

## Unilabs

*A frota como motor estratégico*

**CARREGAMENTO ELÉTRICO**  
*Para onde vai o dinheiro  
quando o carro é carregado  
na rede pública?*

**SEGURANÇA RODOVIÁRIA**  
*O novo pilar estratégico  
das frotas sustentáveis*

**EURO 6E**  
*O impacto fiscal  
da norma e fases subsequentes  
no sector automóvel*



#bornelectric

# BMW i4 GRAN COUPÉ: ELEGÂNCIA 100% ELÉTRICA.

BMW i4 eDrive35 COM PACK M SPORT DESIGN E AUTONOMIA ATÉ 514 KM.



COM OFERTA E INSTALAÇÃO DA WALLBOX<sup>2</sup>  
+ 1 ANO DE CARREGAMENTO IONITY<sup>3</sup>  
E OS SEGUINTES SERVIÇOS INCLUÍDOS:

SEM ENTRADA INICIAL  
partir de

**623€<sup>1</sup>**

Valor Mensal Sem IVA



Manutenção



Pneus Ilimitados



Seguro Automóvel



Assistência em Viagem



Viatura de Substituição



Linha de Apoio ao Utilizador



Sem Despesas Iniciais



Portal do Cliente

**PARA OBTER UMA PROPOSTA COMERCIAL DE ALUGUER COM SERVIÇOS INCLUÍDOS, CONTACTE O SEU CONCESSIONÁRIO BMW.  
MAIS INFORMAÇÕES E OUTRAS CAMPANHAS EM [BMW.pt](http://BMW.pt).**

1. Condições válidas para clientes Empresa em contratos de Renting (Contrato de Aluguer Operacional) para BMW i4 eDrive35 M Sport Design (G26). Prazo: 60 meses e 80.000km. 60 alugueres mensais de 623,00€. (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 01-10-2025 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 CO<sub>2</sub> em g/km (combinadas): 0. Viatura não contratual. Consulte 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 Seguradora 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](http://www.asf.com.pt). Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

2. Oferta da Wallbox BMW e respetiva instalação através dos nossos parceiros certificados, para que possa fazer os seus carregamentos com total segurança e comodidade. Válida para encomendas realizadas de 01-10-2025 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 01-10-2025 a 31-12-2025.

TEST DRIVE





# Editorial

**Hugo Jorge**

DIRETOR

*hj@fleetmagazine.pt*

## *Mais crédito, menos renting?*

O mercado de renting em Portugal continua a crescer, mas há um segmento onde o avanço é mais lento do que se esperava: as microempresas e os empresários em nome individual (ENI). Os operadores têm soluções competitivas, plataformas digitais, campanhas adaptadas. E ainda assim, a penetração no tecido empresarial mais pequeno continua a ser limitada. Porquê?

Uma das hipóteses pouco discutidas — mas cada vez mais visível — é que o verdadeiro obstáculo ao renting não é a falta de produto. É a força do canal tradicional. A maioria das PME e ENI continua a comprar viaturas diretamente em concessionários. E é aí que a equação muda: o vendedor da concessão tem um papel central na decisão de compra. E, muitas vezes, o que está em causa não é apenas a proposta ao cliente, mas o modelo de remuneração.

O financiamento direto — crédito tradicional ou com opção de compra — continua a ser uma das formas mais rentáveis de fechar negócio para o concessionário. Além da margem

na viatura, o vendedor pode receber comissões associadas ao contrato de financiamento e a outros produtos financeiros incluídos no pacote. No renting, esse incentivo é frequentemente inferior, menos imediato ou gerido de forma centralizada pelo operador. Na prática, isso significa que o vendedor tem mais a ganhar, pessoalmente, ao propor soluções de crédito. E essa dinâmica pesa no momento em que o cliente toma a decisão.

Esta realidade está mais presente nos segmentos onde a relação pessoal ainda domina. Para muitas microempresas, a decisão de compra de um veículo passa por uma conversa informal com o vendedor de sempre, que “trata de tudo”. Se essa pessoa sugere financiamento, com boas condições, carro pronto a entregar e mínima burocracia, o renting raramente entra na equação — mesmo quando, no papel, seria a opção mais vantajosa em TCO e fiscalidade.

O mercado de usados também entra nesta equação. Muitos destes clientes optam por seminovos, com valores mais baixos e financiamento direto no ponto de venda. Aqui, o renting nem

chega a ser considerado — e não por falta de argumentos, mas por ausência de presença comercial direta no momento da decisão.

Nada disto anula as vantagens do renting. Mas talvez ajude a explicar onde estão alguns dos bloqueios à sua expansão. Enquanto o ponto de contacto com o cliente estiver centrado num canal onde os incentivos favorecem o crédito tradicional, será difícil inverter a balança. E esse poderá ser um dos grandes concorrentes do renting — não outro produto financeiro, mas o próprio processo de compra. ♦

“

*O vendedor tem mais a ganhar, pessoalmente, ao propor soluções de crédito. E essa dinâmica pesa no momento em que o cliente toma a decisão*

**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 Vassalo, Pedro Miranda, Helena Lourenço, Henrique Coelho, Teresa Dias, Ayvens    **FOTOS** Fleet Magazine, Augusto Brázio, Micaela Neto, Igor Martins

**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](http://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

# 67

NOVEMBRO 2025

[fleetmagazine.pt](http://fleetmagazine.pt)



22

## ChargePlanner

Frotas elétricas crescem mais depressa do que carregadores

26

## Carregamento na rede pública

Quanto do que pagamos por kWh é energia e quanto são taxas, margens ou impostos?

- 6 Entrevista a José Pedro Pinto, diretor-geral da Arval Portugal
- 8 bp: do caos ao controlo - soluções eficazes de gestão de frotas
- 10 Notícias
- 14 Frota: Unilabs
- 20 Encontro sobre Segurança Rodoviária: Cartrack Portugal e SEGEF Frotas
- 24 Opinião, Henrique Coelho e Teresa Dias (Deloitte)  
O potencial impacto fiscal da norma "Euro 6e" e fases subsequentes no setor automóvel: Uma revisão em curso
- 30 Entrevista a Rui Bica, CEO e fundador da i-empowerment
- 32 Entrevista a Rui Ferreira, líder de Eletrification da ABB Portugal
- 36 Entrevista a Rafael Moreira, CEO e fundador da morefleet
- 40 Opinião, Pedro Miranda (Ayvens)  
Qual o impacto da sinistralidade numa frota automóvel?
- 42 Destaque Marca: MG
- 44 Destaque Modelo: Volvo ES90
- 46 Opinião, Helena Lourenço (OCC)  
Benefícios fiscais para empresas que oferecem soluções de mobilidade aos colaboradores
- 48 Entrevista a Marco Ventura, diretor Comercial da Allianz Partners em Portugal
- 50 Galp Frota: gestão integrada para frotas em transição energética
- 52 Novidades:
  - DS Nº4
  - SEAT Ibiza e Arona
  - Citroën C5 Aircross
  - Mitsubishi Eclipse Cross
  - Maxus eDeliver 5 e eDeliver 7
- 58 Opinião, Miguel Vassalo (Autorola)  
"Hey Siri, preciso de comprar um carro novo"
- 60 Ensaios
  - CUPRA Terramar VZ 1.5 e-HYBRID DSG 272 cv
  - Kia EV4 Tech 81,4 kWh
  - Mazda6e Long Range RWD Takumi Plus 245 cv
  - Mercedes-Benz CLA 250+ EQ AMG
  - Renault Megane E-Tech esprit Alpine
  - Škoda Elroq 85 Sportline 82 kWh

# O cartão que tem tudo. Menos custos.

Sem anuidades, custos de adesão ou de cartões, o **PRIÓ 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 MyPRIÓ
- Gestor dedicado disponível para o ajudar



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

App PRIO.GO disponível em:



**prio**  
Energia para mudar



# “A mobilidade do futuro constrói-se com inovação, dados e sustentabilidade”

— Com uma estratégia assente na confiança dos clientes, na inovação e na transição energética, a Arval Portugal encerra 2025 com resultados acima do mercado e novos produtos que reforçam a sua liderança como parceira global de mobilidade

O ano de 2025 fica marcado por mais um ciclo de crescimento expressivo da Arval Portugal, impulsionado pela diversificação de clientes, pela aposta na digitalização e pelo reforço do seu papel na mobilidade sustentável. José Pedro Pinto, diretor-geral da Arval Portugal, explica como a empresa tem vindo a transformar a sua oferta, a ampliar parcerias estratégicas e a preparar o próximo plano estratégico 2027-2030, em alinhamento com o Grupo BNP Paribas. O gestor sublinha ainda a importância da inovação contínua, da proximidade com o cliente e da

melhoria constante dos níveis de serviço como base do sucesso alcançado.

