deverá ter em conta alguns pilares fundamentais:

1) Custo Total de Utilização (TCO), que, no caso de um carro de empresa, deverá incluir por exemplo elementos como combustível, impostos e impacto fiscal, manutenção e seguros. Conforme tem vindo a ser referido nos relatórios do Arval Mobility Observatory ou da Ayvens, já há dados concretos sobre

a comparação entre o custo por quilómetro de um automóvel equipado com um motor de combustão interna *versus* o de um 100% elétrico, com informações que revelam que os elétricos são mais económicos a partir de determinado nível de utilização;

2) A contribuição que esta escolha tem junto dos objetivos de sustentabilidade da empresa – incentivar a utilização de transportes públicos, por exemplo, ajuda a cumprir objetivos de neutralidade carbónica da empresa;

3) Atratividade para os colaboradores da empresa, que cada vez mais valorizam a mobilidade flexível. Este é um elemento que pode mesmo garantir a retenção de talento, conforme disposto no estudo “How mobility budgets can change the future of transportation” da McKinsey (out. 2023);

4) A (potencial) flexibilidade contratual. Ajustar no imediato é indispensável, e um contrato flexível permite às empresas estarem um passo à frente e poderem atuar sem prejuízo económico. No EY - Mobility Reimagined Survey 2024/2025, é referida a evolução das funções de mobilidade empresarial para modelos mais ágeis, flexíveis e digitalizados – uma verdadeira rampa de lançamento para contratos adaptáveis.

Importa ainda ter em conta a idade dos colaboradores. Em teoria, trabalhadores mais jovens valorizam a flexibilidade, enquanto trabalhadores seniores olham ainda para o carro de serviço não só como ferramenta de trabalho, mas também como símbolo de status quo.

Implementar a política certa

Comunicar de forma clara, transparente, e de maneira a envolver os colaboradores na construção de uma política de mobilidade empresarial será o garante de sucesso. Olhar para a mobilidade não apenas como um custo, mas como um ativo estratégico poderá fazer a diferença e também aumentar a adesão.

No fim de tudo, o equilíbrio entre custo, sustentabilidade e recursos humanos é a resposta certa para uma boa política de mobilidade empresarial. Mobilidade empresarial não é apenas estratégia, é logística. 📍

A Excelência não se aluga, conquista-se!

A Locarent conquistou, pelo segundo ano consecutivo, o Prémio Superbrands Portugal 2025 - segmento Corporate, assegurando a sua posição de referência no mercado do Renting Automóvel nacional.

Obrigado aos nossos Clientes, Colaboradores e ao Mercado por reconhecerem a Locarent como uma Marca de Excelência em Portugal.



Mais um superprémio a juntar à nossa super galeria:



Promover a transparência no mercado de usados

— Longe de imaginar o alcance que teria em apenas seis anos, a carVertical lançou em 2019 o primeiro registo global de histórico de automóveis. A empresa, sediada na Lituânia, quis na altura elevar o nível de transparência no mercado global de usados e já se conseguiu instalar em mais de 35 países – Portugal incluído

Com relatórios de histórico que recolhem informação de mais de 900 bases de dados internacionais pertencentes a registos nacionais de veículos, companhias de seguros, autoridades policiais e outras instituições, a carVertical usa essas informações para reunir e compilar, de forma simples e de fácil leitura (para quem gosta de mecânica e para quem não sabe nada sobre carros, pode ler-se em carvertical.com.pt), resumos precisos que auxiliam o consumidor na compra de um usado, ao mesmo tempo que o protegem de eventuais fraudes.

Atualmente com mais de 2,4 milhões de utilizadores por ano e mais de 8,8 milhões de veículos certificados, a carVertical atualiza constantemente os dados para fornecer relatórios com dados relevantes e recentes sobre acidentes de tráfico, casos de vandalismo ou danos causados por desastres naturais.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE, Matas Buzelis, Business Development Manager e Automotive Expert da carVertical, começa por explicar o conceito da empresa: “incluimos tudo num só relatório que tem dados sobre todos os países por onde o carro usado adquirido passou”.

A plataforma de histórico de automóveis recebe também dados do veículo em tempo real, explica – uma informação que, segundo o próprio, é “mais fresca e difícil de falsificar”.

A vossa plataforma inclui informações sobre o historial e a manutenção dos veículos? Como é que estruturam esses dados?

Nós não somos proprietários dos dados. Sempre que o relatório de histórico é compra-

do, ligamos para todas as bases de dados com as quais trabalhamos, quer seja uma solução API ou qualquer outro tipo de transferência de dados, e fornecemos os dados num único local: o nosso relatório de histórico.

Por vezes, se as instituições ou os fornecedores de dados não dispuserem de uma solução API ou se não armazenarem os dados indefinidamente por tempo indeterminado, podemos até comprar os dados em lotes. Dessa forma, os dados nunca se perdem.

Existe algum tipo de recomendação de alerta que a vossa plataforma gere quando identificam padrões recorrentes de avarias em algum veículo específico?

Avarias ainda não. Está mais relacionado com dados que são rastreáveis com o VIN (Número de Identificação do Veículo), especialmente relacionados com informações digitalizadas. Se o veículo estiver ligado, sim, mas no que respeita aos veículos mais antigos, trata-se apenas da informação digitalizada.

A quilometragem, a relação entre a quilometragem e a data (para termos um carimbo temporal dessa quilometragem), os acidentes, os factos de registo, as alterações de propriedade, as inspeções técnicas e as manutenções... tudo isso está disponível. Para coisas específicas como avarias, erros ou enganos, não. Isso está mais relacionado com as oficinas com serviços de diagnóstico. Mas eventualmente poderemos oferecer esse tipo de solução.

De que forma pensa que a transparência no historial do automóvel pode afetar a con-

fiança do comprador (e também do retalhista)?

De um modo geral, a fraude no mercado de veículos usados é um grande problema para a Europa. E não há uma forma rápida de o resolver. É como um comboio de mercadorias que tem tanta inércia que, para o parar, é preciso planejar todos os passos com antecedência.

Vemos que os líderes europeus não têm a capacidade de liderar e agir que é necessária. Não oferecem proteção porque os diferentes países não trocam dados sobre os automóveis. Se comprarmos um carro na Alemanha, a autoridade de registo automóvel em Portugal não recebe a informação sobre esse carro das autoridades alemãs. É por isso que existe no mercado a procura de um produto como o nosso.

Desde o lançamento da carVertical, assistimos a uma diminuição, por exemplo, das fraudes com o odómetro. Portanto, há uma tendência positiva na redução da fraude, embora alguns criminosos tentem encontrar uma maneira de contornar a situação e tentem comprar dispositivos especiais que bloqueiam os odómetros.

Por isso, apesar de termos muitas outras soluções que podem mostrar a atividade de quilometragem, podemos indicar isso aos clientes e sensibilizá-los, mas ainda não conseguimos controlar todas as fraudes.

Relativamente ao mercado automóvel, quais são as tendências mais significativas a que tem assistido no mercado de veículos usados, especialmente no canal B2B?

Primeiro, deixe-me dizer-lhe que há uma falta substancial de carros com três a cinco anos.

Depois, posso assegurar que temos uma boa relação com os nossos clientes no B2B. No entanto, todos dizem que é muito difícil comprar um bom carro.

Durante a pandemia da COVID-19, as vendas de carros novos diminuíram, e agora esses carros são usados e a sua quantidade/volume é insuficiente.

Além disso, no que diz respeito a toda a questão da transparência, penso que os concessionários e as empresas que querem investir na sua reputação não se veem sem soluções como as verificações digitais do historial. Isto porque têm de controlar a qualidade do seu inventário e têm de ter a certeza de que os automóveis que



vendem estão em bom estado – não querem ter algo que desconhecem.

Relativamente aos automóveis mais modernos, é muito importante efetuar estas verificações. Por exemplo, se os carros forem muito baratos, como os antigos Peugeot ou Renault, não se preocupam com o estado desses carros ou se estão demasiado danificados. Porém, quando se trata de veículos mais recentes, estas verificações são muito importantes e os concessionários estão a utilizá-las, especialmente quando se trata de carros importados.

Fornecem informações sobre marcas e modelos?

Sim, fornecemos. Temos de o ajustar manualmente. Utilizamos um decodificador de VIN interno – é um processo muito rápido.

Processamos milhões de relatórios sobre o historial automóvel. Por exemplo, por vezes vemos que tipo de respostas vêm de entidades governamentais para um modelo da marca Volkswagen, que pode ser designado de 100 formas diferentes, pelo que temos de as escrever manualmente.

Relativamente ao impacto desta ferramenta na gestão de frotas, como pensa que a utilização de dados históricos pode ajudar a antecipar custos futuros e a otimizar o ciclo de vida do veículo numa frota?

Pode ajudar se o cliente estiver mais cons-

ciente quando adquire um usado e souber o que pode acontecer se não investigar o histórico do carro. Se os gestores de frota não se preocuparem com o historial e não controlarem a qualidade destes automóveis, mais tarde terão dificuldade em vendê-los. A liquidez destes veículos pode, por isso, ser comprometida.

Além disso, em alguns casos, podemos até fornecer informações sobre se o carro foi utilizado como táxi ou numa plataforma de TVDE. Imagine comprar um carro que foi utilizado numa plataforma de carsharing: todos os arranques a frio que teve ou algumas más práticas de condução, por exemplo; é importante ter toda esta informação.



Se os gestores de frota não se preocuparem com o historial e não controlarem a qualidade destes automóveis, mais tarde terão dificuldade em vendê-los

A carVertical tem algum tipo de solução específica para ajudar as empresas a melhorar o TCO dos seus veículos?

Penso que tem mais a ver com a liquidez do automóvel e a facilidade de venda. É mais uma ferramenta para ver se é arriscado comprar este automóvel – para revender mais tarde ou não.

Também obriga o gestor da frota a fazer a manutenção adequada do automóvel, porque sem isso não haverá registos históricos de tais coisas: haverá apenas livros físicos, e os livros físicos de manutenção são facilmente fabricados.

Que outro tipo de serviços pode a carVertical fornecer?

Se houver um revendedor português de carros usados que esteja à procura de um veículo de luxo ou que seja difícil de encontrar, mas que tenha sempre mercado, podemos ajudá-lo a entrar em contacto com os nossos parceiros de outros países. Por exemplo, a Roménia pode parecer um lugar difícil para encontrar carros mais exclusivos, mas na verdade tem alguns concessionários realmente justos que se preocupam com a sua reputação – historicamente tivemos casos assim; empresas francesas, checas ou suecas que nos perguntam: “sabem quem tem este tipo de veículos?”. Nós podemos colocar estes potenciais clientes em contacto com essas pessoas na Roménia ou em qualquer outro lugar para assim poderem ter acesso a negócios perfeitos.

RGPD: como lidar com isso, uma vez que estamos a falar de dados privados?

O número VIN é frequentemente considerado como informação pessoal e o próprio RGPD, o regulamento em si, não proíbe a partilha de dados, apenas obriga a controlar os dados de uma forma muito específica e segura.

Temos a certificação ISO27001, pelo que sabemos como tratar as informações pessoais e sensíveis. Também estamos em conformidade com o RGPD, e temos a nossa equipa jurídica interna que trabalha com a justificação do interesse legítimo.

Do ponto de vista jurídico, é mais importante proteger o comprador do carro do que proteger as informações do vendedor. E com todos os certificados de que dispomos, podemos fazê-lo da forma descrita no RGPD. 📌

“Estamos a **construir** uma rede que responde às necessidades das empresas”

— A Iberdrola | bp pulse é uma joint-venture que nasceu da aliança entre duas empresas referência no campo da energia e tem como missão antecipar as necessidades futuras de um sector que vive uma transformação radical

Se essa antecipação é parte integrante de uma estratégia já muito bem definida, Ricardo Pacheco, Country Manager da Iberdrola | bp pulse no nosso país, estabelece, no âmbito dos objetivos da empresa, um ponto muito claro: duplicar a rede de carregamento ultrarrápido em Portugal até final de 2025.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE, o responsável da Iberdrola | bp pulse diz que a empresa – operadora ibérica de carregamento ultrarrápido – tem uma identidade própria e que procura garantir uma infraestrutura pública, acessível, eficiente e 100% alimentada por energia renovável.

Quais são os principais desafios que a Iberdrola | bp pulse enfrenta ao integrar uma infraestrutura de carregamento rápido em Portugal?

A necessidade de reforço da infraestrutura elétrica nos locais onde queremos instalar as nossas estações de carregamento e que garanta a potência adequada para os carregamentos rápidos e ultrarrápidos. Apesar dos avanços significativos, persistem desafios estruturais nos processos de licenciamento e ligação à rede, que se revelam morosos, exigindo uma articulação complexa e eficaz com entidades locais e operadores de rede.

Preocupa-nos este desfasamento entre regras atuais, capacidade técnica e burocracia, e a rapidez de resposta necessária para acompanhar o crescimento da mobilidade elétrica.

Simultaneamente, é crucial garantir que a experiência do utilizador final seja simples, fiável e acessível, o que implica investimentos contínuos em tecnologia e digitalização, do qual a universalidade de pagamento com TPA na nossa rede é um excelente exemplo.



Como é que planeiam expandir a rede em Portugal, nomeadamente para suportar o aumento das frotas elétricas?

O plano é claro: atingir 600 pontos de carregamento em Portugal até ao final de 2025. Isso duplicará a atual rede nacional de carregamento ultrarrápido (postos com potência acima de 150 kW). Pensando no médio prazo, já temos direitos de exploração de espaços que nos permitirão instalar e operar mais de 1.000 pontos de carregamento adicionais, com um investimento previsto de 75 milhões de euros até 2026.

A expansão da rede em Portugal está centrada em três eixos: reforço dos corredores de longa distância com hubs ultrarrápidos, cobertura em zonas urbanas e periurbanas com elevada densidade populacional e soluções dedicadas para empresas e frotas.

Através da rede de estações de serviço da bp, de parcerias com operadores logísticos, centros comerciais, municípios, entre outros, estamos a construir uma rede que garante uma capilaridade nacional que responde às necessidades crescentes dos utilizadores particulares e empresariais.

Quais são os critérios considerados ao escolher os locais para instalação para pon-



tos de carregamento rápido/ultrarrápido?

Selecionamos localizações com base em critérios de:

- Acessibilidade e conveniência, em zonas urbanas e corredores rodoviários principais;
- Potencial de utilização, tendo em conta fluxos de tráfego e densidade de veículos elétricos;
- Disponibilidade de potência elétrica;
- Sinergia com serviços de conveniência (por exemplo: instalações sanitárias, bar, restauração, lavagem automóvel, loja de conveniência ou área de descanso).

Adicionalmente, estamos focados em garantir coesão territorial, promovendo a mobilidade elétrica também fora dos grandes centros urbanos. Atualmente estamos presentes em 62 concelhos e cobrimos 25 das 26 regiões administrativas de Portugal. A ambição é garantir que, proximamente, um em cada três concelhos terá pelo menos dois carregadores da Iberdrola | bp pulse.

Falou de soluções de dedicadas para empresas e frotas. Que soluções são essas?

Reconhecendo que 60% das utilizações da nossa rede pública em Portugal já são feitas por frotas profissionais, estamos em conversações com comercializadores de mobilidade elétrica, mas também com empresas detentoras de fro-



O plano é claro: atingir 600 pontos de carregamento em Portugal até ao final de 2025. Isso duplicará a atual rede nacional de carregamento ultrarrápido

tas e mesmo com construtores e concessionários, procurando encontrar soluções personalizadas de carregamento e programas de apoio à transição.