**A Arval Portugal tem registado um crescimento consistente. Que balanço faz de 2025?**

O principal motivo de satisfação é ver que, ano após ano, cada vez mais clientes confiam na Arval Portugal. Temos crescido de forma sustentada — duas a três vezes acima do próprio mercado de renting — o que comprova a confiança na nossa equipa e capacidade de gestão. Este ano, destacaria também o acordo com a Ford, que nos permite disponibilizar soluções

de renting em todas as concessões da marca no país. É um passo importante na expansão do nosso canal indireto e reforça a diversificação da nossa carteira, com crescimento em grandes contas, PME e até no segmento particular.

#### **Quais são os produtos que mais marcam a oferta da Arval neste momento?**

A Arval distingue-se pela amplitude das suas soluções de mobilidade. Este ano destaca dois produtos. O primeiro é o Share and Go, uma solução de car sharing que permite às empresas gerirem frotas em pool através de uma aplicação simples, sem chaves, que dá maior eficiência e flexibilidade aos utilizadores. O segundo é o Re-Lease, um produto de renting operacional para viaturas usadas, lançado em 2024, que está a ter uma excelente adesão, inclusive em elétricos. Permite aos clientes usufruírem de todas as vantagens do renting — manutenção, seguro e assistência — a um custo mais competitivo.

#### **Quais são as prioridades estratégicas para os próximos anos?**

Estamos a preparar o novo plano estratégico 2027-2030, alinhado com o Grupo BNP Paribas. Até lá, o foco mantém-se em três eixos: continuar a crescer acima do mercado, acelerar a eletrificação das frotas e reforçar o papel da Arval como fornecedor global de soluções de mobilidade, não apenas de renting.

#### **De que forma apoiam os clientes na transição energética?**

Ajudamos numa lógica de apoio total: desde a escolha da viatura adequada à utilização, até às soluções de carregamento, tanto nas empresas como nas residências dos colaboradores. Oferecemos ainda cartões de carregamento com condições vantajosas, formações de condução elétrica e, se necessário, financiamento de infraestruturas através da BNP Paribas Leasing Solutions. O objetivo é acompanhar o cliente em todo o processo de descarbonização.

#### **A digitalização tem sido outro pilar importante. Que iniciativas destacaria?**

Estamos a lançar um percurso totalmente digital para o canal indireto, desde a cotação até à contratualização, o que vai melhorar a experiência dos parceiros e a eficiência interna.



Também estamos a renovar a app de avaliação de danos, que permite ao cliente calcular e validar autonomamente os custos no final do contrato — mais transparência e confiança. A digitalização é essencial para simplificar processos, melhorar a experiência e explorar os dados em benefício dos clientes.

#### **Como avalia a procura por soluções de mobilidade flexível?**

O renting flexível continua a ser muito procurado, mesmo depois da normalização dos prazos de entrega. É um produto que oferece total liberdade de duração e mudança de viatura, adaptando-se às necessidades das empresas. Mantém-se estável, o que mostra que é uma solução consolidada no mercado português.

#### **A Arval tem dado especial ênfase às parcerias. Que papel desempenham na estratégia?**

O nosso negócio é, por natureza, feito de parcerias — com marcas automóveis, bancos, oficinas e fornecedores tecnológicos. É através destas colaborações que conseguimos oferecer uma proposta única no mercado português, integrando soluções complementares e asse-

gurando qualidade e inovação de forma contínua.

#### **A sustentabilidade continua no centro da estratégia. Que metas estão definidas?**

A meta de reduzir 35% das emissões entre 2020 e 2026 será atingida antes do previsto. O próximo passo será integrar critérios de sustentabilidade também no pós-venda, promovendo uma manutenção mais eficiente, reutilização e reciclagem de componentes, sempre com a segurança como prioridade. Queremos ser o exemplo de um modelo de negócio mais responsável e eficiente.

#### **E em termos de serviço ao cliente, que prioridades definem?**

Temos um programa de melhoria contínua baseado em medições sistemáticas de satisfação em momentos-chave: entregas, manutenções, reparações e devoluções. Cada feedback é analisado e gera ações concretas. Paralelamente, estamos a dar mais autonomia ao cliente através da app My Arval, permitindo agendar serviços e gerir o contrato de forma simples. É esta combinação de digitalização e cultura de serviço que sustenta o nosso crescimento.



# Do caos ao controlo: soluções eficazes de gestão de frotas

— Num sector em rápida transformação, no qual eficiência e transição energética caminham lado a lado, a bp perfila-se como o parceiro estratégico das empresas que gerem frotas

**A** complexidade é o novo custo. Gerir uma frota empresarial é hoje mais desafiante do que nunca, com o aumento do Custo Total de Propriedade (TCO) e a constante pressão para demonstrar poupanças. Os responsáveis de frota têm de ter em mente o constante equilíbrio entre visibilidade e controlo dos custos associados a condutores e viaturas, enquanto lidam com temas como reconciliação e gestão de IVA.

A fricção operacional provocada por portagens, administração de estacionamento, múltiplos fornecedores e dados fragmentados só vem agravar o desafio. A somar a tudo isto, a mitigação do risco de fraude e a garantia de cumprimento das políticas internas por condutores dispersos geograficamente tornam-se preocupações cada vez mais relevantes.

O que o gestor precisa é de uma solução com apoio local eficaz e integração rápida, para minimizar interrupções - é aqui que as soluções de frota bp fazem a diferença. São soluções à medida com ferramentas, suporte e know-how especializado que transformam estas pressões em oportunidades de maior controlo, conformidade e poupança.

## SIMPLIFICAÇÃO: O NOVO ROI

Para o gestor de frota, o verdadeiro desafio vai além do aumento do TCO: está no peso

diário das operações e nas tarefas administrativas. Gerir faturas, reconciliar o IVA, tratar de portagens e lidar com processos fragmentados entre fornecedores consome tempo e recursos valiosos que poderiam ser aplicados em prioridades estratégicas.

Em vez de uma operação fluida, a gestão de frotas torna-se muitas vezes num complexo malabarismo, o que faz da simplificação o novo retorno sobre o investimento (ROI).

## O QUE É UMA BOA GESTÃO DE FROTA?

Uma frota eficiente assenta na clareza e na simplicidade. Isto significa estabelecer regras claras e consistentes, adaptadas às diferentes necessidades dos condutores.

E isso pode significar, por exemplo, uma única fatura consolidada com todas as despesas, acompanhada de relatórios automáticos e organizados, que oferecem visibilidade imediata sobre as operações da frota. Junta-se a isso uma resolução rápida de exceções e uma redução dos pontos de fricção, transformando o caos da gestão de frotas em controlo real.

## COMO É QUE A BP PODE AJUDAR?

As soluções de frota bp promovem uma transformação significativa na gestão de frotas: simplificam processos e aumentam a eficiência global. Simultaneamente, oferecem aos gestores de frota maior controlo e poupança através

de uma gestão simplificada que inclui faturação consolidada, gestão de IVA e administração de portagens.

Funcionalidades de segurança avançadas e alertas inteligentes ajudam a mitigar o risco de fraude e de gastos fora da política estabelecida. Além disso, o apoio local rápido e eficaz garante resolução imediata de qualquer questão.

Com um suporte sólido desde o início, o processo de integração é fluido, eficiente e sem complicações.

Com uma longa experiência no apoio à mobilidade empresarial, a bp reúne num único parceiro tudo o que uma frota precisa: soluções de abastecimento, gestão de custos e ferramentas digitais que simplificam o trabalho diário das equipas. O resultado é uma operação mais ágil, eficiente e preparada para os desafios da mobilidade atual, assente numa gama completa de serviços que inclui:

- >> Cartões de combustível
- >> Ferramentas de gestão online
- >> Software de análise de dados
- >> Funcionalidades de segurança avançadas

## GESTÃO INTELIGENTE: COMO A BP SIMPLIFICA AS OPERAÇÕES DAS EMPRESAS

Das ferramentas digitais à rede de abastecimento, o objetivo é o mesmo: libertar tempo, reduzir custos e tornar a operação mais fluida todos os dias.





## 1. GESTÃO SIMPLES

A eficiência começa na gestão. As ferramentas digitais da bp permitem acompanhar o desempenho da frota em tempo real, controlar gastos e centralizar informação. Com uma única fatura para combustível, produtos e serviços, o gestor ganha tempo e visibilidade sobre toda a operação.