Em específico para empresas de logística e transporte de longa distância, estamos a desenvolver uma rede ibérica de carregamento preparada para camiões elétricos, onde se incluem vários projetos em Portugal (atualmente em fase de licenciamento), mas também localizações já em operação como o primeiro carregador com a tecnologia MCS (em Múrcia, Espanha) ou o acabado de inaugurar megahub de Fontes de Onor, junto à fronteira de Vilar Formoso.

Este é um pilar estratégico da nossa atuação para descarbonizar o tecido empresarial nacional. Por isso desafiamos todos os interessados a nos contactarem.

De que forma é que colaboram com os principais stakeholders (empresas de transporte, fabricantes de veículos e até entidades governamentais) para impulsionar a transição para uma mobilidade mais sustentável em Portugal?

A Iberdrola | bp pulse acredita firmemente na colaboração para acelerar a transição energética. Dessa forma, trabalhamos com comercializadores de mobilidade elétrica, procurando encontrar sinergias que beneficiem a rotação da nossa infraestrutura. Também com municípios e entidades públicas para agilizar processos e identificar terrenos para carregadores, fabricantes e operadores logísticos, para alinhar a infraestrutura às especificidades dos veículos e operações e entidades reguladoras e decisores políticos, para promover políticas públicas e incentivos que facilitem a adoção do veículo elétrico.

Estamos também abertos a novas parcerias com quem partilhe a nossa missão: tornar o carregamento ultrarrápido acessível a todos, em qualquer ponto do país.

Quais as expectativas em termos de crescimento da empresa, e como é que planeia acompanhar essa evolução de acordo com as necessidades das frotas elétricas?

A nossa operação tem já contribuído para a redução de mais de 10.000 toneladas de CO2. Com a expansão da rede e o desenvolvimento da mobilidade elétrica, a expectativa é evitar mais de 25.000 toneladas até ao final do ano, consolidando o nosso compromisso com a descarbonização.

O investimento global projetado em Portugal até ao final de 2026 ronda os 75 milhões de euros, o que evidencia a nossa aposta contínua no crescimento da rede. Atualmente, operamos aproximadamente 200 pontos de carregamento em Portugal e ambicionamos alcançar cerca de 600 pontos operacionais até ao término de 2025.

Este crescimento será acompanhado por investimento contínuo em inovação, digitalização e talento, assegurando uma rede moderna, eficiente e pronta a responder às exigências de uma mobilidade elétrica em rápida expansão. Desta forma, perspetivamos um futuro de crescimento e reconhecimento como detentores da infraestrutura mais abrangente e inovadora na Península Ibérica. 📍



DEKRA faz 100 anos e olha para o futuro da mobilidade

— Evento destacou as transformações que marcam o sector automóvel, da eletrificação ao mercado de usados, passando pela urgência em reduzir a sinistralidade rodoviária

A DEKRA assinalou o seu centenário em Lisboa, reunindo parceiros do sector automóvel para debater os desafios que marcam a mobilidade e a segurança rodoviária. O encontro serviu para refletir sobre o percurso da empresa em Portugal, onde está presente desde 1991, e para lançar pistas sobre o futuro de áreas críticas como o mercado de usados, os sinistros, a eletrificação e o papel das oficinas na próxima década.

Atualmente, a filial portuguesa conta com 292 colaboradores, uma rede de 17 centros de inspeção que realizam cerca de meio milhão de verificações anuais e um volume de negócios de 23 milhões de euros em 2024.

Até 2025, o investimento acumulado no país deverá ultrapassar os 100 milhões de euros, reforçando a presença local e a aposta em serviços de alto valor acrescentado para construtores, gestoras de frota, seguradoras e rent-a-car.

Os números partilhados ajudam a perceber a dimensão da mudança em curso. Em 2024, os veículos eletrificados representaram 43% das novas matrículas em Portugal, e até julho de 2025 já pesavam 66% do mercado. No entanto, no parque circulante nacional, estimado em 7,2 milhões de viaturas, a realidade é bem diferente: 97% ainda são veículos a combustão interna, percentagem que deverá cair para 64% em 2035. Esta coexistência prolongada coloca pressão no pós-venda, exigindo oficinas capazes de lidar em simultâneo com motores térmicos, híbridos e elétricos.

Também o mercado de usados foi destacado, com os importados a crescerem 11% até julho de 2025. Quase 40% destes automóveis têm entre cinco e dez anos, refletindo a procura por soluções acessíveis num contexto de transição energética e de maior exigência regulatória. Até ao final do ano, as inspeções técnicas vão passar a recolher dados reais de consumo

e emissões nos veículos mais recentes, medida que poderá alterar o perfil de importações.

Na vertente da segurança rodoviária, os dados continuam a preocupar: em 2024 registaram-se 477 vítimas mortais nas estradas portuguesas. Apesar de ligeiras melhorias, a meta da estratégia “Visão Zero 2030”, que passa por reduzir para metade o número de mortos e feridos graves até ao final da década, exige novas abordagens. O reforço da fiscalização, a inovação tecnológica e a integração de sistemas de dados serão fundamentais para travar esta tendência.

No final do evento, ficou claro que o sector automóvel enfrenta uma década de desafios: da adaptação tecnológica às novas exigências ambientais, passando pela pressão crescente da segurança rodoviária. A forma como empresas e operadores responderem a estas transformações será determinante para o futuro da mobilidade em Portugal. 📌

NOVO MITSUBISHI OUTLANDER PHEV

VIVA O EXTRAORDINÁRIO



Desde

44.000€*

+ IVA

Tecnologia avançada PHEV | Tração Integral 4WD |
Até 8 anos de garantia*



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition



galp

*Mitsubishi Outlander PHEV Intense, preço chave na mão, sem pintura metalizada. Condições válidas para clientes empresa, limitadas ao stock existente em Portugal Continental até 31/12/2025 (propostas para Ilhas acrescem despesas de transporte). Visual não contratual. 86km de autonomia elétrica máxima em ciclo combinado WLTP. Consumo Combinado WLTP l/100km: 0,8 e kWh/100km: 25,5. Emissões CO2 WLTP (g/km): 19 e 0. Garantia até 8 anos ou 160.000km, conforme o que ocorra primeiro, na realização da manutenção programada na rede autorizada Mitsubishi. Condições sob consulta.

“Queremos ser uma rent-a-car mais ágil, flexível e próxima dos clientes”

— A Tangerine Rent quer afirmar-se no mercado português com uma estratégia clara: frota sempre atualizada, aposta em tecnologia e proximidade ao cliente. Em entrevista à FLEET MAGAZINE, os fundadores Nuno Barjona e Paulo Moura explicam como pretendem crescer no corporate, mantendo um modelo mais leve do que as grandes multinacionais

Com operações em Lisboa, Porto, Faro, Funchal e Braga, a Tangerine Rent quer consolidar a rede nacional e lançar soluções inovadoras para empresas, como a Tarifa Empresarial Inteligente, que promete reduzir custos de mobilidade e otimizar frotas.

Que objetivos estratégicos tinham no arranque da empresa?

A empresa iniciou atividade no turismo, mas desde o início a ambição foi clara: tornar-se uma rent-a-car generalista, alargando progressivamente ao mercado corporate. A estratégia passou por consolidar primeiro nas estações de aeroportos e lazer, e depois entrar nas capiatas de Distrito e no segmento empresarial, aproveitando a credibilidade e escala conquistada com o turismo.

Que serviços adicionais oferecem para clientes empresariais?

Para além do aluguer standard e alugueres de curta duração, a empresa disponibiliza soluções e produtos adaptados a empresas, como os alugueres mensais. Sentimos uma grande procura nos alugueres mensais de viaturas ligeiras e comerciais. No caso do corporate, a flexibilidade é

essencial: a Tangerine Rent garante atendimento dedicado todos os dias da semana, incluindo fins de semana, e investe em tecnologia para automatizar processos, desde a gestão de portagens à monitorização da frota via GPS.

Como se posicionam no mercado corporate, face a soluções como leasing ou aluguer operacional?

A Tangerine Rent já tem uma componente forte de alugueres mensais, sobretudo em viaturas comerciais e de substituição. Embora exista sobreposição com o renting tradicional, a proposta de valor é diferente: flexibilidade total em contratos de curta e média duração, sem fidelizações longas. Para muitas empresas, esta solução é complementar ao leasing, permitindo responder a picos de atividade ou necessidades temporárias sem compromissos de três ou quatro anos.

O que diferencia o vosso nível de serviço?

A principal vantagem é estrutural: com um modelo mais leve, custos fixos reduzidos e maior agilidade tecnológica, consegue responder mais depressa às mudanças do mercado. Enquanto os grandes operadores têm estruturas pesadas, a Tangerine aposta em simplicidade e proximidade ao cliente. A equipa é formada de raiz na

chamada “Academia Tangerine”, com processos contínuos de formação e auditoria, para garantir consistência no atendimento em todas as estações.

Como garantem atendimento de qualidade para empresas?

O atendimento corporate é visto como estratégico. Existe um call center dedicado a empresas, disponível todos os dias da semana, e uma figura-chave na equipa cuja função é exclusivamente recrutar e formar colaboradores. Através da “Academia Tangerine”, há formação contínua e auditoria interna para uniformizar procedimentos em todas as regiões. Além disso, a empresa aposta em tecnologia para simplificar a relação: desde reservas com preços personalizados até sistemas de abertura remota dos veículos, sem necessidade de app ou PIN, especialmente útil para clientes empresariais.

Que necessidades específicas do mercado têm conseguido suprimir?

Uma parte significativa da procura vem de contratos de substituição e de empresas que precisam de soluções rápidas para manter a mobilidade dos seus clientes. Aqui, a flexibilidade da Tangerine é valorizada: disponibilidade de veículos diesel para longas distâncias, frota nova e pontos de entrega em cidades mais pequenas, como Paços de Ferreira, para estar próximo das empresas.

A mobilidade elétrica já é uma realidade no vosso negócio?

Ainda não ao nível de outros segmentos, como o renting, mas a tendência é clara. Muitos clientes de turismo e corporate ainda mostram resistência: para férias, sobretudo estrangeiros, preferem viaturas a combustão por receio de não encontrar pontos de carregamento. Já os clientes empresariais, que usam viaturas perto da sua zona habitual, adaptam-se melhor. O futu-



A Tarifa Empresarial Inteligente

Neste momento, está a ser lançado um novo produto. Como funciona?

É um produto inovador chamado Tarifa Empresarial Inteligente. A lógica é simples: cada empresa tem a sua conta e tarifa base anual, mas o preço real do aluguer pode ter descontos automáticos entre 5% e 25%, dependendo da disponibilidade da frota em cada momento. Assim, quem aluga

regularmente consegue poupanças relevantes e a empresa otimiza a utilização da frota em períodos de menor procura.

Qual é a expectativa de poupança para os clientes?

Ainda é cedo para definir valores exatos, porque o produto só arrancou em setembro. Mas a garantia é que haverá sempre um desconto face à tarifa base, que pode chegar aos 25 por cento. A médio prazo, espera-se que clientes com alugueres regulares ao longo do ano possam reduzir substancialmente os seus custos totais de mobilidade.

ro, porém, passa inevitavelmente pelos elétricos, com autonomias a crescer, rede de carregamento mais ampla e pagamentos simplificados. Acreditamos que nos próximos anos a penetração no rent-a-car vai aumentar naturalmente.

Quais os maiores desafios para integrar elétricos na frota?

O maior obstáculo está nas estações dos aeroportos: gerir centenas de carros requer potências de carregamento que a infraestrutura atual não consegue fornecer. É impensável, por exemplo, ter 400 viaturas elétricas numa estação sem reforço substancial da rede elétrica local. Em contrapartida, operações menores e mais flexíveis conseguem adaptar-se mais facilmente, o que pode ser uma vantagem competitiva.

Quais são os planos para os próximos anos?

O foco imediato é consolidar o negócio em Portugal, cumprindo o plano definido com os investidores. A prioridade é crescer de forma equilibrada na rede nacional, mantendo qualidade e rentabilidade. Só depois fará sentido avaliar uma eventual internacionalização, seja por expansão direta ou através de parcerias.

“Temos de ter viaturas que se enquadrem na **fiscalidade** das empresas”

— Vender cerca de 100 Lexus RZ num ano. Número que à partida pode parecer pequeno, mas que representa um objetivo que se enquadra na filosofia de uma marca que, em Portugal, não procura volume, mas sim traçar um caminho de exclusividade e “qualidade acima da média”



Com experiência no canal B2B, Nuno Soares foi diretor do departamento de Frotas e Mobilidade na Toyota e Lexus e ocupa agora a direção da Lexus em Portugal. Por ocasião da apresentação internacional do renovado Lexus RZ no Algarve, aceitou falar com a FLEET MAGAZINE acerca do posicionamento do emblema do Grupo Toyota junto das empresas e sobre como os desafios da eletrificação ditam a tomada de decisões das organizações que compram e gerem viaturas.

“Em Portugal, as empresas vivem da fiscalidade e temos de ter viaturas que se enquadrem na fiscalidade das empresas”, começa por dizer, reforçando o papel que as versões elétricas já desempenham nas listas de compras dos gestores de frota. Mas Nuno Soares vai mais longe e traz para cima da mesa a qualidade do emblema que representa: “além de termos versões elétricas (como o RZ) que se enquadram na fiscalidade das empresas, oferecemos algo mais – uma qualidade acima da média e um nível de serviço que só a Lexus consegue aportar aos seus clientes”. Refere, contudo, que a Lexus não é uma marca de descontos. Nem nunca o vai ser.

Até porque isso prejudicaria os residuais...
No caso dos veículos elétricos isso conti-

nua a ser uma incógnita. Com a disseminação das marcas chinesas e com a obsolescência das baterias, isso continua a ser, para nós e para o mercado, uma incerteza – razão pela qual não se dissemina mais esta tecnologia e, até, observamos que as gestoras de frota e as financeiras têm alguma relutância em ficar com essas viaturas. Daí os residuais algo baixos que têm vindo a apresentar, o que faz com que as rendas encareçam. Mas há outro lado: como se deduz o IVA, depois há uma comparação direta com as rendas

dos carros onde não se deduz o IVA. Ainda assim, mantenho: continua a ser uma incerteza.

E o que é que diferencia a Lexus das outras marcas?

Temos uma mais-valia relativamente às outras marcas: a garantia de 10 anos + 1, o que confere maior segurança a quem procura esta tecnologia e tem receios na questão das baterias e sua obsolescência. Atualmente a autonomia do RZ já está dentro dos 80% daquilo que são as autonomias mais procuradas no mercado. No entanto, isso é uma falsa questão. Temos todos de mudar – e acredito que caminhamos nesse sentido – a forma como olhamos para o carregamento elétrico e para o que fazíamos quando conduzíamos carros a combustão interna: atestar o depósito, conduzir até níveis próximos da reserva e reatetar. A solução passa por, agora, antecipar essa necessidade. Mudando esse chip, a ansiedade de autonomia deixa de ser um problema.

Na Lexus, os carros elétricos passarão a ser o novo normal em 2030. É uma ambição global que Portugal consegue acompanhar?

Esse é o caminho e vamos ter de construir esse caminho até lá. Mas isso é o que nos é imposto atualmente. Na verdade, não sabemos se





daqui a dois ou três anos as normas serão revistas, tal como aconteceu recentemente com as metas de emissões de CO2. Esperávamos, relativamente a esse tema, que as marcas que ainda têm veículos a combustão teriam de ser muito agressivas neste último semestre para compensar o ano. Como houve esta abertura de mais dois anos para se atingirem as metas, ainda não há tanta agressividade comercial. Mas o futuro é incerto e se, por exemplo, a fiscalidade mudar, tudo muda num ápice.