## 2. SEGURANÇA

A bp dispõe de sistemas de monitorização avançados, com alertas configuráveis por produto, serviço, data, hora ou padrão de consumo.

## 3. REDE

Com mais de 400 estações bp e parceiros em Portugal (e mais de 24.000 em 32 países), os condutores têm acesso fácil e rápido a abastecimento onde quer que estejam.

## 4. POUPANÇAS

Descontos em combustível, alimentos e bebidas, aliados à acumulação de pontos de fidelização, transformam cada abastecimento numa oportunidade de otimizar custos e recompensar equipas.

## 5. PROVA EM PRÁTICA

Em vários mercados, os resultados estão à vista: menos horas administrativas, maior cumprimento de políticas internas e visibilidade reforçada sobre custos. Com dados e métricas reais, a bp demonstra que simplificar não é apenas reduzir burocracia, é criar valor para o negócio e preparar o caminho para uma gestão de frota mais inteligente.

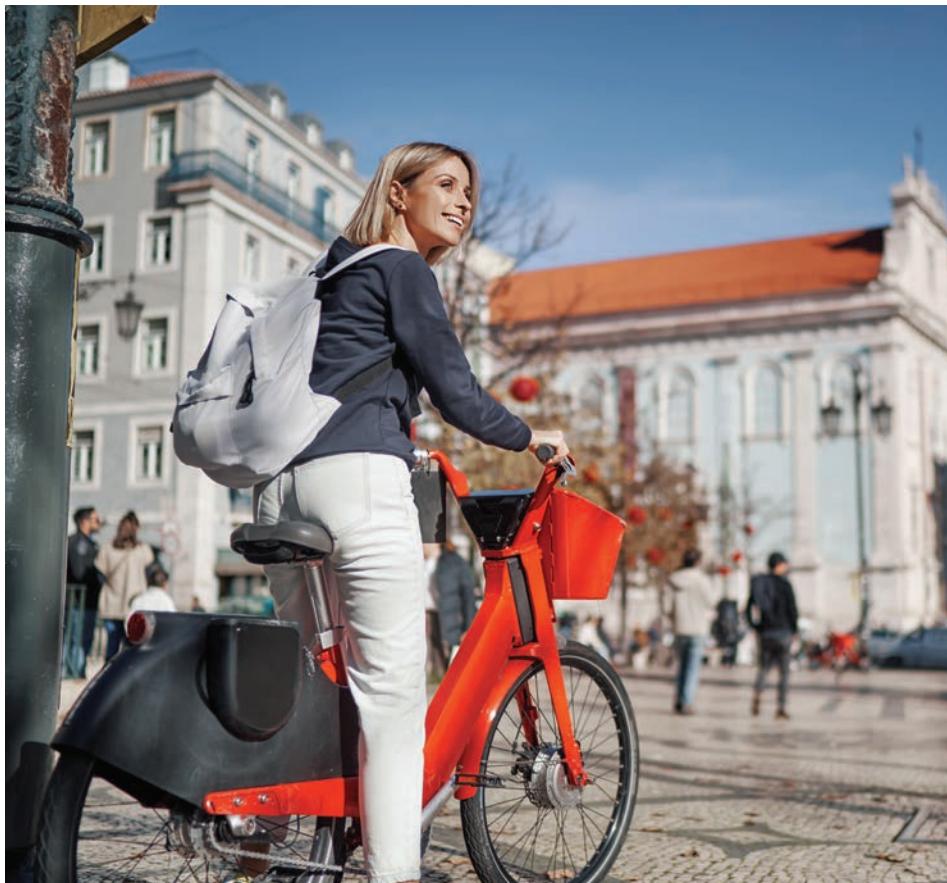


## LIBERTAR O POTENCIAL DAS FROTAS COM SOLUÇÕES ESPECIALIZADAS BP

As soluções especializadas da bp foram pensadas para ajudar gestores de frota a fazer mais com menos. Simplificar operações, optimizar recursos e impulsionar o crescimento são hoje prioridades comuns a qualquer empresa, e é precisamente aí que a bp quer fazer a diferença.

VEÍCULOS ELETRIFICADOS (100% ELÉTRICOS, HÍBRIDOS PLUG-IN E HÍBRIDOS) TOTALIZAM 60% DAS MATRÍCULAS DE LIGEIROS DE PASSAGEIROS ENTRE 1 DE JANEIRO E 31 DE OUTUBRO DE 2025  
DADOS ACAP

## MOVE+ Empresas: o salto além da frota



>> O MOVE+ Empresas é o novo sistema de avaliação e desempenho energético da ADENE, Agência para a Energia. Uma abordagem integrada que envolve todas as dinâmicas de mobilidade de uma empresa (automóveis, passos sociais ou até mesmo formas de mobilidade suave - bicicletas ou trotinetes elétricas). Uma visão além das frotas que, segundo Nelson Lage, presidente da agência, representa um passo decisivo para a mobilidade corporativa. O auditório das Águas de Portugal, em Lisboa, foi o palco escolhido pela ADENE para apresentar este novo instrumento que, segundo a

própria, ajudará as empresas a descarbonizar as suas frotas.

O MOVE+ Empresas vai analisar desde as deslocações associadas à frota e operação das empresas, passando pelas deslocações de pessoas (sejam colaboradores ou utilizadores) e pelas deslocações dos fornecedores, associadas a práticas de contratação de bens e serviços. Assim, a análise envolve todas as dinâmicas de mobilidade de uma empresa. Todos os departamentos são impactados, sejam eles os Recursos Humanos, as Operações, a Logística ou as Compras, entre outros.

>> A Boxer mudou de instalações para Taguspark. A empresa, que conta com 16 anos de atividade e tem 8.500 viaturas sob gestão, diz que esta mudança reflete o crescimento e compromisso ao proporcionar instalações mais modernas à equipa. Contactos telefónicos e endereços de email permanecem inalterados. Nova morada: Av. Prof. Dr. Cavaco Silva Edifício Qualidade B2, Piso 1-B, Taguspark 2740-120 Porto Salvo

>> A Locarent lançou o Renting de Motociclos. Numa colaboração com a Honda, a empresa responde às necessidades de mobilidade dos seus clientes-empresa e particulares com um produto que oferece: 1) Contratos de renting para motociclos com prazos flexíveis adaptados aos perfis dos clientes; 2) Inclusão de todos os serviços necessários numa mensalidade fixa: manutenção/avarias, seguro, substituição de pneus, assistência em viagem e gestão documental; 3) Gama variada com diferentes cilindradas e especificações para dar resposta às necessidades de deslocação urbana e interurbana; 4) Opção de renovação ou substituição ao fim do contrato, permitindo acesso a modelos novos sem os encargos associados à compra direta.

>> Pelo segundo ano consecutivo, o Volvo EX30 conquistou o troféu Carro Frota do Ano nos Prémios Carro Frota da Ayvens. A cerimónia de entrega dos prémios teve lugar na Estufa de Monsanto, em Lisboa, e reuniu representantes da Ayvens, responsáveis das marcas automóveis participantes e um painel de jurados composto por 11 clientes frotistas de diferentes sectores. No processo de avaliação, que se baseou numa série de test drives na Herdade da Cortesia, em Avis, os jurados tiveram oportunidade de experimentar os veículos em condições reais de condução, tendo depois avaliado cada modelo com base em diversos critérios: conforto, habitáculo, estética, motor e dinâmica de condução. Conheça os vencedores em: [fleetmagazine.pt/premio-carro-frota-ayvens-2025](http://fleetmagazine.pt/premio-carro-frota-ayvens-2025)

Desde  
691€ + IVA/mês<sup>1</sup>  
Contrato de serviço  
completo incluído.

by Mercedes-Benz Vans



Saiba mais



# Máxima energia para todos os desafios.

eSprinter Furgão ou Chassis. Com autonomia elétrica combinada até 476 km<sup>2</sup>.

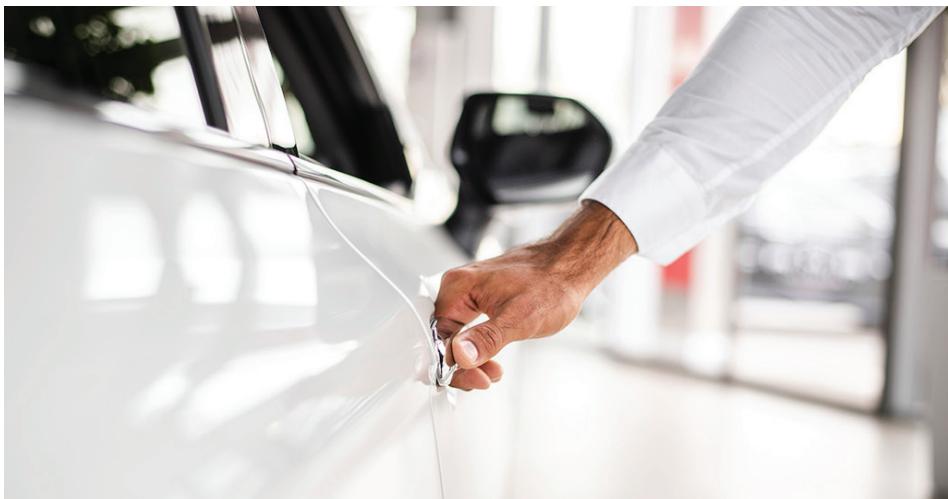
<sup>1</sup>Renda 690,82 € + IVA | Prazo 60 meses | VR 24.605,19 € | TAE 6,16%  
| MTC 68.044,34 € | RI 5.535 € | Imagem do veículo não contratual

Mercedes-Benz

Exemplo para eSprinter Furgão BASE 314/37 (81 kWh) 10,5 m<sup>3</sup> em contrato Select & Drive de Locação Financeira Mobiliária com prazo contratual de 60 meses com valor mensal 690,82 € + IVA, Renda Inicial (RI) 5.535 €, e Valor Residual (VR) 24.605,19 €, 20.000 Km por ano, Taxa Anual Nominal (TAN) Fixa de 4,90%, Montante Total do Crédito (MTC) 68.044,34 €, TAE 6,16%, e que inclui Manutenção preventiva e corretiva, serviços de Assistência 24H e MobiVan. Montante Total Imputado (MTI) 79.169,48 €. Contrato de serviço com valor mensal de 29 € + IVA incluído no valor da renda e na TAE. Acresce comissão de ativação de 395 €. Despesas de legalização e transporte incluídas. Consumo de energia combinado (kWh/100km): 28,8 – 29,2. Emissões CO<sub>2</sub> combinadas (g/km) 0.

Campanha válida para Clientes Profissionais e contratos ativados até 31.12.2025 e sujeita à aprovação da Mercedes-Benz Financial Services Portugal SFIC, SA, com registo no Banco de Portugal nº 0306.

<sup>2</sup>Os dados relativos à autonomia foram determinados com base no Regulamento 2017/1151/EU e dependem da configuração do veículo e do estilo de condução individual.



## Financiamento especializado cresce no primeiro semestre de 2025. Renting mantém trajetória positiva

>> Há uma evolução positiva no conjunto dos sectores sob representação da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF). Entre 1 de janeiro e 30 de junho de 2025, o renting registou mesmo um crescimento assinalável. Segundo aquela associação, os dados agora revelados evidenciam uma evolução positiva na produção de renting, que manteve uma trajetória positiva, com 19.426 viaturas ligeiras contratadas em seis meses (um crescimento homólogo de 4,3%).

Segundo a ALF, este resultado confirma a vitalidade do produto, que impulsionado pela renovação de frotas, transição energética e crescente adesão das empresas a soluções flexíveis de mobilidade, mantém o ritmo de crescimento que já no passado Luís Augusto, presidente da Direção da ALF, tinha confirmado em entrevista à FLEET MAGAZINE.

Estas novas aquisições representaram um investimento de 532 milhões de euros, diz a ALF, que avança com o número de 140.315 viaturas geridas pelas empresas de renting durante os primeiros seis meses de 2025 (acréscimo de 3,8% face ao período homólogo).

Dado a reter: das viaturas novas de passageiros adquiridas em renting, 28,8% são modelos 100% elétricos e 22% híbridos plug-in.

## ARAC realiza convenção nacional subordinada ao tema “Locação – Resposta para a Nova Mobilidade”

>> A ARAC – Associação Nacional dos Locadores de Veículos realizou no passado dia 24 de outubro a sua sexta Convenção Nacional no Hotel Dolce Campo Real, em Torres Vedras.

Subordinada ao tema “Locação – Resposta Motor da Nova Mobilidade”, a Convenção da ARAC reuniu cerca de 300 pessoas, incluindo membros do Governo, representantes das áreas de Turismo, Transportes e Finanças, entidades

públicas, empresas associadas e parceiros estratégicos dos sectores automóvel e turístico. Ao longo do dia foi destacado o papel do sector da locação de veículos: “está no epicentro das transformações da mobilidade”, diz a ARAC, que acrescentou ainda que a eletrificação, a condução inteligente, os veículos autónomos e a digitalização estão a revolucionar a forma como as empresas operam e prestam serviços.

>> A Targa Telematics publicou o seu terceiro Relatório de Sustentabilidade e obteve a certificação ESG Synesgy (Nível B), em conformidade com os padrões internacionais de desempenho ESG. Segundo a empresa da área de IoT e desenvolvimento de soluções e plataformas digitais para mobilidade conectada, esta certificação ESG Synesgy (Nível B) vem reforçar o seu compromisso com os padrões internacionais de ESG. A Targa Telematics diz que a aposta nos pilares “Pessoas”, “Modelo de Negócio” e “Ambiente” foram reforçados com um plano de ação que inclui mais de 17.700 horas de formação, novas certificações de negócio e uso de energias renováveis em todas as suas instalações operacionais.

Em 2024, a Targa Telematics introduziu novas iniciativas para apoiar o seu Plano de Ação. Um dos desenvolvimentos que a empresa entende como fundamental foi a introdução da Análise de Materialidade Dupla, em conformidade com a Diretiva de Relatórios de Sustentabilidade Corporativa (CSRD), para identificar impactos, riscos e oportunidades para a empresa e suas partes interessadas.



>> Nuno Mendonça foi nomeado novo diretor de Comunicação e Iniciativas Estratégicas da SIVA|PHS.

O atual diretor-geral da Audi em Portugal substituirá Cristina Rôla, que ocupava interinamente o cargo desde junho de 2025 e que continuará a assegurar a transição até final de 2025.

Com cinco anos de experiência na Audi, Nuno Mendonça regressa agora à área onde se formou e trabalhou durante mais de 12 anos (tendo previamente passado pela direção de Marketing e Vendas da Mercedes-Benz), e onde passará a conciliar a Comunicação com a Estratégia, assumindo a nova função a partir de 1 de janeiro de 2026.



## SOLUÇÃO 360º PARA A MOBILIDADE ELÉTRICA DA SUA EMPRESA.

CarPlay e Android Auto: toda a informação no ecrã do veículo **NOVO**

**TOP 10** Top 10 dos postos mais baratos junto à localização do condutor

Gestão de frota, condutores, grupos e cartões

Controlo de custos em tempo real, estatísticas e relatórios

API para integração com sistemas externos de gestão

Energia 100% renovável

Carregamentos em casa e na rede pública europeia, com faturaçāo à empresa

Gestão de plafonds e quilometragem

Gestão de postos de carregamento privados e públicos

Gestão da potência disponível e energias renováveis

Soluções de balanceamento de carga



**SAIBA COMO**

SOLUÇÕES  
EMPRESARIAIS



frotas.go-evio.com



sales@go-evio.com

# “A frota é um ativo estratégico essencial na operação da Unilabs”

— Com centenas de veículos a circular diariamente em Portugal, a Unilabs faz da sua frota um pilar central da operação e da sustentabilidade. Edite Gonçalves, Head of Procurement da empresa, explica como o Procurement e a gestão de frota trabalham lado a lado para otimizar custos, reforçar a eficiência e acelerar a eletrificação; sempre com foco nas pessoas e na qualidade do serviço

**N**a Unilabs, a mobilidade vai além do suporte logístico - é um pilar estratégico que garante a continuidade de um serviço essencial à comunidade: a recolha e transporte de amostras médicas em todo o país. “Cada veículo representa o nosso compromisso com a inovação, a responsabilidade ambiental e a proximidade com as pessoas”, começa por destacar Edite Gonçalves.

A empresa está a transformar a forma como gera a frota: aposta em plataformas digitais, na análise de dados, em práticas de eco-condução e passa por um processo de eletrificação, faseado e alinhado com as infraestruturas disponíveis e com a evolução tecnológica. Tudo isto com uma visão de longo prazo, assente nos princípios ESG e na redução do impacto ambiental.

**Como é que o departamento de Procurement se articula com a gestão de frota dentro da empresa?**

Na Unilabs, o departamento de Procurement trabalha de forma muito próxima com

a equipa responsável pela gestão de frota, sobretudo na fase de aquisição de veículos e serviços associados (manutenção, seguros, combustível/energia, etc.), assegurando assim uma abordagem alinhada com os objetivos estratégicos e operacionais da empresa.