O NX representa quase metade do vosso mix de vendas e tem uma motorização plug-in. Com esta nova revisão de metas de emissões de CO2, temem que tal possa vir a prejudicar o desempenho do modelo?

A atualização do NX já vai perder o utility factor. A nova versão, tal como o RAV4 da Toyota, já vai ter mais de 100 km de autonomia em modo 100% elétrico.

Entretanto, fizemos uma encomenda e vamos ter stock desta pré-utility factor para vender em 2026, o que significa que vamos constituir stock de 'viaturas fiscais' para continuarmos a fornecer essas viaturas, dada a importância que o NX tem (cerca de 50% das vendas da marca assentam nesse modelo e 80% dos seus compradores são empresas).

E o recém-lançado LBX?

Ainda é uma viatura sem grande adesão por parte das empresas (apenas 20% das vendas são para o canal B2B), porque em termos de patamares fiscais e de preço, não tem qualquer tipo de benefício. Atualmente há marcas a entrar no mercado com uma agressividade muito grande em termos de preço, e nós não somos uma 'marca de preço'. Tentamos lá estar, mas não somos uma marca de descontos, somos uma marca diferente.

Ainda a gama, como esperam então que o novo RZ se comporte junto das empresas?

Estamos com alguma dificuldade em colocá-lo no mercado, principalmente muito devido ao mix que existe entre preço e autonomia. É neste capítulo que as equipas de vendas têm um papel preponderante e muito significativo: a forma como transmitem tranquilidade aos clientes e como conseguem desmistificar a ansiedade de autonomia junto do cliente que entra no concessionário, vê o preço e a sua primeira reação é compará-lo com a autonomia. Algo que não existia com os carros a combustão interna; nunca ninguém perguntou qual é a capacidade de um depósito e qual a autonomia que tem um carro a combustão interna.

Por isso digo que as equipas de vendas são o elo que consegue desbloquear estas situações, e nós ainda não as temos alinhadas.

Ao bZ4X da Toyota, por exemplo, aconteceu exatamente a mesma coisa.

Mas houve um ajuste...

Houve um ajuste no preço, sim, até por indicação da própria Toyota. No RZ não sei se tal vai acontecer, ainda não temos indicações.

E expectativas de vendas para o RZ?

Esperamos chegar perto das 100 unidades. Estamos a colocar algumas campanhas comerciais no ar, por forma a tornar os nossos carros mais atrativos. Uma das estratégias que, acredito, funciona, é colocar as equipas de venda a conduzirem os carros. Quando transitámos para os híbridos, as equipas de vendas tiveram muita relutância em adotar essa tecnologia. Mais tarde, quando começaram a conduzir os híbridos começaram a perceber a tecnologia e, por consequência, a venderem mais híbridos. Com os elétricos penso que vai acontecer a mesma coisa.

E com as empresas?

Há muitos clientes-empresa que estão a comprar elétricos e nem sequer era a sua primeira opção. Querem sim os benefícios fiscais que os contabilistas lhes dizem que um elétrico possui. E uma coisa é certa: em 2035 só vai haver carros novos com tecnologia zero emissões, seja ela 100% elétrica, hidrogénio...

O hidrogénio não está nos planos da Lexus?

A tecnologia está criada e testada no Grupo. É segura e está aqui. No entanto padece da eterna questão 'do ovo e da galinha': vamos ter carros a hidrogénio apenas quando tivermos pontos de carregamento, e ninguém vai apostar em pontos de carregamento enquanto não houver carros. Mas também não vamos ter carros enquanto não houver pontos de carregamento... Vamos ver o que o futuro nos reserva. De qualquer forma, na Lexus continuamos a apostar na tecnologia. Veja-se o exemplo dos nossos modelos plug-in, que já apresentam autonomias elétricas reais de 90 km (fazemos isso com os nossos carros de serviço).

Falou-me de tecnologia. Acredita que isso é um fator determinante para um gestor de frota de uma empresa comprar um carro. Acredita que é aí que a Lexus se diferencia?

Tudo conta. Se for um user chooser que sabe exatamente o que quer, a Lexus é uma solução interessante, pela sua diferença relativamente à concorrência e pela sua fiabilidade: para quem quer um automóvel que tem um número reduzidíssimo de avarias (inexistente) e com uma garantia significativa, a Lexus é sempre uma opção a considerar.

2024 foi o melhor ano de sempre da Lexus em Portugal. A ambição é ultrapassar 24?

No mínimo ficar em linha com 2024.



Há muitos clientes-empresa que estão a comprar elétricos e nem sequer era a sua primeira opção. Querem sim os benefícios fiscais que os contabilistas lhes dizem que um elétrico possui.



Pedro Miranda

DIRETOR COMERCIAL ADJUNTO DE BUSINESS DEVELOPMENT, AYVENS PORTUGAL

Preparar a política de frota para 2026

A conjuntura geopolítica a nível mundial permanece turbulenta sem que haja sinais confiáveis de estabilização. Pelo contrário, as expectativas atuais são de um potencial agravamento com impacto em geografias cada vez mais diversas. Vivemos, assim, num cenário adverso ao investimento estratégico e à tomada de decisões estruturantes focadas no desenvolvimento e crescimento das economias.

Apesar deste contexto, os principais indicadores económicos nacionais apresentam em 2025 valores moderadamente positivos. O PIB regista um crescimento em percentagem superior à média europeia, a inflação reduziu e as taxas de juro estão em descida progressiva, aliviando os custos de financiamento das empresas e das famílias.

O TCO Index da Ayvens – indicador criado em março de 2022, e que visa medir a evolução do custo total de utilização de um cabaz de marcas e modelos representativo das frotas nacionais – desceu 6 pontos percentuais entre novembro de 2024 e junho de 2025 (Figura 1), fixando-se agora nos 117 pontos.

Esta redução deve-se, sobretudo, à diminuição do peso da componente de impostos que compõe o índice. São, portanto, boas notícias para todos os gestores de frota que estejam neste momento envolvidos no processo de preparação de orçamentação para o próximo ano.

A jornada de eletrificação prossegue a bom ritmo

Na edição anterior (junho de 2025) levantámos a dúvida sobre se as alterações dos escalões e das taxas de tributação introduzidas em Portugal em 2025, juntamente com o alívio concedido aos fabricantes automóveis pela Comissão Europeia para cumprimento das metas de emissões de CO2 ser medido e produzir consequências (eventuais multas) apenas em 2027, abrandariam o ritmo de eletrificação das frotas das empresas. Podemos à data de hoje confirmar que as empresas não estão a abrandar a sua jornada de eletrificação e que os fabricantes automóveis permanecem focados no cumprimento das metas a que estão obrigados.

Os contratos de renting já realizados em 2025, em conjunto com a projeção das pre-

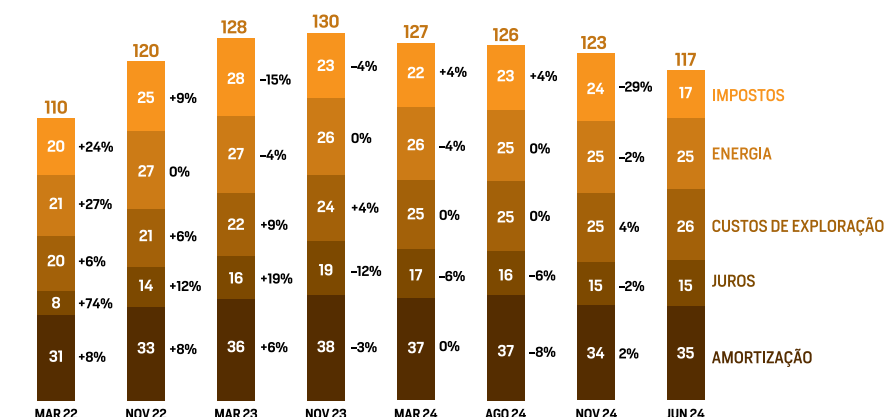
visões até ao final do ano, indicam que quase metade dos contratos celebrados corresponderão a veículos eletrificados, dos quais, metade, serão 100% elétricos.

Para este resultado contribui o facto de os descontos médios das encomendas dos veículos 100% elétricos registarem um aumento de 21% nos últimos 12 meses, o que compara com um aumento de apenas 4% nas motorizações PHEV e gasolina e com uma redução de 7% nos diesel, que se tornaram a propulsão menos popular na União Europeia (Figura 2).

A título de curiosidade, a seleção das marcas e modelos a concurso na eleição anual do Carro de Frota Ayvens, assente em critérios de vendas combinados com custos totais de utilização, tem sido dominada nos últimos anos por veículos eletrificados e os vencedores dos últimos 2 anos foram já modelos 100% elétricos (Volvo EX30 e Renault Megane E-Tech).

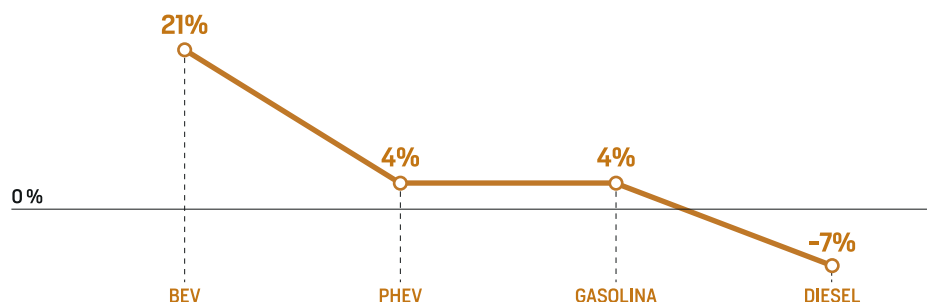
Outro fator impulsionador do crescimento dos veículos 100% elétricos nas frotas empresariais é induzido pelos próprios fabricantes que, estando obrigados a cumprir as referidas metas, negociam já no pressuposto de a parte compradora se vincular a encomendar uma

FIGURA 1
TCO Index Ayvens Portugal



FORTE: CONSULTORIA AYVENS PORTUGAL

FIGURA 2
Variação anual dos descontos médios por motorização 2024-25



FORTE: AYVENS PORTUGAL

percentagem mínima destas motorizações. Complementarmente, e ainda do lado da oferta, esta tendência é igualmente reforçada no sentido em que o pipeline previsto de modelos a produzir por todos os fabricantes até 2030, resultará no aumento da oferta de 180 novos modelos eletrificados e numa redução de 149 modelos a combustão.

A par do aumento dos descontos, os veículos elétricos têm registado também uma diminuição dos preços base. A paridade de preço entre modelos 100% elétricos e modelos a combustão já é uma realidade nos segmentos mais altos e espera-se que o mesmo aconteça para os segmentos de maior volume de vendas ao longo dos próximos 3 anos.

Fará ainda sentido registar que a atratividade dos veículos elétricos novos poderá aumentar à medida que o mercado de usados se torne mais dinâmico. Existem oportunidades significativas de melhoria em áreas como a diversidade da oferta de modelos, o aumento do número de comercializadores ou a confiança dos consumidores, designadamente ao nível do estado das baterias. Assim que estas barreiras sejam progressivamente ultrapassadas,

o mercado ganhará maior escala e poderemos perspetivar impactos positivos no TCO dos veículos elétricos novos.

Uma nota final para atualizar os restantes elementos inerentes ao ecossistema da mobilidade elétrica, confirmando que este continua a fortalecer-se em diversos domínios:

(1) O custo das baterias – o componente mais oneroso do veículo elétrico – tem ainda, segundo analistas do sector, margem de descida significativa que poderá chegar aos 30% até 2027, desbloqueando diversos veículos elétricos abaixo dos 25.000€;

(2) A infraestrutura de carregamento em Portugal e na Europa continua a crescer a bom ritmo e a desenvolver-se no sentido de dar cumprimento à procura do mercado e às ambições e normativos incluídos no regulamento AFIR;

(3) Foi publicado em Portugal, no passado mês de julho, o novo regime jurídico da mobilidade elétrica em Portugal, que visa promover maior concorrência, aumentar a transparência dos preços e garantir o acesso universal aos pontos de carregamento; atendendo aos im-

pactos potenciais, a Ayvens tem já um grupo de trabalho ativo com o objetivo de produzir recomendações de adaptação ao novo contexto legal;

O que devo fazer enquanto Gestor de Frota?

Nunca é demais reforçar o papel determinante do Gestor de Frota neste contexto turbulento em que o mercado automóvel tem vivido. Cabe-lhe a responsabilidade de recolher todos os dados do mercado e transformá-los em informação relevante para produzir as suas próprias recomendações para a tomada de decisão a acionar pela administração da sua empresa. Neste contexto, tomo a liberdade de sugerir o seguinte:

1. Avance para a eletrificação da sua frota; a mobilidade elétrica veio para ficar e já é economicamente vantajosa. Peça aos seus consultores uma quantificação do impacto positivo nos seus custos com base na análise ao custo total de utilização;
 2. Solicite aos seus parceiros informação periódica sobre alterações regulatórias e fiscais, nomeadamente no que respeita ao novo regime da mobilidade elétrica;
 3. Alargue o seu leque de escolhas de marcas e modelos para identificar as melhores oportunidades numa conjuntura atual muito volátil;
 4. Obtenha uma análise comparativa que permita avaliar como a sua política de frota se posiciona face às empresas concorrentes ou de referência, e tome medidas para eliminar eventuais diferenças desfavoráveis;
- Três anos após a última publicação, a Ayvens Portugal divulgará no quarto trimestre de 2025 os resultados da edição atualizada do seu estudo Car Policy Benchmark. A análise ao mercado de frotas nacional refletirá a recolha extensiva de dados reais das frotas a circular em Portugal, consituindo um elemento de análise essencial para os frotistas nacionais. Tome nota na sua agenda para obter o seu exemplar. Na próxima edição parilharemos os principais resultados e conclusões. 📌

“O que as frotas procuram e encontram na Euromaster é confiança”

— Desde 2020, a Euromaster conseguiu aumentar a sua rede em 44%, um crescimento que sustenta as suas ambições de chegar a todo o parque de ligeiros e camiões em circulação, para o qual as empresas contribuem em grande volume. Atualmente, a rede conta com mais de 540 oficinas na Península Ibérica e anuncia agora um plano de expansão de 50% até 2026

Em 2024, a Euromaster registou um crescimento de 12% em Portugal e ultrapassou os 75 milhões de euros de faturação. Além disso, a rede de oficinas consolidou a sua posição com mais de 8% de quota em veículos ligeiros e mais de 13% em veículos industriais. Liderada por Boanerges Neto, novo diretor-geral para a Península Ibérica, a rede tem um objetivo muito claro: alcançar uma cobertura geográfica que lhe permitirá estar em todo o mercado ibérico até 2026. Para tal, os clientes empresariais revelam-se de extrema importância para a operação da Euromaster. Quem o diz é o próprio Boanerges Neto, que em entrevista à FLEET MAGAZINE destaca o papel que este tipo de cliente tem tanto na Pensínsula Ibérica, como no caso específico de Portugal.

Qual é a importância dos clientes corporativos na operação da Euromaster? Quais as perspetivas de crescimento?

Estamos conscientes do desafio que o renting representa, um sector que não pára de crescer. Perante esta profunda mudança, não basta adaptação, é preciso antecipação. Por isso, para oferecer um serviço mais completo e competitivo, é imprescindível reforçar a nos-



sa capilaridade geográfica. O nosso objetivo é claro e ambicioso: estar presente em todas as capitais de distrito de Portugal e consolidar-mo-nos como referência indiscutível no mercado de renting.