Enquanto o Procurement lidera os processos de negociação, contratação e relação com fornecedores, a equipa de frota assegura as especificações técnicas, necessidades operacionais e análise de desempenho. O resultado é uma gestão mais inteligente e sustentável, que equilibra custo, desempenho e impacto ambiental.

**Em que medida a frota automóvel representa um ativo estratégico para a operação da empresa?**

A frota é um ativo estratégico essencial na operação da Unilabs. Garante a mobilidade das equipas, o funcionamento diário da logística de amostras e materiais médicos, e o cumprimento dos níveis de serviço junto de clientes e utentes.

Uma gestão eficiente da frota tem impacto direto na produtividade, segurança e susten-

tabilidade, sendo também uma extensão da nossa marca.

**Quais os principais critérios que utilizam na seleção de veículos e parceiros de mobilidade?**

Olhamos para o TCO como critério principal, mas também avaliamos a eficiência energética, o tipo de utilização previsto, a fiabilidade das marcas, as condições comerciais, a cobertura da rede de assistência/manutenção e a capacidade dos parceiros para garantirem bons níveis de serviço.

Em mobilidade, a flexibilidade e a adaptabilidade das soluções são igualmente determinantes.

**Mas o TCO é o mais importante...**

É fundamental! O TCO é mesmo um dos





principais indicadores de suporte à decisão, uma vez que assenta numa análise abrangente (desde o investimento inicial até à manutenção, consumo, seguros, impostos e valor residual). Ajuda-nos a tomar decisões mais racionais e sustentáveis, alinhadas com a estratégia de eficiência e responsabilidade ambiental da Unilabs.

**Que ferramentas utilizam para monitorizar a frota e avaliar o seu desempenho?**

Temos uma plataforma de gestão de frota que nos dá visibilidade em tempo real sobre métricas como consumo médio, quilometragens, custos por viatura, taxas de utilização, manutenção e até comportamento de condução. Isso permite uma gestão muito mais proativa, baseada em dados e orientada para a eficiência e sustentabilidade.

“

*Em mobilidade, a flexibilidade e a adaptabilidade das soluções são igualmente determinantes*

**Em que fase se encontra a empresa no processo de eletrificação da frota?**

Atualmente, numa fase de transição estruturada. Foi iniciada a eletrificação com viaturas híbridas plug-in (PHEV) e 100% elétricas (BEV), consoante o perfil de utilização.

Vamos fazendo a expansão para outras áreas operacionais em função da evolução das infraestruturas de carregamento, autonomia real do modelo de viatura e da aceitação interna.

**Que tipo de automóveis eletrificados estão a integrar e em que áreas fazem mais sentido? Enfrentam desafios na sua implementação?**

Tanto os modelos PHEV como os BEV fazem mais sentido, para já, em viaturas ligeiras de passageiros alocadas a áreas administrativas e com trajetos previsíveis. Fazem também sentido em viaturas mistas onde a autonomia não é limitação.

Os principais desafios passam pela infraes-



trutura de carregamento, planeamento logístico de recargas, gestão da autonomia e custo inicial de aquisição, que ainda é superior em alguns casos.

**Como é feita a atribuição das viaturas e a gestão do seu uso diário?**

Baseia-se nas funções e necessidades específicas de mobilidade de cada área ou colaborador. Temos políticas bem definidas que segmentam a frota por perfil de utilização.

A gestão diária é suportada por plataformas digitais que nos ajudam a garantir eficiência, manutenção atempada e utilização adequada dos veículos.

**E como é feita a comunicação e o envolvimento dos colaboradores no processo de transição energética?**

A comunicação é basilar para a colaboração, por isso na Unilabs esforçamo-nos para

que esta seja constante e transparente. Promovemos sessões de formação e esclarecimento, explicando os benefícios ambientais e económicos da transição energética.

Houve alguma resistência inicial, principalmente quanto à autonomia e tempo de carregamento, mas com informação e acompanhamento adequado, essas dúvidas desapareceram.

**Têm algum tipo de política interna de eco-condução?**

Sim. Promovemos práticas de eco-condu-

*A frota do futuro será mais conectada, digital e flexível, apoiada em energia limpa e tecnologias de gestão inteligente*

“

ção através de campanhas internas de conscientização, sensibilização para comportamentos mais eficientes e, em alguns casos, telemetria. O objetivo é reduzir consumos e emissões, aumentando também a segurança na estrada. É um processo contínuo de sensibilização.

**Há incentivos ou reconhecimento interno para quem adota boas práticas de condução?**

Valorizamos e reconhecemos internamente as práticas de condução segura e responsável. Estes comportamentos estão alinhados com a

nossa cultura de segurança, responsabilidade e eficiência.

A médio prazo, está em avaliação a criação de mecanismos estruturados de reconhecimento integrados na política de sustentabilidade e mobilidade da empresa.

**Já podem partilhar feedback relativamente ao uso das viaturas eletrificadas dentro da empresa?**

Sim, de forma geral o feedback dos nossos condutores que utilizam viaturas elétricas é bastante positivo. Os colaboradores valorizam o conforto, o silêncio de condução e o menor custo estratégico. Há naturalmente uma fase de adaptação, mas a aceitação tem vindo a crescer à medida que os utilizadores se familiarizam com a autonomia real e com as vantagens económicas e ambientais.

**Relativamente à atrás referida infraestrutura de carregamento, têm carregadores in-house? De que tipo e como é feita a sua gestão?**

Temos postos de carregamento internos, principalmente Wallbox's de carregamento normal (corrente alternada) em várias instalações da empresa.

A gestão é feita através de uma plataforma dedicada que permite o controlo de acessos, monitorização de consumos, agendamento de carregamentos e atribuição de custos por viatura.

**A mobilidade tem vindo a ganhar importância nas empresas. Na Unilabs, a frota é apenas um suporte operacional ou parte da estratégia ESG?**

Há já algum tempo que a frota deixou de ser apenas um suporte operacional. Na Unilabs, ela faz parte da estratégia de sustentabilidade e está integrada nos pilares ESG.

Procuramos garantir que a mobilidade apoie não só a eficiência das operações, mas também os nossos compromissos ambientais, seja através da redução das emissões de CO<sub>2</sub>, seja na transição gradual para veículos elétricos e híbridos.

**Voltamos ao Procurement: que papel desempenha na definição de uma estratégia de mobilidade mais sustentável?**

Tem um papel central, pois é responsável por selecionar fornecedores e parceiros alinhados com os nossos objetivos de sustentabilidade. Isso inclui negociar contratos com



# B.I.



> N.º total de viaturas: 244

Por tipo:

> Ligeiros de mercadorias: 94 diesel + 15 elétricos

> Ligeiros de passageiros: 98 diesel + 19 a gasolina + 6 híbridos + 12 elétricos

> % de viaturas eletrificadas (BEV e PHEV): aproximadamente 14%

> Caracterização de viaturas/frota decorada: sim, para viaturas de serviço [operações]

> Política de frota: em elaboração pelo Grupo Unilabs

> Modelos de financiamento da frota: leasing e cash. Prepara formalização de contrato para renting

> Investimento previsto em frota elétrica para futuro: "em 2025 temos um investimento de cerca de 350 mil euros para aquisição de viaturas elétricas e híbridas. Preveremos duplicar este investimento em 2026", diz Edite Gonçalves, Head of Procurement da Unilabs Portugal

## Unilabs

> N.º de viaturas PHEV e BEV em expansão;

> Postos de carregamento internos (AC) em várias localizações;

> Gestão digital da frota com monitorização em tempo real;

> Estratégia alinhada com objetivos ESG e neutralidade carbónica.



fabricantes de veículos elétricos, operadores de carregamento e empresas de manutenção que adotem práticas verdes. Além disso, analisamos o ciclo de vida dos veículos e priorizamos soluções energeticamente mais eficientes e com menores custos totais de operação.

**A recolha e transporte de material médico têm exigências muito específicas. Que desafios logísticos enfrentam?**

Os principais desafios estão relacionados com a segurança, rastreabilidade e cumprimento das normas sanitárias. Muitas das amostras e materiais médicos são sensíveis à temperatura e têm prazos muito curtos.

Precisamos de veículos equipados com sistemas de controlo térmico e de um planeamento rigoroso de rotas, garantindo uma operação sustentável sem comprometer a qualidade ou a segurança.

**Que medidas estão a tomar para reduzir os custos operacionais da frota, além da eletrificação?**

Temos apostado no uso de sistemas telemáticos para otimizar rotas e monitorizar consumos, manutenção preventiva e substituição

gradual de veículos por modelos mais leves e eficientes. Fazemos análises regulares de utilização para reorganização da frota consoante as necessidades operacionais.

**De que forma a digitalização e a análise de dados estão a transformar a vossa forma de gerir a frota?**

A digitalização tem sido e é fundamental! Com as plataformas de gestão de frota, conseguimos monitorizar em tempo real as rotas, o estado das viaturas, o consumo energético e até prever necessidades de manutenção. A análise preditiva ajuda-nos a planear substitui-

ções e a identificar padrões de uso que podem ser otimizados, aumentando a disponibilidade operacional e reduzindo custos.

**A Unilabs pondera integrar soluções de mobilidade partilhada, subscrições ou serviços on-demand no futuro?**

Sim. Quando falamos em subscrições ou serviços on-demand, referimo-nos a soluções de mobilidade mais flexíveis, como o flex rent.

Em vez de contratos de aluguer de longa duração, recorremos ao aluguer de viaturas por períodos curtos para ajustar a frota às necessidades operacionais, garantindo mobilidade eficiente e custos controlados.

**Como imagina a frota da Unilabs daqui a cinco anos?**

Sem dúvida prevejo uma frota predominantemente elétrica. Será mais conectada, digitalizada e flexível, integrando tecnologias de gestão inteligente, energia limpa e modelos de mobilidade partilhada.

O objetivo é alcançar a neutralidade carbónica sem comprometer a qualidade do serviço, a resposta atempada aos utentes e o bem-estar das pessoas. Este é o propósito da Unilabs.

“

*Cada veículo representa o nosso compromisso com a inovação, a responsabilidade ambiental e a proximidade com as pessoas*



Desde  
**33.990€ + IVA\***

## Passat Business

### Menos decisões, mais resultados.

Todos os dias fazemos escolhas. Entre o trabalho, a família e tempo para nós, fazemos o melhor para chegar a todo o lado. O Passat Business, com autonomia elétrica até 127km e 204cv, foi feito a pensar no seu bem-estar, no seu negócio e no planeta. Porque o sucesso tem muitos fatores e ter um Volkswagen que permite este equilíbrio, é um deles. Escolha não ter de escolher, com o Passat Business PHEV.

#### Benefícios fiscais:

- Dedução do IVA a 100%.
- Tributação autónoma com taxa de 2,5% no 1º patamar fiscal.



\*Exemplo para Volkswagen Passat 1.5 TSI 204cv Business DSG eHybrid. Inclui desconto promocional e pintura metalizada. Campanha exclusiva a Concessionários Volkswagen aderentes. Válido para Empresas e ENI com contabilidade organizada até 31/12/2025. Oferta limitada a viaturas em stock. Imagem não contratual. Consumo elétrico combinado (kWh/100km): 15,9. Consumo de combustível combinado (l/100km): 0,4. Emissões de CO<sub>2</sub> (g/km): 32.

# Segurança Rodoviária, o novo pilar estratégico das frotas sustentáveis

*— Promovido pela Cartrack Portugal e pela SEGEF Frotas — Segurança, Gestão e Eficiência, o Encontro sobre Segurança Rodoviária: o Novo Pilar Estratégico das Frotas Sustentáveis teve lugar no passado dia 21 de outubro de 2025, no Montebelo Mosteiro de Alcobaça Historic Hotel*



O encontro reuniu cerca de uma centena de profissionais e gestores de frota para debater a sinistralidade rodoviária e o papel das empresas na criação de uma cultura de segurança ao volante. A iniciativa contou com a participação de entidades como o Instituto Superior Técnico (IST), a Prevenção Rodoviária Portuguesa (PRP), o Instituto da Mobilidade e dos Transportes (IMT) e a GNR, tendo ainda incluído a apresentação de casos de sucesso e novos programas de formação e telemetria.

## “O Desafio da Sinistralidade em Portugal”

Neste painel foi discutida a urgência na

intervenção sobre as causas comportamentais e estruturais dos acidentes. João Dias, do IST, destacou que a sinistralidade a nível nacional, ainda acima da média europeia, resulta sobretudo de comportamentos de risco, em especial entre condutores de motociclos e de ligeiros de mercadorias. Defendeu uma redução efetiva das velocidades, melhor sinalização e maior monitorização das frotas. Alain Areal, presidente da PRP, por seu turno, alertou para o impacto da velocidade excessiva, do uso de telemóvel e da fadiga, responsáveis por uma significativa parte dos acidentes graves. Já Pedro Miguel Silva, do IMT, reforçou a importância da certificação dos

condutores e da partilha de boas práticas entre empresas, enquanto Ricardo Lopes Vieira, da GNR, destacou o papel da fiscalização e da prevenção como pilares para uma mobilidade mais segura.

## “Quando a Segurança se torna Cultura”

Centrado na integração da segurança rodoviária na cultura das organizações, este painel contou com José Guilherme, diretor Executivo da SEGEF Frotas, que apresentou metodologias baseadas na norma ISO 39001, defendendo que a segurança deve ser tratada como um investimento estratégico.

Foram aqui apontados quatro eixos essenciais: formação de condutores, manutenção preventiva, uso de tecnologia de apoio e políticas internas claras sobre a utilização de telemóvel e responsabilidades ao volante.

## “Casos de Sucesso – Empresas que produzem com responsabilidade”

Neste painel foram apresentados exemplos concretos, com resultados comprovados na redução de acidentes e custos. José Guilherme, da SEGEF Frotas, e João Valente Neves, responsável pela Unidade de Segurança Rodoviária da Ascendi, mostraram como a adoção de estratégias preventivas transforma a gestão de frotas e reduz significativamente os incidentes na estrada. Foram ainda partilhados casos de referência como CTT, UPU e Rodoviária de Lisboa e os planos de ação da Ascendi, centrados em formação, telemetria e controlo de desempenho.

A mensagem foi clara: a segurança é um pilar estratégico que reforça a eficiência, a imagem corporativa e o cumprimento das obrigações legais.

## Programa Frotas Seguras e Eficientes

O encontro terminou com a apresentação do Programa Frotas Seguras e Eficientes e do Curso Gestão de Frotas – Capacitação para uma Gestão Eficaz, resultado de uma parceria entre a Cartrack Portugal e a SEGEF Frotas.

De acordo com Jorge Matias, da Cartrack Portugal, e José Guilherme, o objetivo deste curso é profissionalizar a gestão de frotas e criar uma comunidade ativa de gestores comprometidos com a redução da sinistralidade rodoviária.

Assente em quatro pilares – formação, sensibilização, plataforma digital e reconhecimento de boas práticas –, o Programa Frotas Seguras e Eficientes alinha-se com a Visão Zero 2030 e visa contribuir para reduzir em 50% as mortes e ferimentos graves nas estradas até final da década. 



# 13.ª CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS ESTORIL

OBRIGADO PELO VOSSO APOIO!

## PATROCINADORES / EXPOSITORES



# Frotas elétricas crescem mais depressa do que carregadores

— Até 2030 estarão em Portugal qualquer coisa como 800 mil veículos elétricos. O problema? A infraestrutura de carregamento. A ChargePlanner mostra que a capacidade instalada não é suficiente para dar resposta a esta procura



[MAIS SOBRE O ESTUDO DA CHARGEPLANNER](#)



A recente análise da ChargePlanner sobre o mercado nacional de veículos elétricos (VE) serve de alerta para as empresas. De acordo com o estudo “Portugal’s EV charging market report”, o número de VE em circulação em Portugal deverá quase quadruplicar até 2030 (dos cerca de 269 mil atuais para aproximadamente 797 mil).

Ainda assim, este crescimento acelerado enfrenta um obstáculo crítico: a infraestrutura de carregamento público. Atualmente, a rede existente representa apenas 40% da capacidade que será necessária até 2030. Traduzindo para números concretos, estarão em falta cerca de 521 MW de capacidade, quando atualmente a capacidade instalada é de “apenas” cerca de 344 MW.

Outro dado relevante para quem gera

frotas prende-se com a taxa de utilização dos carregadores públicos ultrarrápidos. Atualmente, em média, cada equipamento destes atende 383 veículos elétricos: um nível muito superior a outros mercados europeus. Tal traduz-se numa dupla implicação para as empresas – por um lado, a necessidade de planejar

“

*A ChargePlanner diz que a implementação inteligente “região a região” será fundamental para acompanhar o crescimento*

internamente o carregamento da frota e, por outro, a atenção à localização, disponibilidade e fiabilidade dos pontos de carga públicos.