Em termos quantitativos, este objetivo de crescimento traduz-se em prestar serviços a 75% da frota de veículos ligeiros e 80% da frota B2B em circulação, algo que, acompanhando o ritmo de crescimento da rede, pretendemos alcançar até 2026, ano em que conseguiremos um crescimento aproximado de 55% desde 2020 na Península Ibérica. Entre

2020 e 2024 a nossa rede de oficinas cresceu 44% na Península Ibérica. Este crescimento permitiu cumprir um dos principais objetivos: prestar serviços a praticamente toda a frota de veículos ligeiros e camiões em circulação na Península Ibérica.

Como define o papel que a rede Euromaster desempenha atualmente no ecossistema da mobilidade empresarial?

Estamos cada vez mais presentes e, portanto, cada vez mais acessíveis e próximos de muitos condutores. O ADN da Euromaster é “pessoas que trabalham para pessoas”, pelo que o cliente e as suas necessidades em constante mudança são o foco de cada um dos colaboradores da empresa.

Por exemplo, na área de veículos profissionais, continuamos a progredir e a desenvolver programas que facilitam a vida dos motoristas para que se possam preocupar apenas com o que é essencial para eles: levar a carga a tempo e em boas condições ao seu destino. Refiro-me ao Michelin Connected Fleet, com um grande crescimento na subcontratação do serviço em Espanha e Portugal, ou ao OK24Horas, este último com números recorde de assistências realizadas em toda a Península Ibérica.

Em suma, somos um aliado estratégico





para a mobilidade dos portugueses em todos os sectores.

Notou alguma mudança nas necessidades dos clientes corporativos nos últimos anos?

As novas necessidades dos clientes empresariais têm evoluído quase a par da tecnologia automóvel. Os clientes empresariais utilizam cada vez mais veículos elétricos e, na Euromaster, investimos em formação para que os nossos centros ofereçam um serviço de qualidade a estes novos veículos.

Por outro lado, em toda esta nova era de eletrificação, surgem novas formas de mobilidade, como trotinetes elétricas e motos elétricas, além dos próprios carros. Assim, seja qual for a empresa ou o cliente corporativo que utilize algum destes veículos da nova mobilidade, pode contar com a Euromaster.

Se há uma maior procura por parte das empresas, como é que a Euromaster responde a essa procura, tendo sempre em conta a previsibilidade, a eficiência e o controlo dos custos?

Para que os nossos clientes não tenham de parar perante qualquer imprevisto, oferecemos um serviço de qualidade, profissional e extre-

mamente honesto, no qual escutamos cada um dos nossos clientes, oferecendo-lhes sempre a melhor alternativa possível. Para atender aos picos de procura, a grande capilaridade geográfica da rede desempenha um papel fundamental, pois permite otimizar processos nesses momentos.

Outro fator que desempenha um papel fundamental para acompanhar a flutuação da procura é a aposta constante na digitalização. Um exemplo é a criação da nossa própria ferramenta digital – Marketplace –, que permite



A Euromaster oferece às empresas uma gama completa de serviços para a gestão de frotas, que abrange desde a manutenção de pneus e veículos até soluções digitais avançadas

centralizar a gestão das compras, contribuindo para a eficiência e competitividade de todas as oficinas da rede.

Que tipos de serviços a Euromaster oferece às empresas?

A Euromaster oferece às empresas uma gama completa de serviços para a gestão de frotas, que abrange desde a manutenção de pneus e veículos até soluções digitais avançadas. O nosso objetivo é garantir a segurança, a eficiência e a disponibilidade de cada oficina, independentemente do seu tamanho ou tipo.

Entre estas opções, disponibilizamos programas como o NewDeal para veículos profissionais, concebido para otimizar o desempenho e a rentabilidade de camiões e autocarros, bem como a Michelin Connected Fleet, a solução para frotas ligeiras e profissionais que permite monitorizar dados em tempo real, gerar relatórios personalizados e receber alertas proativos de manutenção.

Além disso, acompanhamos as empresas na transição energética, oferecendo serviços especializados de manutenção para veículos elétricos, garantindo a mesma fiabilidade e cobertura que ao resto da frota.

Porque sabemos que a informação é fundamental para antecipar incidentes, reduzir custos e melhorar a produtividade do negócio, a gestão de dados, os relatórios e os alertas de manutenção são parte essencial da nossa proposta.

Quais são os principais serviços da Euromaster procurados pelas frotas?

As frotas que confiam na Euromaster valorizam especialmente o profissionalismo e honestidade com que as tratamos todos os dias, apoiados em equipas especializadas e processos de qualidade que garantem um serviço ágil e fiável. Outro aspeto fundamental é a ampla cobertura geográfica, que permite às empresas contar com um único parceiro em toda a Europa, com a tranquilidade de terem a mesma atenção onde quer que precisem.

Além disso, o nosso modelo one stop shop facilita a gestão integral dos veículos, oferecendo num único local tudo o que é necessário: manutenção de pneus, mecânica rápida, soluções digitais e serviços adaptados a cada tipo de frota, incluindo veículos elétricos.

O que as frotas procuram e encontram na Euromaster é confiança; a certeza de contar com um parceiro sólido que combina experiência, proximidade e soluções completas para manter o seu negócio sempre em movimento.



Que nível de personalização podem oferecer a empresas com diferentes perfis de frota?

Para a Euromaster, cada frota é única. Daí que os nossos serviços tenham um alto grau de personalização, adaptados às necessidades reais de cada empresa. Colocamos à disposição dos nossos clientes um call center dedicado, além de uma faturação centralizada que facilita a gestão administrativa de frotas com presença em diferentes locais.

Complementamos estes serviços com relatórios de acompanhamento que permitem uma monitorização clara da atividade e otimização da tomada de decisões. Além disso, os nossos processos são concebidos de forma flexível e adaptada ao funcionamento de cada frota, independentemente da sua dimensão ou tipologia, proporcionando valor acrescentado em termos de eficiência, segurança e controlo de custos. Oferecemos soluções à medida que combinam proximidade e experiência para que cada empresa possa gerir a sua frota com a máxima confiança e tranquilidade.

A rede está preparada para receber veículos elétricos ou híbridos (HEV e PHEV)?

A rede de oficinas da Euromaster na Península Ibérica está preparada para prestar um serviço de qualidade aos veículos elétricos e híbridos. Isto é possível graças à grande aposta na formação que temos vindo a fazer desde há anos. De facto, sabemos bem que a profissão de mecânico é uma profissão viva, que muda e evolui com o passar do tempo de acordo com os novos tipos de tecnologias de mobilidade que têm vindo a aparecer.

Em 2024 aumentámos em 18% o número de horas de formação para os nossos funcionários e franchisados, o que multiplicou por cinco

o número de inscrições, de 1.300 em 2023 para 6.733 em 2024, o que reflete o compromisso claro e firme da Euromaster com a formação.

Que outras práticas de sustentabilidade (ambientais e operacionais) estão a ser implementadas na rede?

Entre as diferentes práticas de sustentabilidade, um dos nossos objetivos é nos tornarmos a rede com menor impacto ambiental. Para tal, já apostamos na redução do consumo de energia nos diferentes centros, na substituição dos veículos da empresa e das carrinhas de assistência móvel por meios de transporte mais eficientes e na adoção de soluções energéticas mais sustentáveis, como a instalação de painéis solares nas oficinas.

Para sermos reconhecidos tanto pelos funcionários como pela sociedade como uma rede verde e sustentável, há uma sensibilização interna para gerar consciência em relação às alterações climáticas. A Euromaster organiza e patrocina eventos onde as pessoas da rede podem ser voluntárias e empreender ações nas suas

comunidades, e oferece formações práticas em técnicas de condução eficiente, alguns 'truques' para prolongar a vida útil dos pneus e a redução do consumo de combustível.

Qual é a estratégia da Euromaster para o mercado ibérico nos próximos anos?

A nossa estratégia para o mercado ibérico é continuar a crescer como rede, sempre apoiados nos nossos três pilares: honestidade, profissionalismo e máxima satisfação do cliente.

Na Península Ibérica, a rede já ultrapassa as 540 oficinas, das quais 443 estão localizadas em Espanha, enquanto as restantes se distribuem entre Portugal e Andorra.

Quais são as suas ambições em relação às colaborações com gestores de frotas? Pretende ser um simples fornecedor ou um parceiro estratégico?

Consideramo-nos um parceiro estratégico para a mobilidade das pessoas. O mercado de frotas está a evoluir e enfrenta desafios como a descarbonização, a eletrificação e a necessidade de uma gestão mais rápida e eficiente. Neste contexto, a nossa ambição não é ser um simples fornecedor, mas sim tornarmo-nos um parceiro estratégico para os gestores de frotas.

Já somos reconhecidos no sector como a referência em pneus e manutenção, com profissionalismo, cobertura e confiança. Mas queremos ir mais além: o objetivo é acompanhar as empresas nas novas oportunidades de mobilidade, oferecendo soluções inovadoras e adaptadas a cada realidade, desde veículos elétricos a serviços digitais de gestão de frotas. Procuramos construir parcerias sólidas e de longo prazo, nas quais a Euromaster seja o aliado das frotas para enfrentar os desafios atuais e a aproveitar as oportunidades do futuro. 📌

“

Para a Euromaster, cada frota é única. Daí que os nossos serviços tenham um alto grau de personalização, adaptados às necessidades reais de cada empresa



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

Sustentabilidade e irreverência de mãos dadas

— A CUPRA constrói automóveis com caráter assumidamente desportivo e dotados de equipamento de topo. Agora disponível em versões Special Edition para Empresas e ENI, a gama híbrida plug-in do emblema da SEAT, S.A. é mais do que uma simples aliada das metas de sustentabilidade das organizações – é uma verdadeira força motora, composta por três modelos com personalidade verdadeiramente inconfundível

Com menos de um ano no mercado nacional, os renovados Leon Sportstourer e Formentor e o novíssimo Terramar são os três modelos que compõem a gama eletrificada CUPRA; verdadeiros embaixadores do que melhor se faz atualmente nos campos do design automóvel, da tecnologia e da performance.

Equipados com motorizações híbridas plug-in, representam uma estratégia de eletrificação muito bem definida, que procura responder às cada vez maiores necessidades de sustentabilidade das organizações que buscam soluções de

Uma gama não convencional, para hedonistas, disponível em renting para Empresas e ENI a partir de 420 euros/mês (acresce IVA), sem entrada inicial, e com um fator que muito contribuirá para a retenção do seu próprio valor futuro: a tecnologia presente, com conectividade total e de última geração.

mobilidade bem enquadradas fiscalmente e que, simultaneamente, respeitem o ambiente e reduzam os encargos no que aos custos de utilização diz respeito.

Corresponder ao acima descrito é uma tarefa que a marca que nasce da antiga divisão de modelos desportivos da SEAT assume sem rodeios e com uma garantia: é possível construir automóveis emocionantes, robustos e vanguardistas.

Estes três automóveis contam com um nível de equipamento de série muito completo. Além do ecrã de infotainment de grandes dimensões, os modelos equipam, entre outros, câmara de visão traseira, jantes de 18" no Leon, 19" no Formentor e 20" no Terramar, iluminação interior LED, alarme, bagageira elétrica e pedal virtual, sistema Kessy Advanced ou até mesmo bancos elétricos e aquecidos com memória (também no caso do Terramar).

A bordo da rebeldia e da performance

Conheça melhor as propostas do fabricante, que embora partilhem a mesma conceção e base de construção com outros veículos do grupo Volkswagen onde se inserem, se distinguem pela sua aparência moderna e irreverente.

Todos com motorização híbrida plug-in de 204 cv, oferecem consumos combinados de combustível abaixo de 1,0 l/100 km.

A destacar, entre outras das vantagens que a gama PHEV oferece, está o carregamento rápido de até 50 kW em todos os modelos, que permite recuperar muito mais rapidamente a autonomia elétrica (10-80% em apenas 26 minutos).





LEON SPORTSTOURER PHEV

Em 2024 a CUPRA renovou o Leon, cunhou nele o seu ADN de forma ainda mais vincada e munuiu-o, nas suas versões hatchback e Sportstourer, de uma motorização híbrida plug-in (eHybrid) com uma potência combinada de 204 cv, uma bateria de maiores dimensões (19,7 kWh úteis), capaz de garantir até 131 km de condução puramente elétrica.

>> A tudo isto juntou elementos de design (exterior e interior) renovados, fruto de uma nova identidade visual que privilegia, por exemplo, uma abordagem mais sustentável



nos materiais utilizados a bordo, porém sem descuidar a qualidade.

>> No habitáculo do renovado Leon Sportstourer PHEV, encontramos um maior ecrã central, com 12,9 polegadas, e um ambiente digital mais intuitivo, envolvem o condutor numa verdadeira experiência de conforto e bom gosto.

>> É impossível ignorar também a bagageira desta carrinha, que mesmo com a presença da bateria de tração elétrica, conta com uns expressivos 470 litros de capacidade.

>> Apresenta ainda diferenças ao nível do design exterior, tendo recebido alterações que incorporam uma nova linguagem, com uma frente afilada, faróis LED Matrix triangulares e, na traseira, um logótipo integrado e iluminado entre os grupos óticos.

>> Este SUV crossover rebelde, com design robusto, entrega até 125 km de condução totalmente elétrica, graças à bateria com 19,7 kWh de capacidade, que admite carregamento rápido (CC) até 50 kW e até 11 kW em corrente alternada (AC).

>> No interior, e face ao anterior Formentor, a tecnologia digital foi melhorada na sua funcionalidade e visualização no painel atrás do volante e no ecrã central, agora de maiores dimensões (12,9"), com cursor retro-iluminado.

>> Está disponível para Empresas e ENI com renda de 420 euros (valor sem IVA, não inclui entrada inicial).



TERRAMAR PHEV

Este SUV compacto de design irreverente promete horas de emoção a quem o decidir colocar à prova. O seu espírito desportivo e carácter emocional têm o objetivo de elevar o posicionamento da marca dentro do segmento que mais cresce no mercado europeu.

>> Presta homenagem ao circuito histórico de Sitges-Terramar, onde a marca foi lançada em 2018 e apresença com uma presença marcante, fruto do seu "nariz de tubarão", com um design dianteiro bastante diferenciado, além das suas proporções desportivas.

>> A bordo do Terramar encontra-se todo um mundo de conectividade e entretenimento, com os ecrãs de alta resolução a fornecerem toda a informação necessária a condutores e ocupantes. Além disso, várias funções do carro estão disponíveis através da app My CUPRA.

>> Equipa o mesmo conjunto híbrido plug-in que os irmãos Leon ST e Formentor e promete 119 km de autonomia elétrica e carregamento rápido de 50 kW (10-80%) em apenas 26 minutos.

>> Disponível para Empresas e ENI com rendas de 470 euros/mês (acresce IVA), sem entrada inicial.



FORMENTOR PHEV

É o best-seller da CUPRA. Em 2023, o Formentor representou mais de metade (55%) das vendas do emblema em solo nacional.

>> O novo modelo conjuga desempenho e tecnologia de última geração, graças à arquitetura MQB Evo, que permite a fácil integração de variadas tecnologias, como é o caso dos sistemas de assistência à condução de última geração à distância de um simples comando no intuitivo sistema de infotainment.