## Desigualdades regionais

Também as desigualdades regionais merecem atenção. Embora 13 das 20 regiões nacionais tenham ultrapassado metade da capacidade pública necessária, apenas algumas se situam entre os 75% e os 100%. Em particular, áreas urbanas e costeiras como Lisboa, Porto, Setúbal e Braga concentram mais de 80% da lacuna restante (cerca de 430 MW dos 521 MW em atraso). Para quem gera uma frota, isso implica que as rotas, zonas de operação e perfil geográfico da frota devem ser cuidadosamente integrados no plano de eletrificação.

Adiante está, portanto, um caminho que exige planeamento estratégico da frota elétrica e investimento ou alinhamento com infraestruturas de carregamento fiáveis e dimensionadas ao futuro. A ChargePlanner diz que a implementação inteligente “região a região” será fundamental para acompanhar o crescimento.

Para as empresas com frota automóvel, não basta adquirir modelos elétricos; é essencial garantir que as operações de carregamento são organizadas de forma eficiente, fiável e escalável. Para isso é necessário analisar a rede pública, considerar pontos de carregamento internos ou dedicados, prever picos de utilização e integrar tecnologia de monitorização de consumo e desempenho.

Este estudo vem confirmar que o desafio da mobilidade elétrica para frotas empresariais em Portugal vai muito além da simples aquisição de veículos. O sucesso passa invariavelmente por garantir que a infraestrutura está à altura e que a operação está planeada para o futuro, com custos e riscos a serem mitigados o quanto antes. ☐

# NOVO CITROËN C5 AIRCROSS

## VIVA MAIS



DESDE

**30 990€**

DISPONÍVEL EM HÍBRIDO E 100% ELÉTRICO

ATÉ  
**8**  
ANOS DE  
CITROËN,  
WE CARE  
GARANTIA

Novo Citroën C5 Aircross, emissões de CO<sub>2</sub> de 0 g/km e consumo combinado de 13,2 a 14,3 kWh/100 km, consoante a gama, motorização, extras e equipamentos específicos do veículo encomendado pelo cliente. Exemplo para novo C5 Aircross Híbrido 144cv automático - YOU, com campanha promocional da marca no valor de 2500€ válida para cliente particular com encomenda colocada até 30.11.2025.

Citroën We Care, (nós preocupamo-nos) é um programa que consiste numa garantia adicional de 5 anos com cobertura especial (após o término da garantia contratual de fabricante) e é ativado quando opta por fazer a manutenção periódica do seu veículo num reparador autorizado Citroën de acordo com o plano de manutenção recomendado. Disponível para todos os veículos de passageiros com registo de matrícula a partir de 02.01.2025, é válido até à próxima manutenção, durante um período de 8 anos e/ou 160.000 km, de acordo com as condições do programa disponíveis em [citroen.pt](#).



**CITROËN**



Henrique Coelho

SENIOR MANAGER NA DELOITTE



Teresa Dias

PARTNER NA DELOITTE

# *O potencial impacto fiscal da norma “Euro 6e” e fases subsequentes no sector automóvel: Uma revisão em curso*

**C**om a crescente pressão regulatória sobre as emissões dos veículos leves, a Comissão Europeia adotou o Regulamento (UE) 2023/443, de 8 de fevereiro, que introduziu a norma “Euro 6e” (primeira atualização da “Euro 6”), reforçando os critérios e procedimentos de homologação, com foco nas emissões reais em condições de condução.

A “Euro 6e” (1) correspondeu à primeira das fases progressivas desta norma, seguindo-se a “Euro 6e-bis” (2), que reforçou os testes de emissões para refletir o uso real, e a “Euro 6e-bis-FCM” (3), que incluirá a monitorização de consumo de combustível e/ou energia elétrica a bordo.

Embora a referida norma tenha uma natureza eminentemente técnica, as suas implicações podem estender-se a domínios fiscais, concretamente ao nível da tributação autónoma (TA) de IRC, aplicável aos encargos incorridos pelas empresas relativos à aquisição/utilização de veículos, e ainda em sede de ISV.

Os veículos híbridos plug-in (PHEV) são os mais suscetíveis de sofrer impactos fiscais decorrentes desta norma, uma vez que, nestes casos, a aplicação das taxas reduzidas de TA e ISV dependem diretamente dos valores de

emissões e da autonomia elétrica obtidos em testes de homologação.

Neste contexto, pode afirmar-se que a entrada em vigor da norma em análise, ao introduzir mudanças na forma como estes parâmetros são medidos, poderá ter um impacto significativo no desagravamento fiscal atualmente aplicado a este tipo de viaturas.

## **O enquadramento fiscal atual dos PHEV**

A TA sobre encargos com viaturas leves de passageiros está dependente de diversos critérios, entre os quais o custo de aquisição, o tipo de motorização e, no caso dos PHEV, de dois elementos técnicos concretos:

>> Emissões oficiais inferiores a 50 gCO<sub>2</sub>/km, e

>> Autonomia elétrica igual ou superior a 50 km.

Cumprindo-se cumulativamente os mencionados parâmetros, o veículo é enquadrado na categoria de “PHEV ecológico”, o que se traduz na aplicação de taxas de TA substancialmente inferiores às aplicadas aos demais veículos (à exceção dos elétricos) - nomeadamente, 2,5% (em vez de 8%) para viaturas até € 37.500, 7,5% (em vez de 25%) para viaturas entre esse valor e € 45.000, e 15% (em vez de 32%) para viaturas acima de € 45.000.

(1) ENTRADA EM VIGOR EM SETEMBRO DE 2023, E APLICÁVEL A TODOS OS VEÍCULOS NOVOS VENDIDOS NA UE A PARTIR DE SETEMBRO DE 2024.

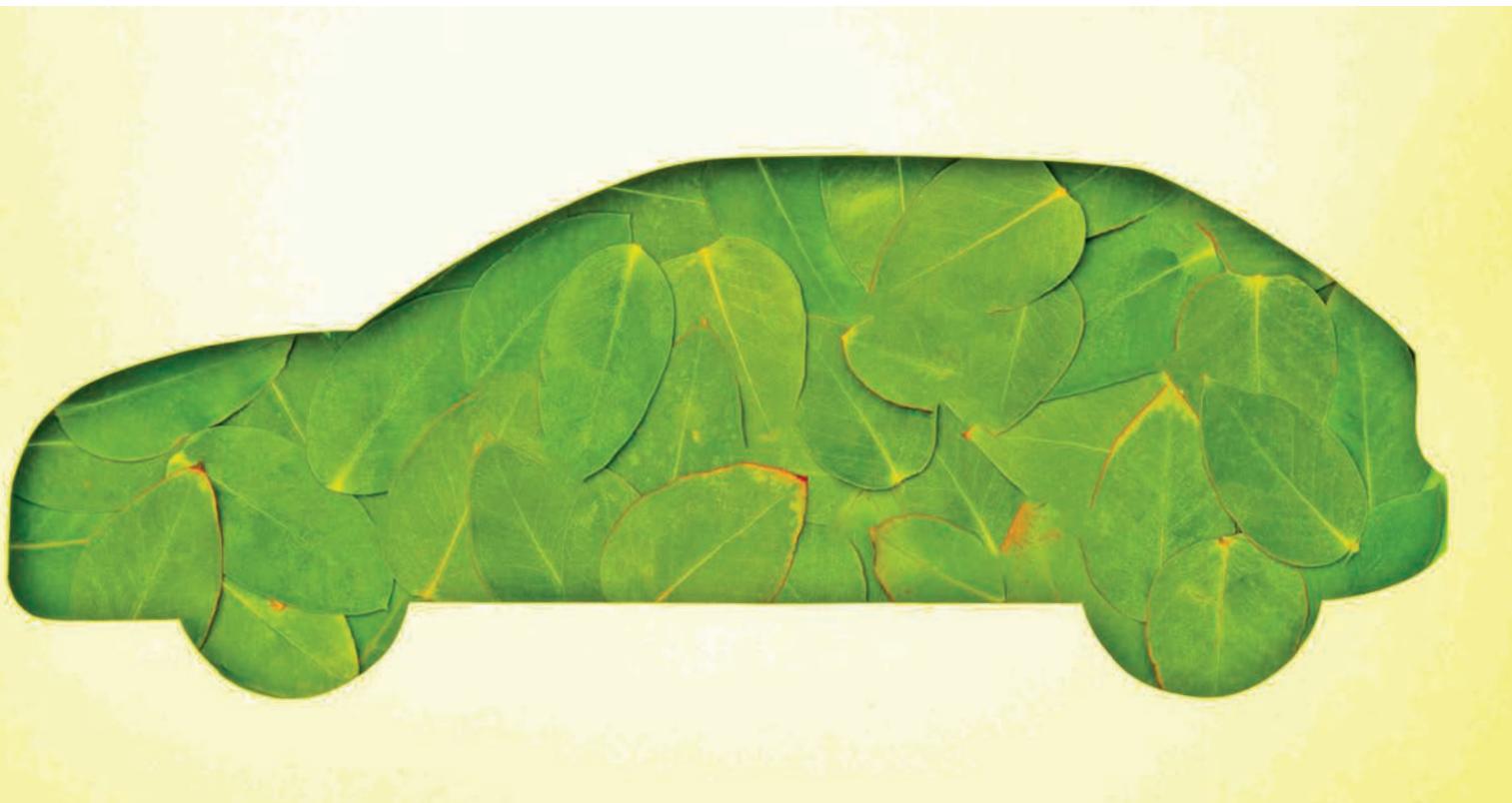
(2) ENTRADA EM VIGOR EM JANEIRO DE 2025, E APLICÁVEL A TODOS OS VEÍCULOS NOVOS VENDIDOS NA UE A PARTIR DE JANEIRO DE 2026.