Daniela Cunha

CONSULTORA DA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS

Tratamento fiscal das despesas de carregamentos elétricos feitos nas empresas ou na casa dos utilizadores das viaturas

Com a crescente aposta na mobilidade elétrica por parte das empresas e empresários, surgem inevitavelmente dúvidas quanto ao correto enquadramento fiscal das despesas relacionadas com os carregamentos elétricos, sobretudo quando estes ocorrem fora das instalações da entidade, nomeadamente na residência dos trabalhadores ou dos membros dos órgãos sociais (MOE).

No que se refere ao IVA, desde o OE/2020 que a lei clarificou que o imposto sobre a eletricidade consumida por viaturas elétricas e híbridas plug-in pode ser alvo de dedução por determinados sujeitos passivos, mesmo no caso de viaturas de turismo (1).

Dedução do IVA

Mas afinal, em que condições pode ser deduzido o IVA da eletricidade usada nos carregamentos?

De acordo com o Código do IVA, só podem ser deduzidas as despesas que estejam devidamente documentadas e diretamente relacionadas com a atividade empresarial.

Assim, a primeira condição, e talvez a mais relevante, é que a fatura da eletricidade esteja emitida em nome da empresa ou empresário. Ou seja, caso o documento que titula a despesa com o carregamento não contenha todos os elementos obrigatórios (2), ainda que a viatura seja da propriedade da entidade, o IVA não será dedutível.

Adicionalmente, só pode deduzir-se o imposto que tenha incidido sobre bens ou serviços adquiridos, importados ou utilizados pelo sujeito passivo para a realização de transmissões de bens e prestações de serviços sujeitas a imposto e dele não isentas, salvo as operações especificamente elencadas no Código (3).

Em suma, o IVA será dedutível, desde que:

- >> A viatura elétrica ou híbrida plug-in esteja afeta à atividade;
- >> A fatura de eletricidade esteja emitida em nome da entidade;

(1) ALÍNEA A) DO N.º 1 DO ARTIGO 21.º CÓDIGO DO IVA.
 (2) N.º 5 DO ARTIGO 36.º E N.º 2 DO ARTIGO 40.º DO CÓDIGO DO IVA.
 (3) ARTIGO 20.º DO CÓDIGO DO IVA.
 (4) FICHA DOUTRINÁRIA N.º 24 830.
 (5) ARTIGO 23.º DO CÓDIGO DE IRC.
 (6) FICHA DOUTRINÁRIA N.º 25 762.
 (7) ARTIGO 33.º DO CÓDIGO DE IRS.
 (8) ARTIGO 72.º DO CÓDIGO DE IRS.



>> O consumo seja comprovadamente afeto à atividade empresarial.

E quando o carregamento é feito na habitação dos utilizadores?

Neste cenário, a situação é mais sensível. Embora a viatura pertença à entidade, se a fatura de eletricidade estiver em nome do utilizador, o IVA não será passível de dedução.

Por exemplo, imaginemos um trabalhador que usa a viatura da empresa para visitar vários clientes e que nem sempre volta à sede da empresa no final do dia. Como utiliza a viatura por dias sucessivos para trabalhar, decide carregá-la na sua habitação. No entanto, se a fatura da eletricidade estiver em seu nome pessoal, o IVA dessa eletricidade não pode ser deduzido, porque não cumpre os requisitos legais.

Todavia, se a habitação for também a sede da empresa, a solução deverá passar por existência de diferentes contadores de eletricidade, desde que a fatura seja emitida em nome da sociedade.

Vale a pena destacar que, de acordo com o entendimento da Autoridade Tributária (4), o IVA pago na compra e instalação de carregadores elétricos, utilizados nestas viaturas, não pode ser deduzido, uma vez que esta despesa é associada à utilização.

Aceitação das despesas com eletricidade

Quando é que as despesas com eletricidade são aceites como gasto na empresa ou empresário?

Em sede de IRC, as despesas com eletricidade para carregar viaturas elétricas são aceites como gasto da empresa se estiverem associadas à obtenção ou manutenção de rendimentos sujeitos a imposto, devidamente documentadas e registadas na contabilidade (5).

Assim, se a empresa tiver viaturas elétricas afetas à sua atividade, é perfeitamente legítimo que registe contabilisticamente a despesa da eletricidade e a aceite como gasto fiscal, desde que tenha na posse a documentação necessária.

Mas, tal como analisado para efeitos de IVA, a viatura em determinadas circunstâncias pode ser carregada fora das instalações da entidade. Nestes casos, mesmo que a viatura seja da propriedade da empresa ou empresário, se a fatura de eletricidade estiver em nome pessoal do utilizador, a despesa poderá não ser aceite.

A empresa não pode pagar a eletricidade ao utilizador?

Uma vez que os documentos de suporte são normalmente emitidos em nome do utilizador, designadamente por respeitarem à sua residência particular, para que as despesas sejam consideradas na esfera da entidade e reembolsadas ao trabalhador ou MOE, devem ser debitadas por estes, à sociedade (6).

No entanto, a lei não proíbe a afetação parcial de consumos. Assim, se uma parte da habitação estiver a ser utilizada efetivamente ao serviço da empresa (como um escritório ou armazém), é possível imputar parte dos consumos à sociedade. Para isso, é recomendável definir critérios objetivos de repartição.

Diríamos ainda que para garantir associação das despesas à fonte produtora do rendimento, seria fundamental recorrer a soluções formais, como um qualquer contrato entre o proprietário do imóvel e a entidade, permitindo justificar legalmente a afetação de parte da residência à atividade da entidade. Neste contexto, as despesas associadas à utilização (como eletricidade) podem ser aceites como gasto empresarial.

Mesmo que as despesas com carregamentos elétricos sejam aceites fiscalmente e o IVA possa ser deduzido, há ainda que considerar a tributação autónoma (TA).

Esta tributação incide sobre todos os encargos com as viaturas, designadamente gastos com carregamentos elétricos, e variam conforme o tipo e o custo de aquisição da viatura. Por exemplo, para viaturas híbridas plug-in que cumpram certos requisitos (autonomia mínima de 50 km em modo elétrico e emissões inferiores a 50 g CO₂/km), as taxas de TA são de 2,5, 7,5 por cento ou 15 por cento, conforme o custo de aquisição tenha sido inferior a 37.500 euros, igual ou superior a 37.500 euros e inferior a 45.000 euros, ou igual ou superior a 45.000 euros, respetivamente.

No caso das viaturas 100 por cento elétricas, se o valor de aquisição não ultrapassar 62.500 euros, não há lugar a TA. Se ultrapassar esse valor, aplica-se uma taxa de 10 por cento.

Regras diferentes para empresários em nome individual

Para os empresários em nome individual com contabilidade organizada, as regras são um pouco diferentes. Neste caso, é possível deduzir até 25 por cento das despesas com eletricidade, água, telecomunicações e outras, desde que estas estejam diretamente relacionadas com a atividade (7).

No âmbito da TA, também há diferenças, designadamente para viaturas híbridas plug-in cujo valor de aquisição seja inferior a 30.000 euros, a taxa de TA é de 5 por cento, subindo para 10 por cento quando o custo de aquisição é igual ou superior a aquele montante. Já as viaturas movidas exclusivamente a energia elétrica não estão sujeitas a TA (8).

Por fim, é recomendável que empresas e empresários adotem práticas formais e documentadas, e sempre que possível, mantenham a separação clara entre consumos empresariais e particulares. Estas medidas são essenciais para garantir a conformidade fiscal e a otimização dos benefícios.

Renault Clio

O TRIUNFO DO SEGMENTO B

— 35 anos de história, 17 milhões de unidades vendidas globalmente (120 países), mais de meio milhão de unidades vendidas em Portugal e duas vezes Carro do Ano. O Clio é um caso de sucesso na marca do diamante desde 1990 e abre uma nova página numa história que até aqui apenas tem sido de sucesso



>> O renovado Clio vem completar uma gama já bastante completa da Renault para o importante segmento B. A oferta conta agora com duas propostas 100% elétricas (5 E-TECH Elétrico e 4 E-TECH Elétrico) e duas propostas de carácter multi-energias (Captur e esta sexta geração Clio). Não deixa de ser curiosa a abordagem do fabricante francês, que preenche o segmento com duas soluções hatchback (Clio e R5) e duas versões de carroçaria SUV, mais robustas (Captur e R4).

>> “Um carro mais desejável, com raízes lati-

nas”. Palavras da própria Renault, que na revelação à imprensa que aconteceu a 1 de setembro, em Paris, mostrou o totalmente renovado e estilizado desenho do Clio. A título de exemplo, o capot está mais longo e a distância entre eixos maior. A linha do tejadilho, traçada para dar ares de coupé ultracompacto, é uma clara disrupção no desenho de automóveis para este segmento, complementada por um spoiler traseiro integrado em cor diferente da carroçaria (preto).

Destacam-se ainda a linha do contorno das janelas, inclinada para acelerar em direção à traseira.



MAIS SOBRE O RENAULT CLIO >>



>> A estratégia montada pela Renault para manter presença robusta no segmento B é simples: equipar o Clio com tecnologia e equipamento de segmentos superiores, enquanto o capacita com uma nova e potente motorização full hybrid de 160 cv – inédita no modelo, com emissões de CO2 prometidas abaixo dos 90 g/km e um consumo combinado de 3,9 l/100 km “até menos 40% do que num motor a gasolina convencional”, garante a Renault.

Esta nova motorização inclui um bloco 1.8 litros a gasolina com injeção direta e ciclo Atkinson de 4 cilindros, ao qual se juntam dois motores elétricos alimentados por uma bateria com 1,4 kWh de capacidade. Esta versão do Clio promete dois valores muito apelativos para empresas que procuram um automóvel eficiente, amigo do ambiente e com disponibilidade para muitos quilómetros com apenas um depósito: condução em modo elétrico até 80% do tempo (em ambiente urbano) e autonomia até 1.000 km em ciclo de condução extra-urbano.

Para os adeptos de soluções GPL, a Renault propõe uma nova variante ECO-G com 120 cv, caixa automática EDC e autonomia ainda maior (novo depósito de GPL passa a contar com uns expressivos 50 litros de capacidade). As emissões de CO2 anunciadas (pendentes de homologação) são de 107 g/km e o consumo de combustível combinado anunciado para esta versão bi-fuel é de 6,9 l/100 km.



>> Ainda não há preços para esta nova geração do Clio; serão comunicados em breve.



<< MAIS SOBRE O AION V

>> O AION V equipa um motor elétrico com 204 cv de potência, com binário máximo de 240 Nm.

A bateria de 75 kWh de capacidade assegura-lhe uma autonomia, em ciclo combinado WLTP, de 510 km, e os consumos (também em ciclo WLTP) anunciados pela AION situam-se nos 16,5 kWh/100 km.

Relativamente a tempos de carregamento, a AION garante que, num posto de carregamento rápido, este C-SUV elétrico precisa de apenas 15 minutos para recuperar 370 km de autonomia.



>> Relativamente à confiança que a marca quer dar às frotas, um responsável do Grupo JAP disse à FLEET MAGAZINE que a questão das garantias é um fator fundamental. O AION V tem uma garantia de oito anos ou 160 mil km e, para a bateria de tração, o período temporal é o mesmo, mas os quilómetros cobertos são 200 mil. "Isso é algo que nos ajuda muito", refere, e acrescenta que a marca está a dar às frotas uma garantia de qualidade, além das assistências e do plano de manutenção. Tudo isso aliado à proximidade que, reitera, a marca quer ter junto do canal B2B. Tal será o suficiente para posicionar este C-SUV elétrico nas shortlists e cestos de compras dos responsáveis de frotas.



AION V

C-SUV ELÉTRICO QUER COMPETIR COM PROPOSTAS ALEMÃS

— O Grupo JAP é o importador da marca AION, da GAC Motor, para Portugal. O AION V é o primeiro de uma gama 100% elétrica que deverá povoar as ruas nacionais durante os próximos anos

>> Com proporções comparáveis à dos SUV de maiores dimensões, o AION V foi pensado especialmente para famílias, diz a marca, que assume mesmo querer competir com algumas marcas alemãs do segmento D no que respeita

a espaço a bordo. Disponível em Portugal em apenas duas versões de equipamento (Premium e Luxury), a AION preparou uma campanha de lançamento para o AION V, que é vendido com um preço de 29.990 euros (acresce IVA).



>> O Grupo JAP traz para Portugal a AION, uma marca da GAC Motor que, nas palavras de Jan Oehmicke, administrador do Grupo, decidiu entrar na Europa primeiramente por Portugal e que representa uma nova etapa nas suas operações.

Para isso, e para alavancar a entrada em Portugal com apenas um modelo (o AION V), o Grupo

JAP espera, em menos de:

- > 6 meses, garantir uma rede de concessionários com presença nos maiores centros populacionais;
- > 18 meses, ter pontos de venda em todas as regiões de maior penetração da eletrificação e cobertura nacional no pós-venda;
- > 30 meses, garantir cobertura nacional em pontos de venda.

Leapmotor C10 REEV

SUV ELÉTRICO COM EXTENSOR DE AUTONOMIA ABAIXO DOS 37.500 €*

— O C10 REEV é um SUV elétrico com extensor de autonomia para o segmento D. Oferece todas as comodidades de uma condução elétrica sem o fator de ansiedade de autonomia, ideal para empresas que estejam a preparar uma transição energética da sua frota e ainda não se encontrem preparadas para dar o salto para a eletrificação total

*IVA INCLuíDO



>> A Leapmotor chegou a Portugal em abril. Na altura da apresentação dos modelos C10 e T03 no nosso país, João Câmara, diretor da marca no nosso país, assumia uma abordagem B2B “forte”. O responsável dizia que a marca estava atenta às empresas e adiantava mesmo que o objetivo era que a Leapmotor passasse a ser considerada na short list dos clientes-em-

presa. Essa postura, aliada a um propósito também ele assumido de trazer ainda mais variedade dentro do grupo Stellantis, traduz-se na expansão da rede de concessionários (até final de 2025 serão nove) e na apresentação de um automóvel que combina os benefícios de um 100% elétrico com os de um carro “tradicional” a gasolina.



>> Vendido em Portugal apenas em duas versões de equipamento (base e Design), o C10 REEV é proposto a partir de 37.454 euros (IVA incluído). Visto povoar o território dos híbridos

plug-in, este elétrico com extensor de autonomia enquadra-se dentro do primeiro patamar da Tributação Autónoma, ficando por isso sujeito a uma taxa reduzida de TA de 2,5%.

MAIS SOBRE O LEAPMOTOR C10 REEV >>



>> A Leapmotor convidou a FLEET MAGAZINE a conduzir um C10 REEV entre Madrid e Lisboa. Ao longo desses 650 km não foi necessário abastecer com combustível ou carregar a bateria. Num percurso que foi feito mais de 95% do tempo em autoestrada, respeitando sempre os limites de velocidade, o C10 REEV chegou à sede da Stellantis em Sacavém, com pouco mais de 100 km de autonomia – um verdadeiro atestar da versatilidade e compatibilidade deste SUV com as longas viagens em modo elétrico.



>> REEV significa Range Extender Electric Vehicle. Relativamente ao C10 100% elétrico, o C10 REEV apresenta maior autonomia, reabastecimentos mais rápidos e melhor eficiência no aquecimento de bateria, além de eliminar o fator de ansiedade de autonomia.

Já comparativamente a um híbrido plug-in, este modelo permite mais tempo de condução em modo 100% elétrico, muito graças à bateria com 28,4 kWh de capacidade, que lhe proporciona até 145 km de condução puramente elétrica. No conjunto total, o C10 REEV apresenta uma autonomia superior a 970 km.



<< MAIS SOBRE O KGM MUSSO EV

>> Inclui um ecrã panorâmico de grandes dimensões, com um painel de instrumentos de 12,3 polegadas e um ecrã de navegação e infotainment, também ele com 12,3 polegadas. A Musso EV oferece, na versão base K3, ar condicionado automático bi-zona, conectividade Apple CarPlay e Android Auto, carregador de smartphone por indução, duas entradas USB-C, sensores de chuva e luz, acesso e arranque sem chave e sistema V2L (disponível em todas as variantes de equipamento).

Na versão K5 – topo de gama – estão disponíveis o sistema de monitorização 3D da área exterior e de observação do piso, o volante aquecido, os bancos forrados a tecido e pele sintética e bancos do condutor e passageiro com ajuste elétrico de oito vias, aquecidos e ventilados.

A Musso EV inclui barras de tejadilho longitudinais de série.



KGM Musso EV

TRABALHO OU LAZER EM MODO EV

— Há sensivelmente um ano que a coreana KGM (KG Mobility) chegou a Portugal, com um variado naipe de modelos, predominantemente SUV, e com uma pick-up que inicialmente era apenas movida a gasóleo. No entanto, o jogo mudou e a Musso é agora comercializada também em versão puramente elétrica

>> A Musso EV é a primeira pick-up totalmente elétrica a ser comercializada pela marca importada para Portugal pela Astara. Partilha plataforma com o SUV Torres EVX e está disponível exclusivamente na versão com quatro portas e cinco lugares, podendo ser configurada em variantes de tração elétrica 4x2 ou 4x4.

A versão 4x2 vem equipada com motor de 207 cv e 339 Nm de binário. Quanto à versão 4x4,

acrescenta ao motor elétrico de 207 cv outro de igual potência, acoplado ao eixo traseiro, debitando uma potência total de 237 cv e binário de 630 Nm.

Equipa uma bateria com 80,6 kWh de capacidade, capaz de garantir 420 km de autonomia na versão 4x2 e 379 km na variante de tração integral. O carregamento num posto rápido até 80% dura 36 minutos, a um máximo de 300 kW.



>> Hugo Silva, gestor de produto da KGM, diz que esta é uma solução que pode trazer bastante versatilidade ao mercado profissional. Por um lado, navega num segmento onde os preços praticados são bem superiores, e a oferta de preços para empresas para a Musso EV inicia-se nos 29.990 euros (acresce IVA). Por outro, e comparativamente a um tradicional furgão elétrico, que

inclui uma caixa de carga fechada e transporta apenas três passageiros, permite o transporte de até cinco ocupantes.

Já no campo das pick-up, e colocando-a ao lado de uma pick-up tradicional, que para ter desconto no ISV tem de ter obrigatoriamente três assentos, a Musso EV não só não paga ISV como tem mais dois lugares sentados.

BYD Seal 6 DM-i

A PRIMEIRA CARRINHA BYD PARA A EUROPA

— A nova gama BYD Seal 6 DM-i promete chegar às estradas em poucas semanas, em formatos de carroçarias Sedan e, pela primeira vez na Europa, Touring com até 1.535 litros de capacidade de carga (bancos traseiros rebatidos)



>> O novo BYD Seal 6 DM-i já está disponível para encomenda em Portugal e com preço a partir de 32.990 euros (acresce IVA), numa campanha de lançamento exclusiva para empresas e ENI.

Batizado de “super híbrido” pelo fabricante, este novo Seal 6 DM-i junta-se ao D-SUV Seal U DM-i, o primeiro PHEV do emblema chinês lançado na Europa que já vendeu mais de um milhão de unidades.



>> Em Portugal, há duas configurações Super Híbridas disponíveis: Comfort Lite (com disponibilidade limitada, garante o fabricante), e Comfort – versão em campanha de lançamento para empresas e ENI –, com potência combinada de 212 cv e bateria com 19 kWh

de capacidade, para uma autonomia em modo elétrico até 105 km na versão Sedan e 100 km na variante Touring. Relativamente às autonomias combinadas, a BYD anuncia 1.455 km para a versão Sedan e 1.350 km para a versão Touring.

MAIS SOBRE O BYD SEAL 6 DM-i >>



>> As versões Sedan e Touring registam o mesmo comprimento (4.840 mm) e largura (1.875 mm), porém diferem na altura (1.495 mm para a variante Sedan e 1.505 mm para a versão Touring). A distância entre eixos de ambas as versões é de 2.790 mm. Estas medidas são reflexo de um claro posicionamento no segmento familiar.



>> Olhando para a versão Touring, a primeira carrinha BYD para a Europa, mantém os mesmos elementos característicos da versão Sedan, porém com argumentos de peso no que respeita ao espaço de carga: 500 litros atrás dos bancos, até à altura do apoio de cabeça, 675 litros acima disso.



>> No total, rebatendo os bancos traseiros, a Seal 6 DM-i Touring oferece 1.535 litros de capacidade de carga, num acesso à porta da bagageira (elétrica) que pode ser feito por comando à distância.



QUER REDUZIR SUBSTANCIALMENTE OS SEUS CUSTOS DE CARREGAMENTO EM 2025?

SAIBA COMO

SOLUÇÕES
EMPRESARIAIS



 frotas.go-evio.com

 sales@go-evio.com

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

TOP 10 Identificação dos 10 postos mais baratos para a localização do condutor **NOVO**



Gestão da frota, condutores, grupos e cartões



Controlo de custos em tempo real



Diferentes períodos de faturação e responsáveis de pagamentos



Estatísticas e extração de relatórios



Cálculo da pegada de carbono



API para integração com sistemas externos de gestão



Carregamentos em casa e na Europa, com faturação à empresa



Plafonds por colaborador ou viatura



Gestão de postos de carregamento privados e públicos



Gestão da potência disponível



Gestão de Quilometragem



Carregamento solar disponível





Hyundai IONIQ 5

INTERESSE REFORÇADO PARA EMPRESAS

— Mais autonomia e tecnologia a bordo, design renovado e versões pensadas exclusivamente para empresas. O renovado IONIQ 5 vem reforçar o papel da Hyundai na mobilidade elétrica inteligente



>> Está maior – cresceu 20 mm em comprimento – viu os seus para-choques serem redesenhados e foi-lhe acrescentado um spoiler traseiro mais longo. O renovado IONIQ 5 traz, além das pequenas alterações estéticas, novidades ao nível de equipamento. Inclui dois modelos de motor e bateria e uma

gama diversificada de equipamento, com quatro níveis (Premium, Premium Plus, Vanguard e Vanguard Plus).

Tudo elementos que elevam a experiência de condução e eficiência para as empresas que procuram uma solução de mobilidade elétrica inteligente.



>> Uma das novidades no que respeita a mecânica é a introdução de dois novos níveis de capacidade de bateria: 63 kWh e 84 kWh, substituindo a anterior de 77,4 kWh. Por isso, a autonomia máxima do modelo foi amplamente melhorada, com a bateria de maior capacidade

de a garantir uns impressionantes (anunciados pela marca) 784 km em ciclo urbano. Mantém-se a arquitetura elétrica de 800V que permite os carregamentos ultrarrápidos. Isso torna possível acrescentar até 350 km de autonomia em apenas 18 minutos (!).

>> A tecnologia a bordo é elemento de destaque. O Hyundai IONIQ 5 evoluiu e conta com novas funcionalidades – entre elas o sistema de infotainment de nova geração ccNC (connected car Navigation Cockpit) e suporte de atualizações remotas de software Over-the-Air, que garante que os principais sistemas eletrónicos estão sempre atualizados.

Como nos mais recentes modelos elétricos da Hyundai, o novo Hyundai IONIQ 5 conta com garantia total de 7 anos sem limite de quilómetros, garantia de 8 anos ou 160 mil quilómetros para a bateria de alta voltagem, 7 anos de Assistência em Viagem e 7 anos de Check-ups anuais gratuitos.



>> As versões de entrada do IONIQ 5 MY25 assumem um papel estratégico para as empresas. Há por isso uma nova versão Premium com bateria de 63 kWh e autonomia proposta até 613 km em ciclo urbano, com preço especial para empresas e ENI de 29.990 euros, ao qual acresce IVA.





<< MAIS SOBRE O KIA PV5



>> PV5 CARGO

No sentido de apoiar o aumento de produtividade das frotas dos clientes do PV5, a Kia está a colaborar com prestadores de serviços para melhorar a experiência operacional através da geração de dados de alta qualidade, disponibilizados em formato API, para aperfeiçoar o controlo dos veículos e os resultados comerciais.

O PV5 Cargo tem dois lugares para passageiros, tem um espaço de carga de 4,4 metros cúbicos, uma carga útil de 690 kg e é configurável com dois tipos de bateria: 51,5 kWh ou 71,2 kWh, para autonomias (em ciclo combinado) de 297 km e 416 km, respetivamente.

Inclui carregamento rápido para ambas as versões de bateria (30 minutos para 80% da capacidade de carga).



>> PV5 PASSENGER

“Permite uma transição rápida entre o uso profissional e o uso pessoal sempre que necessário”. Quem o diz é o fabricante, que equipa o PV5 Passenger com uma porta traseira elevatória e várias opções de configuração de bancos, além de possibilitar ainda a instalação de vários acessórios.

Equipa uma bateria de 71,2 kWh, com autonomia proposta de 412 km em ciclo combinado.

O espaço de carga é de 1.320 litros, podendo atingir um máximo de 2.300 litros. Permite a reclinagem e rebatimento dos bancos da segunda fila.

Embora seja configurável com cinco lugares (versão Standard), está prevista para breve uma variante de sete lugares.



KIA PV5

COMERCIAL LIGEIRO ELÉTRICO DO FUTURO ABAIXO DE 30 MIL €

— Disponível em Portugal com especificação L2H1 nas variantes Cargo e Passenger, o PV5 terá preços para empresas a começar nos 28.477 euros (valor sem IVA)

>> A Astara, representante nacional da Kia, anunciou a entrada em comercialização do PV5, o primeiro comercial da nova geração de veículos da marca, denominada PBV (Platform Beyond Vehicles).

Pensado para ride-hailing e entregas (de bens ou pessoas), o PV5 é o primeiro modelo da marca sul-coreana a assentar na plataforma dedicada E-GMPS, que permite uma série de combinações flexíveis de várias carroçarias – poderá, por isso, ser configurado nas variantes Cargo e Passenger.



>> As versões de carga e de transporte de passageiros vêm equipadas com um sistema de infotainment composto por um painel de instrumentos de 7,5 polegadas e um ecrã de navegação de 12,9 polegadas. O PV5 inclui ainda conectividade com Ap-

ple CarPlay e Android Auto, sistema Kia Connect, atualizações Over-the-Air para diferentes componentes eletrónicos, capacidade (como opcional) Vehicle-to-Load, ou V2L, e variados sistemas de segurança e assistência ao condutor.



Miguel Vassalo

COUNTRY MANAGER AUTOROLA

O que está por trás do *emblem*a

Em 2021, as luzes apagaram-se numa linha de montagem por falta de um minúsculo componente electrónico. Uma peça que valia centavos acabou por travar milhões. Carros inacabados acumulavam-se nos parques, equipas ficavam paradas, concessionários esgotavam o stock. A cena repetiu-se um pouco por todo o mundo e expôs a fragilidade de uma cadeia de fornecimento hiperligada. Só nesse ano, estima-se que a indústria automóvel tenha deixado de produzir cerca de 7,7 milhões de veículos devido à escassez de semicondutores, segundo dados da consultora AlixPartners.

Durante décadas, estes fornecedores operaram longe dos olhos do público. Mas a pandemia, a crise dos chips e a guerra na Ucrânia trouxeram-nos para o centro das atenções. Afinal, quem são estes atores capazes de travar gigantes globais com a simples ausência de uma peça?

A orquestra por trás das marcas

Por trás de cada logótipo exposto no stand existe uma autêntica orquestra de empresas. São elas que produzem as dezenas de milhares de peças que compõem um automóvel comum, dos parafusos e sensores aos bancos completos e sistemas de travagem. Em Portugal, nomes como a Simoldes (plásticos técnicos), a Amorim Cork Composites (materiais leves e isolantes) ou a Caetano Coatings (tratamento de superfície e pintura) ajudam a

dar forma a essa orquestra.

No jargão do sector, fala-se em "tiers" para descrever o grau de proximidade de cada fornecedor à marca final. Os Tier 1 fornecem sistemas completos, prontos a montar, como um painel de instrumentos ou um sistema de travagem. Os Tier 2 abastecem-nos com subconjuntos e componentes específicos. Já os Tier 3 fornecem matérias-primas e materiais base. Trata-se de uma pirâmide funcional, embora não rígida, já que a mesma empresa pode ser Tier 1 num projeto e Tier 2 noutro. Aliás, esta estrutura ajuda a explicar por que razão a especialização se tornou regra no sector.

Também o papel destes atores evoluiu de forma significativa. De meros executantes de desenhos sob especificações ditadas pelos construtores, tornaram-se parceiros estratégicos, envolvidos desde a fase de conceção. Vê-se isso na co-criação de ópticas LED inteligentes, como no caso da Valeo e da Hella, ou no desenvolvimento de baterias sob medida para veículos

elétricos por empresas como a CATL, a LG Energy Solution ou a Panasonic.

Esta cultura tem raízes no Japão, com a Toyota e o conceito de keiretsu, um modelo baseado em redes de fornecedores de longo prazo, onde a confiança gerava qualidade e inovação. Hoje, o equilíbrio de poder está mais nivelado. Existem fornecedores tão avançados que são eles a ditar tendências, desde os sistemas de assistência à condução até às transmissões. Muitas das inovações que o condutor valoriza nascem em empresas cujo nome raramente chega ao emblem

A tempestade perfeita: 2020-2022

A pandemia foi o primeiro grande abalo. Fábricas encerradas, navios retidos, a procura a cair abruptamente e, pouco depois, a disparar de forma descontrolada. O modelo just-in-time (o sistema de produção e entrega "mesmo a tempo", que durante décadas permitiu reduzir stocks) perdeu o compasso. Quando as linhas de montagem voltaram a operar, faltavam peças essenciais em praticamente toda a parte.

Seguiu-se a escassez de semicondutores, que se revelou o verdadeiro calcanhar de Aquiles da indústria moderna. Um automóvel atual depende de centenas de chips, mas a produção está fortemente concentrada na Ásia. Com a eletrónica de consumo a absorver grande parte da capacidade produtiva, e a oferecer margens mais elevadas, o sector automóvel foi relegado para segundo plano. Só em 2021, as perdas terão atingido cerca de 210 mil milhões



*Muitas das inovações que o condutor valoriza nascem em empresas cujo nome raramente chega ao emblem*a do capô



A diferença entre um veículo imobilizado por falta de um chip e um serviço que nunca falha decide-se nos bastidores

Muito mais do que um facelift

— Ainda conquista muitos clientes europeus, seduzidos não só pela promessa de uma pegada ecológica reduzida, mas também pelo prestígio que ainda retém como marca “cool” no universo da mobilidade elétrica. No entanto, o cenário tem vindo a mudar: vindos do Oriente multiplicam-se os rivais elétricos do mesmo segmento, alguns já mais ousados.

Para o Model Y, agora batizado Juniper, manter o protagonismo já não é só um exercício de continuidade — exige resistência. A sua renovação estética, tal como aconteceu no recente Model 3 Highlander, era urgente

A Tesla não é uma marca consensual. Pelo menos não agora, dada a retumbante queda que deu nas matrículas de elétricos novos nos últimos meses — a título de exemplo, no passado mês de julho a marca registou, comparativamente ao período homólogo, uma descida de 48,5% nos registos. E a tendência de espiral descendente parece não ter fim à vista: entre 1 de janeiro e 31 de agosto de 2025, a Tesla caiu 25,7% no número de unidades matriculadas, um período que em nada se assemelha ao registado 12 meses antes, quando a marca vendia, ao fim dos primeiros oito meses de 2024, mais 1.597 carros.

Muitos dirão que estes resultados comerciais acontecem devido à liderança de Elon Musk, outros entregarão as responsabilidades ao desgaste com a marca e à sua pouco extensa gama.

O próprio Model Y, que em 2023 foi mesmo o primeiro 100% elétrico a liderar a lista de veículos com maior número de matrículas a nível global (em todos os grupos motopropulsores e tipos de energia), enfrenta agora uma crise.

E embora dados da JATO Dynamics reve-

lem que este SUV se tenha mantido como o automóvel líder nas matrículas de elétricos a bateria na Europa dos 28 (68.801 unidades) entre janeiro e julho, quando comparamos com os números de 2024, a queda é de 33%.

Com tudo isto, será seguro afirmar que o Model Y está a ficar sem argumentos? A versão agora batizada de Juniper vem contrariar esse pressuposto.

Um ambiente familiar

A bordo, o Tesla Model Y mantém a simplicidade que caracteriza os modelos da marca norte-americana. Pouco mais encontramos além do volante, da manete dos piscas (a marca mostrou que ouviu os seus clientes e não aplicou neste modelo — e bem! — os seletores de indicador de marcha no próprio volante, como fez com o Model 3) e do ecrã tátil de 15,4 polegadas, o centro de controlo de todas as operações.

Como familiar que se preze, o Juniper dispõe de uma das bagageiras mais impressionantes do seu segmento: 822 litros. A esta junta-se o frunk dianteiro, que com 116 litros disponibiliza ainda mais espaço de arrumação a um SUV já de si bastante espaçoso. Fica ainda a



nota de que, com os bancos traseiros rebatidos (agora eletricamente), este SUV elétrico oferece qualquer coisa como 2.022 litros de capacidade de carga.

Ainda sobre o espaço, é acolhedor o suficiente para acomodar confortavelmente cinco adultos. Este nível de conforto é assegurado pelos bancos, agora com a funcionalidade de ventilação, tão útil em dias de Verão, e que são compostos por materiais de qualidade bastante superior quando comparados com a anterior versão.

Também em relação ao anterior Model Y são claras as melhorias significativas na insonorização. A utilização de vidros acústicos em muito contribui para isso. Segundo a própria Tesla, todos os elementos vidrados foram sujeitos a este tratamento, e isso nota-se: o ruído de rolamento e os ruídos aerodinâmicos são bem menores do que os que registámos quando em dezembro de 2024 testámos a geração anterior (ver em fleetmagazine.pt).

Um exterior a pensar na eficiência

“Do para-choques dianteiro à luz traseira, o exterior foi totalmente redesenhado para desbloquear a máxima eficiência”, pode



ler-se no site da Tesla. A marca afirma ter revisto o design do modelo com vista a tirar o máximo partido de cada carregamento elétrico.

E de facto, talvez o maior atrativo dos modelos Tesla e o que mais dá que falar é a sua eficiência. Ao longo de cerca de 350 km, o computador de bordo anunciava que o consumo médio de energia não ultrapassou

os 15 kWh/100 km – números bastante realistas e muito próximos dos 14,2 kWh/100 km anunciados pela marca norte-americana.

Quanto ao desempenho, pouco há a dizer: este é um automóvel que continua a beneficiar de um elevado nível de potência (299 cv), mais do que suficiente para enfrentar qualquer subida ou ultrapassagem sem grandes constrangimentos.

IMPRESSÕES

Parte integrante do “sucesso” da Tesla em Portugal continuam a ser as empresas. O número de unidades Model 3 vistas, por exemplo, a circularem com um indicador TVDE nos para-brisas dianteiro e traseiro são prova disso, e o facto de o canal B2B representar uma grande fatia do mercado de ligeiros novos mantém a marca em bons lugares – embora já não com o fulgor de outrora.

Por tudo isto, o Model Y continua a ser uma opção a considerar dentro do já bem preenchido universo dos SUV 100% elétricos. O seu carácter familiar, aliado a uma bagageira digna de registo e a um preço bastante competitivo, colocam-no num digno lugar em qualquer lista de compras.

Ainda assim, nota menos positiva para a brecagem do Juniper. Com um círculo de viragem de berma a berma de 12,13 metros, esperava-se melhor da facilidade de manobrar este gigante quase duas toneladas (1.901 kg). No site da Tesla, o modelo ensaiado tem um custo de aquisição de 50.975 euros. No entanto, a marca tem soluções para empresas: renting a 72 meses/10 mil km com renda de 410 euros e leasing flexível a 60 meses/10 mil km por 497 euros/mês, com entrada inicial de 12.744 euros.

*CUSTO DE AQUISIÇÃO.....	39.899 € + IVA
*RENDA 36 MESES.....	854 € + IVA
*RENDA 48 MESES.....	779 € + IVA

MOTOR	ELÉTRICO
	299 CV
BINÁRIO MÁXIMO	420 NM
CONSUMO COMBINADO	14,2 KWH/100 KM
BATERIA	75 KWH
AUTONOMIA	622 KM (COMBINADO)
CARGA MÁXIMA AC	11 KW
CARGA MÁXIMA CC	175 KW

*FONTE: AYVENS - QUILOMETRAGEM TÉCNICA MÁXIMA: 200.000 KM. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO

Competência dinâmica

— Parte de um competitivo – porém quase extinto – segmento, o Mazda3 Sedan continua a traçar o caminho da sobriedade e do prazer de condução. Tudo isto aliado a consumos notáveis para um automóvel que debita quase 200 cv de potência



IMPRESSÕES

O Mazda3 Sedan joga numa liga bastante competitiva e, face a rivais que apostam muitas vezes em linhas arrojadas e interiores repletos de tecnologia vistosa, mantém-se fiel à sua fórmula sóbria e tradicional. É aí, porém, que reside um dos seus maiores e mais convincentes trunfos: o de oferecer uma proposta de qualidade, pensada ao detalhe e com atenção a pormenores que o verdadeiro amante de automóveis ainda aprecia (por exemplo, os comandos físicos de controlo de climatização do habitáculo de simples e fácil operação). A isso acresce o facto de fazer a tecnologia brilhar, com o motor e-Skyactiv X de 186 cv a não ser apenas “um motor muito potente e mais evoluído”, mas a proporcionar-lhe consumos dignos de registo: 6,3 l/100 km. E ainda que o potencial e a novidade tecnológica se concentrem todos sobre o novo bloco e-Skyactiv X, há a considerar a carga fiscal elevada a que este veículo se encontra sujeito – apenas em IVA e ISV, a versão ensaiada paga qualquer coisa como 12.869 euros.

Exclusivo na gama 3, o 2.0 e-Skyactiv X de 186 cv é o grande aliado deste sedan: um bloco motriz que integra uma tecnologia [exclusiva da Mazda] denominada SPCCI (Spark Controlled Compression Ignition, ou Compressão Controlada por Faísca).

Simplificando: este motor e-Skyactiv X combina as vantagens de um motor diesel de ignição por compressão (por exemplo, a resposta inicial superior e a eficiência de combustível) com as vantagens de um motor a gasolina de ignição por faísca, que responde melhor a altas rotações e, consequentemente, polui menos.

O fabricante diz que esta é a combinação do melhor de dois mundos, e ao volante sente-se isso mesmo. E não é apenas na componente mecânica. O Mazda3 proporciona a condução de um tradicional e clássico sedan, onde o conforto e o luxo são notórios, com materiais de excelente acabamento e agradável sensação ao toque.

Agradável é também a experiência a bordo, com a insonorização do habitáculo aprimorada de forma exemplar, criando assim um ambiente bastante agradável para todos os ocupantes, mesmo em circulação em auto-estrada. A completar este conjunto, e já no capítulo do comportamento, refira-se ainda a direção, que oferece respostas rápidas, precisas e seguras, reforçando por isso a apetência dinâmica que caracteriza o Mazda3.

Ainda em estrada, e olhando para o seu desempenho, revela um equilíbrio e consistências dignos de nota, com a suspensão dianteira a gerir com particular eficácia tanto irregularidades como solicitações em curvas mais exigentes, garantindo a estabilidade e conforto necessários.

Complementando este conjunto, o meticulosamente projetado layout dos altifalantes oferece uma experiência de áudio imersiva, seja qual for o sistema preferido pelo cliente, que pode optar pelo sistema Mazda Harmonic Acoustics de três vias ou pelo sistema Bose de 12 altifalantes. 

*CUSTO DE AQUISIÇÃO	43.742 €
*RENDA 36 MESES	1.133 €
*RENDA 48 MESES	1.011 €

MOTOR	GASOLINA
	186 CV (ÀS 6.000RPM)
BINÁRIO MÁXIMO	240 NM (ÀS 4.000RPM)
CONSUMO COMBINADO	6,1L /100 KM
EMISSIONES CO2	135G /KM

* FONTE: AYVENS - QUILOMETRAGEM TÉCNICA MÁXIMA: 200.000 KM. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO



13.^a CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS ESTORIL

18 NOVEMBRO
CENTRO DE CONGRESSOS DO ESTORIL



conferenciagestaodefrotas.pt

PATROCINADORES / EXPOSITORES



Espaços disponíveis: ct@fleetmagazine.pt | sergio.santos@fleetmagazine.pt

Democratizar a eletrificação

— O Panda, ou melhor, Grande Panda, está de volta.

O "pequeno" automóvel da FIAT regressa a um segmento que povoou com mestria nas décadas de 80, 90 e 2000, agora com novos argumentos: é 100% elétrico e beneficia de uma imagem renovada. Porém, não perdeu a identidade que o catapultou para um patamar difícil de igualar neste escalão, o de cidadão ágil e acessível

O Grande Panda 100% elétrico é fruto de uma visão muito clara: numa lógica de economia de custos, partilha a plataforma com outros modelos do Grupo onde se insere (o Citroën ë-C3, por exemplo) e transporta para a estrada a ideia de que a eletrificação está ao alcance das empresas que procuram uma solução de mobilidade económica, prática e com um look moderno.

É impossível ficar indiferente ao seu aspeto exterior. Os designers italianos de Mirafiori tiveram em mente a simples, porém eficaz, ideia de que um carro de frota não tem de ser monótono. Exemplo disso são alguns detalhes únicos neste Grande Panda, como é o caso da inscrição "PANDA" na lateral das portas ou das barras de tejadilho, que o tornam mais robusto. Contudo, um dos elementos mais geniais de design do Grande Panda resulta das inúmeras homenagens à pista de testes de Lingotto, desenhadas nos mais variados elementos do habitáculo, seja na consola central, na moldura que acomoda ecrã tátil de infotainment e painel de instrumentos, ou até mesmo nos indicadores de nível de bateria ou de regeneração de energia, também eles desenhados no simples e icó-

nico formato oval da pista de testes de Turim.

Ainda a bordo, e porque os carros de empresa se querem funcionais, a FIAT munuiu o Grande Panda de inúmeros compartimentos de arrumação inteligentes, pondo de lado a ideia de que um cidadão carece de espaço. Nota para o muito interessante segundo porta-luvas, instalado em frente ao lugar do passageiro, revestido de bambu numa clara alusão à utilização de materiais sustentáveis, um compromisso há muito assumido por qualquer grande construtor automóvel e o qual a FIAT claramente há muito abraçou (o pequeno utilitário 500e ou o gigante furgão E-Ducato, em lugares bem distintos na gama italiana, assim o atestam).

Aplicabilidade do Grande Panda

A sua versatilidade e agilidade em cidade são o seu maior trunfo. Ao longo de cerca de 500 km, na sua grande maioria feitos em cidade, o Grande Panda provou estar à altura dos desafios impostos pelas mais estreitas e sinuosas ruas da capital. Os seus 113 cv, que são inferiores em quantidade relativamente a concorrentes "da família" como o Corsa elétrico ou o E-208, enfrentam qualquer exigência das 7

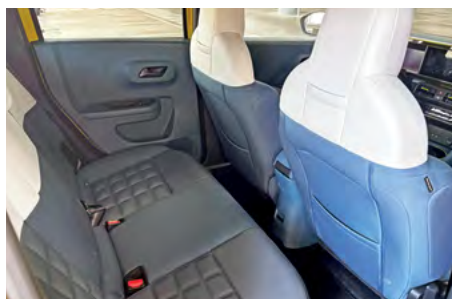
Colinas e a sua autonomia, ainda que pouco superior a 300 km reais, revela-se suficiente e perfila-o como uma boa solução para sistemas de pool ou até para projetos de aluguer operacional flexíveis/temporários.

Confortável e leve, mas com claro foco na praticidade urbana e não orientado para performances de desportivo, o Grande Panda La Prima 100% elétrico permite carregamento em corrente contínua (DC) em 27 minutos para 80% da carga num posto com 100 kW, um fator que também pode fazer a diferença nos tempos de inatividade (para carregamento), uma vez que estes são cada vez mais importantes na operação de uma empresa.

E embora o inteligente – e patenteado pela FIAT – cabo retrátil de carregamento integrado em espiral resolva o potencial desaparecimento ou desgaste de um cabo de carregamento, fator que poderia tornar-se em mais um custo para o gestor de frota, este pode ser utilizado apenas em postos de carregamento AC (corrente alternada).

Ao nível da segurança a bordo, inclui diversos Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor (ADAS), elemento crítico na segurança dos colaboradores de uma empresa. 





IMPRESSÕES

Um carro de empresa já não é só uma ferramenta de mobilidade. Pode também significar fator de rentabilidade e retenção de talento.

O FIAT Grande Panda La Prima 100% elétrico é perfeito exemplo disso: reduz custos de utilização (por ser elétrico) e transporta o colaborador para um cenário onde conduzir um citadino elétrico é sinal de modernidade.

Neste caso, a sua imagem retro é o seu grande trunfo, num apelo à emoção que a FIAT exhibe sem pudores. Uma aposta seguramente ganha.

*CUSTO DE AQUISIÇÃO	21.972 € + IVA
*RENDA 36 MESES	600 € + IVA
*RENDA 48 MESES	539 € + IVA

MOTOR	ELÉTRICO
	113 CV
BINÁRIO MÁXIMO	120 NM
CONSUMO COMBINADO	17,4 KWH/100 KM
BATERIA	44 KWH (ÚTEIS)
AUTONOMIA	320 KM (CICLO MISTO)
CARGA MÁXIMA AC	11 KW
CARGA MÁXIMA CC	100 KW

*FONTE: AYVENS - QUILOMETRAGEM TÉCNICA MÁXIMA: 200.000 KM. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO

Executivo de **luxo**

— Se a bordo o espaço é o de um SUV, no exterior é impossível ficar indiferente a um coupé extremamente cativante, com linhas desportivas e futuristas



Foi lançado na gama europeia Polestar simultaneamente com o Polestar 3, dois modelos que carregavam nos ombros a responsabilidade de serem o garante da continuidade do trabalho de sucesso iniciado pelo 'mais velho' Polestar 2, uma berlina elétrica premium em muito semelhante ao primo S60 da empresa-mãe que lhe deu origem e que apresentava uma qualidade de construção ímpar, além de um caráter vincadamente estradista.

Agora, e porque o mercado também procura soluções elétricas disruptivas, o Polestar 4 vem desbravar terreno, com a sua traseira inclinada e eliminação do vidro traseiro a assumirem-se como fatores de diferenciação. Apropriada ou não, e isso caberá ao cliente decidir, esta remoção do vidro traseiro representa uma aposta única no mercado. Não só implica a instalação de uma câmara de alta-definição na retaguarda do veículo (com o feedback de imagem a ser projetado num retrovisor interior digital), como também lhe confere um look futurista, digno de verdadeiros veículos de deslocação quasi-espaciais.

Esta foi uma solução que os responsáveis de design da marca detida pela Geely assumem e, dizem melhorar o espaço interior e a visão traseira. Certo é que o Polestar 4 é bastante espaçoso na fila de bancos traseira. Já a visão traseira não é, no entanto, livre de alguns cons-

trangimentos. Neste ensaio, a FLEET MAGAZINE deparou-se com alguma dificuldade em ambientar-se ao retrovisor interior digital (mera falta de hábito, talvez).

Ainda assim, o teto panorâmico em vidro prolonga-se mais para a traseira do Polestar 4,



Há uma versão Dual Motor Performance, com um motor por eixo. Em conjunto, estes dois motores debitam 544 cv e produzem um impressionante binário de 686 Nm. A aceleração dos 0 aos 100 fica-se abaixo dos quatro segundos (3,8 s): números que concorrem diretamente com automóveis desportivos a gasolina e que nos relembram o respeito que é necessário quando sentados ao volante de veículos com elevada potência, como é o caso deste Polestar 4.

estendendo-se para além da cabeça dos ocupantes traseiros, o que proporciona uma maior sensação de espaço e mais entrada de luz a bordo.

Agitada pelos designers e engenheiros da Polestar com afinco, e ainda focados nos ocupantes traseiros, a bandeira da inovação traduz-se na instalação de bancos traseiros reclináveis, característica que garante a este SUV Coupé elétrico traços de verdadeiro executivo.

Espaçoso. Muito espaçoso

Falta 1 milímetro para o Polestar 4 ter três metros de distância entre eixos. Número que não terá certamente sido projetado ao acaso. A ele se deve, em muito, o conforto e o espaço para ocupantes atrás referido. Num veículo com quase 5 metros de comprimento (4,84 m), esta é a garantia de que os passageiros dos bancos traseiros têm mais do que suficiente espaço para as pernas e viajam rumo ao futuro num carro elétrico espaçoso.

Com um compartimento de bagagem dianteiro capaz de transportar até 15 litros (ideal para acomodar uma pequena mala com documentos ou um simples laptop), o Polestar 4 conta com uma capacidade de bagageira de quase 530 litros (526), com os bancos traseiros na sua posição original. No caso do seu rebatimento, este valor aumenta para 1.536 litros, sendo possível contar ainda com extra 31 litros por baixo da bagageira. 📦





IMPRESSÕES

Claramente concebido para o condutor tendo por base elementos como a eficiência, a segurança, o conforto e o design futurista, o Polestar 4 é um 100% elétrico diferenciado. Na versão Single Motor, inclui um motor com 272 cv de potência capaz de proporcionar um binário de 343 Nm. Embora a marca anuncie consumos de 18,1 kWh/100 km, a FLEET MAGAZINE terminou o ensaio de 450 km com um consumo médio de 17,1 kWh/100 km.

*CUSTO DE AQUISIÇÃO	51.649 € + IVA
*RENDA 36 MESES	1.120 € + IVA
*RENDA 48 MESES	1.023 € + IVA
MOTOR	ELÉTRICO
	272 CV
BINÁRIO MÁXIMO	343 NM
CONSUMO COMBINADO	18,1-18,4 KWH/100 KM
BATERIA	100 KWH
AUTONOMIA	620 KM (COMBINADO)
CARGA MÁXIMA AC	11 KW (22 KW PACK PLUS)
CARGA MÁXIMA CC	200 KW

*FONTE: AYVENS - QUILOMETRAGEM TÉCNICA MÁXIMA: 200.000 KM. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO

Design e eficiência

— Há mais um Sportback totalmente elétrico a pisar as estradas portuguesas. Este tipo de carroçaria segura a popularidade entre os clientes-empresa de escalão de atribuição superior. Isto porque, além de manterem como prioritários na sua lista de compras modelos do tipo SUV, continuam a não dispensar o visual inconfundível e as prestações que caracterizam os Sportbacks



No passado mês de julho, a Audi matriculou 399 carros novos em Portugal. Uma média aproximada de 13 unidades/dia. Desses 399 Audi, 30% são totalmente elétricos e 44% são híbridos (PHEV e HEV). Isto significa que praticamente $\frac{3}{4}$ dos automóveis que a Audi está a registar no nosso país são eletrificados, o que sustenta as afirmações de Nuno Mendonça, diretor-geral da Audi, quando, há pouco mais de dois anos, traçava uma estratégia totalmente virada para a eletrificação e prometia mesmo que, já antes de 2030, a marca só comercializaria modelos 100% elétricos em Portugal.

O Q6 Sportback e-tron é um dos garantes dessa estratégia: representa uma clara aposta da Audi junto do segmento dos SUV elétricos premium de tamanho médio, segmento bastante popular junto dos adeptos da marca, e propõe-se combinar pressupostos impossíveis de ignorar — o da eficiência e da performance, aliadas a um design que rompe com o [já podemos dizer] 'tradicional' formato SUV. Esta disrupção retira

inspiração da pena dos designers do já clássico TT Coupé, um modelo que tinha na sua linha do tejadilho um dos seus principais elementos diferenciadores. Por isso, a Audi decidiu recriar todo o aro do tejadilho do Q6 Sportback e-tron a partir do pilar A; esta alteração estética permite-lhe ser 37 mm mais baixo do que o seu irmão proposto na variante SUV e apresentar, mesmo imobilizado, uma distinta silhueta. E esse é, indiscutivelmente, o grande aliado deste modelo.

Um interior de luxo

Ao volante do Q6 Sportback e-tron, a experiência é premium e todo o ambiente interior parece ter sido desenhado a pensar em ambos os ocupantes da primeira fila. Além do ecrã panorâmico Audi MMI de design curvo e tecnologia OLED, composto por um virtual cockpit de 11,9 polegadas e por um ecrã tátil de 14,5 polegadas, nitidamente orientado para o condutor, há um segundo ecrã de passageiros MMI com 10,9 polegadas com modo de privacidade ativa. Juntos, compõem todo o palco digital e envolvente.

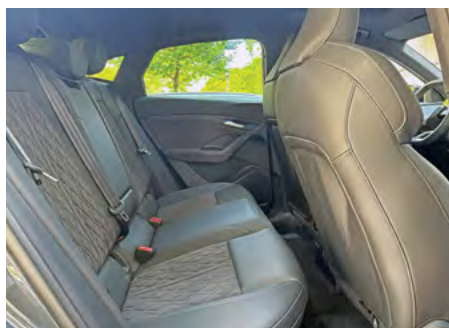
Novidade neste Audi é a introdução do sistema operativo Android Automotive OS, que opera o novo sistema de infotainment. Pela experiência da FLEET MAGAZINE, este novo sistema está mais fluido e muito mais fácil de operar, pelo que se verifica aqui uma das maiores e mais agradáveis surpresas no que à tecnologia presente diz respeito.

Nos puxadores das portas estão os controlos dos espelhos retrovisores, os comandos para inativar os vidros elétricos traseiros e até mesmo os controlos de faróis de nevoeiro - funções bastante úteis e de fácil acesso.

A bagageira de 511 litros assegura-lhe um generoso espaço de carga, que pode ser aumentado para 1.373 litros caso seja rebatida a fila de bancos traseira. Há ainda um compartimento de arrumação na dianteira com 64 litros de capacidade, ideal para guardar o cabo de carregamento tipo 2.

Dinâmica, a maior aliada do conforto

É indiscutível o nível de conforto proporcionado pelo Q6 Sportback e-tron. A Audi re-



desenhou o eixo dianteiro do modelo, que tal como na versão SUV tem os braços da suspensão posicionados à frente dos tirantes no sentido da marca. Resultado: este desenho otimizado do eixo assegura não só uma melhoria dinâmica, mas também uma melhor resposta da direção, com claras e notórias consequências – positivas – na agilidade.

Outro dos elementos dignos de nota e que

nos leva a querer passar mais horas ao volante deste Sportback é a suspensão pneumática adaptativa com amortecimento pilotado, que compensa a carga através do controlo de nível de altura (visível quando utilizamos o seletor dos diferentes modos de condução) para manter uma condução uniforme, independentemente dos terrenos que o Q6 Sportback e-tron esteja a pisar. 🚗

IMPRESSÕES

O Audi Q6 Sportback e-tron depara-se com um desafio numa marca que integra um gigante automóvel e, no mercado de luxo, enfrenta concorrência – poderíamos dizer direta, visto partilhar a mesma plataforma – com outro modelo de outro emblema do mesmo Grupo, o Macan EV da Porsche.

Por tudo isto, e mesmo apresentando um design aerodinâmico e uma silhueta bastante progressiva, o Q6 Sportback e-tron não pode viver apenas às custas destes argumentos. Tem por isso pela frente um dos seus maiores desafios: apresentar argumentos sólidos e traçar o seu caminho em simultâneo com o Porsche Macan EV.

Atualmente, a Audi tem em curso uma campanha exclusiva para clientes empresa. O Q6 Sportback e-tron performance é assim vendido a profissionais por 62.490 euros (acresce IVA) – um preço que isenta este SUV Coupé premium dos encargos do pagamento de Tributação Autónoma.

INCLUI O SEGUINTE NÍVEL DE EQUIPAMENTO

- >> PINTURA METALIZADA
- >> PACOTE DESIGN
- >> PACOTE VISUAL BLACK
- >> JANTES 20", 5 RAIOS CINZENTO GRAPHITE
- >> INTERIOR S LINE COURO/SINTÉTICO PRETO
- >> PACOTE TECH PRO
- >> SUSPENSÃO PNEUMÁTICA ADAPTATIVA
- >> FARÓIS LED MATRIX
- >> MMI DISPLAY DO PASSAGEIRO DIANTEIRO
- >> S LINE EXTERIOR
- >> VIDROS TRASEIROS ESCURECIDOS
- >> ADAPTATIVE CRUISE ASSIST PLUS
- >> PACOTE SAFETY PLUS
- >> PACOTE COMFORT PRO

*CUSTO DE AQUISIÇÃO	56.728 € + IVA
*RENDA 36 MESES	1.098 € + IVA
*RENDA 48 MESES	1.029 € + IVA

MOTOR	ELÉTRICO / TRACÇÃO TRASEIRA
	326 CV
BINÁRIO MÁXIMO	485 NM
CONSUMO COMBINADO	18,3-16,1 KWH/100 KM
BATERIA	94,9 KWH (ÚTEIS)
AUTONOMIA	656 KM (CICLO MISTO)
CARGA MÁXIMA AC	11 KW
CARGA MÁXIMA CC	270 KW

O poder da **imagem**

— A nova geração de elétricos Renault teve no 5 o seu precursor. Automóvel que materializa a Renaulution do emblema francês, deu o mote e abriu portas à chegada de outro ícone – o 4, que vem trazer mais espaço a bordo que o seu irmão mais velho 5, porém com a mesma mística e appeal, e também exclusivamente em versão zero emissões



Em meados de 1950, Pierre Dreyfus, presidente da Renault, afirmava que o mercado automóvel precisava de um modelo versátil que servisse tanto utilizadores particulares como profissionais. A ideia até era bastante simples: oferecer volume a um carro com espaço utilizável, chão plano e uma porta traseira de maiores dimensões.

Em 1961, designers e engenheiros franceses davam vida à ideia de Dreyfus e apresentavam o Renault 4, com piso plano, banco traseiro rebatível ou removível e uma quinta porta (traseira) para carga – uma inovação à época num automóvel que reunia simultaneamente argumentos de utilitário e de carro familiar.

Até 1992, data do fim da sua comercialização, o Renault 4 vendeu qualquer coisa como 8,1 milhões de unidades em mais de 100 países. Um fenómeno que durou 30 anos e que foi interrompido... até agora. Hoje, 33 anos depois, o R4 está de volta, com o mesmo pendor utilitário que o caracterizou e com a silhueta dois volumes que lhe granjeou o estatuto de ícone cultural e intemporal. Agora, porém, numa versão mais moderna, digital, e orientada para viagens mais amigas do ambiente.

Capacidade de carga inteligente

Embora partilhe com o R5 a base mecânica e elétrica, o novo Renault 4 é mais comprido oito centímetros entre os eixos dianteiro e traseiro, resolvendo assim um dos pontos menos

positivos do irmão mais velho R5: o espaço traseiro, quer para passageiros, quer mesmo na bagageira, que é muito maior (420 litros que se podem converter em 1.405 litros – o espaço de carga de uma pequena carrinha). Assim, rebatendo os bancos deste utilitário moderno, conseguem-se mais de dois metros (2,2 m) de comprimento para transporte de objetos mais compridos. Outro elemento a destacar, que atesta a praticidade deste modelo, é a altura do piso da mala, que fica a pouco mais de 60 cm do solo e que facilita em muito as operações de carga e descarga.

Uma proposta competitiva

Para lá do óbvio menor custo energético face a automóveis equipados com motor de combustão interna, o Renault 4 possui um design retro-futurista que por certo se destacará num parque automóvel de qualquer empresa nacional, pelo facto de fortalecer valores tão caros às organizações, como é o caso da inovação e digitalização, responsabilidade ambiental e apetência urbana. Inovador e digital porque está equipado com o bem integrado sistema de infotainment OpenR Link da Renault e até pela interface com o assistente virtual Reno, que inclui comandos de voz e responde com prontidão a uma série de pedidos; e com apetência urbana devido ao seu eficiente desempenho – ao longo do ensaio, e considerando apenas circulação em cidade, a FLEET MAGAZINE registou uma média de 12,6 kWh/100 km. 

IMPRESSÕES

Embora possua um distinto carácter utilitário, o Renault 4 perfila-se como uma solução versátil para transporte de cargas ligeiras ou, por exemplo, equipas de apoio logístico ou esquemas de mobilidade corporativa – veículo de pool. A isso alia uma imagem única e apelativa, capaz de convencer o mais cético dos user choosers.

*CUSTO DE AQUISIÇÃO	30.125 € + IVA
*RENDA 36 MESES	754 € + IVA
*RENDA 48 MESES	676 € + IVA

MOTOR	ELÉTRICO
	150 CV
BINÁRIO MÁXIMO	245 NM
CONSUMO COMBINADO	15,6 KWH/100 KM
BATERIA	52 KWH (ÚTEIS)
AUTONOMIA	397 KM (CICLO MISTO)
CARGA MÁXIMA AC	11 KW
CARGA MÁXIMA CC	100 KW

*FONTE: AVVENS - QUILOMETRAGEM TÉCNICA MÁXIMA: 200.000 KM. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO

SEAT LEON

Sportstourer Híbrido Plug-In



27.000€ + IVA

Empresas e ENI

Até 131km de autonomia elétrica.



Campanha válida para Empresas e ENI até 31/12/2025 e limitado ao stock existente. Valor para SEAT Leon Sportstourer 1.5 e-HYBRID Style 204cv (150kW) com caixa de 6 velocidades automática de dupla embraiagem (DSG). Imagem não contratual. Consumo (l/100km): 0,3. Emissões CO₂ (g/km): 7 (WLTP).



PEUGEOT

E-3008

100% ELÉTRICO



- Até 700 km de autonomia
- Wallbox incluída
- i-Cockpit® com ecrã panorâmico 21"
- Também disponível em Hybrid



PEUGEOT RECOMENDA TotalEnergies Consumo de energia combinado: kWh/100 km: 17,1.

O Peugeot 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).