(3) ENTRADA EM VIGOR PREVISTA PARA 2027.

(4) CONHECIDO COMO “WLPT”, NA SIGLA EM INGLÊS.

(5) ASSUMINDO APENAS COMO ENCARGO TOTAL O CUSTO DE AQUISIÇÃO.

(6) VALORES APURADOS TENDO POR BASE O SIMULADOR DE CÁLCULO ISV DISPONÍVEL NO PORTAL DAS FINANÇAS.



Por outro lado, ao nível do ISV, os dois elementos técnicos acima referidos condicionam igualmente a aplicação do benefício fiscal de redução do imposto em 75% no caso de PHEV.

#### **Norma “Euro 6e” e fases subsequentes: O que muda?**

Esta norma veio, portanto, entre outros, introduzir ajustes para melhor refletir as emissões reais de CO<sub>2</sub>, através do procedimento mundial harmonizado de teste de veículos ligeiros (4), constituindo, assim, a fase introdutória destas alterações, e preparando o caminho para a implementação das fases subsequentes, nas quais se concentrarão as alterações mais significativas ao nível da homologação dos PHEV.

Estas alterações significam, na prática, que alguns PHEV podem ver os seus valores homologados de CO<sub>2</sub> aumentarem, não por alterações técnicas no veículo, mas antes por alterações na metodologia de teste. Isto é especialmente crítico para modelos que, até agora, se situavam próximos do limiar dos 50 gCO<sub>2</sub>/km, mas que, atentas as novas normas de emissões, irão ultrapassar esse limite.

#### **Impacto potencial em sede de TA e ISV**

Imagine-se, a título de exemplo, um PHEV com custo de aquisição de € 56.000,

autonomia elétrica superior a 50 km, cilindrada (cc) 1.499 e emissões de 49 gCO<sub>2</sub>/km que, em resultado da aplicação da nova metodologia introduzida pela norma “Euro 6e-bis”, passou a apresentar emissões de 70 gCO<sub>2</sub>/km.

Neste caso, o mesmo modelo de PHEV que anteriormente beneficiava de uma taxa reduzida de 15% e, por conseguinte, pagava um total de € 8.400 (5) a título de TA, passaria agora a estar sujeito a uma taxa de 32%, elevando o valor a pagar para € 17.9205.

Concomitantemente, deixaria de poder aplicar a taxa intermédia de 25% do ISV, o que resultaria num agravamento de € 1.649,63 (6).

É, assim, evidente que, no panorama fiscal atual, estas alterações podem resultar num aumento da carga fiscal das empresas, com impactos diretos no custo total de posse/utilização da viatura e, consequentemente, na sua decisão de investimento.

Em suma, a entrada em vigor da norma “Euro 6e” e das suas fases de implementação subsequentes representa um passo importante na regulação ambiental automóvel, ao aproximar os valores de homologação das emissões da realidade de utilização.

Contudo, os seus efeitos colaterais, nomeadamente no enquadramento fiscal dos PHEV, não podem ser ignorados.

À data, e embora o Regulamento seja de

aplicação direta, Portugal ainda não ajustou os parâmetros legais que determinam o acesso às taxas reduzidas de TA e de ISV.

Não obstante, prevê-se que estas alterações venham a ser incorporadas na legislação fiscal a partir de 1 de janeiro de 2026, caso seja aprovada a Proposta do Orçamento do Estado para 2026.

Efetivamente, está prevista uma alteração, em sede de TA e de ISV, dos limiares das emissões de CO<sub>2</sub>, que serão aumentados de 50 gCO<sub>2</sub>/km para 80 gCO<sub>2</sub>/km quando homologados de acordo com a norma de emissões “Euro 6e-bis”.

Resulta evidente que, apesar de tarde (porquanto era esperado que as alterações referidas no Código do IRC e no Código do ISV tivessem sido introduzidas logo após a entrada em vigor do Regulamento (UE) 2023/443), o legislador procurou preservar a coerência dos incentivos à mobilidade sustentável, procurando não penalizar os veículos ligeiros que deixaram de cumprir os limiares atualmente previstos na legislação fiscal por força de uma metodologia de teste de emissões mais exigente.

Resta agora perceber se estas alterações serão suficientes para preservar a tendência de transição para veículos híbridos plug-in - e, sobretudo, se as medidas propostas verão, efectivamente, a luz do dia. ♦



SERVIÇOS

## CARREGAMENTO ELÉTRICO



# Mobilidade elétrica e as voltas que o dinheiro dá

*— Se a adoção da mobilidade elétrica se quer simples e intuitiva, para muitos condutores e gestores de frota continua a ser apenas um conjunto de operadores, comercializadores e plataformas. No fim de cada carregamento, a pergunta persiste: quanto do que pagamos por kWh é energia e quanto são taxas, margens ou impostos?*

**P**ortugal foi pioneiro, em 2010, com o desenho de um modelo que visava garantir segurança e transparência no acesso à mobilidade elétrica. Ainda assim, o resultado foi, na opinião de muitos, um processo centralizado, burocrático e muitas vezes pouco claro.

Em vigor desde agosto de 2025, o novo Regime Jurídico da Mobilidade Elétrica (Decreto-Lei n.º 93/2025) estabelece um novo mercado, elimina a intermediação obrigatória da MOBI.E e visa tornar o modelo mais simples, mais flexível, mais transparente, mais competitivo e acessível.

## O QUE MUDA COM O NOVO REGIME JURÍDICO DA MOBILIDADE ELÉTRICA

Se até aqui todos os pagamentos passavam pela plataforma central da MOBI.E, que registava cada transação e distribuía o valor pelos diferentes intervenientes, agora o novo Regime Jurídico da Mobilidade Elétrica (RJME) pretende dar lugar a menos intermediários, mais liberdade e, idealmente, preços mais competitivos.

Com o novo regime, os operadores de postos de carregamento (OPC) passam a poder gerir diretamente os pagamentos, negociar energia no mercado livre e integrar produção própria em autoconsumo, segundo a exposição do decreto-lei.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE, José Sacadura, General Manager da Powerdot, diz que esta mudança tende a simplificar, pois a

atividade de venda de energia fica do lado do operador e poderá ser mais perceptível para o utilizador ter um serviço mais integrado.

Contudo, Sacadura aponta novos desafios operacionais: “a falta de roaming obrigatório, que possibilitava a qualquer cartão ou app utilizar os carregadores, pode levar a que nem sempre seja possível efetuar o carregamento, dificultando assim a operação”.

O responsável da Power Dot acrescenta que cerca de 50% do valor pago num carregamento público fica com o operador, embora isso dependa do contrato com o CEME e do período horário: “os principais custos estão relacionados com as equipas de intervenção de manutenção corretiva e preventiva, a linha de apoio 24/7, toda a monitorização da rede, upgrades de software dos equipamentos, licenças, seguros, taxas de transações, promoção da marca e marketing, entre outras”, explica. Isso significa que parte significativa do preço do kWh destina-se à infraestrutura e serviços que asseguram o funcionamento contínuo da rede, e não se referem apenas à energia.

Para o utilizador, há outra vantagem, segundo comunicado oficial publicado pelo Governo português a 1 de agosto de 2025: passa a poder pagar com cartão bancário ou QR code, sem contrato obrigatório, e a beneficiar de condições mais competitivas no futuro.

## TRANSFORMAR KWH EM EFICIÊNCIA: IMPACTO PARA AS EMPRESAS

O novo regime promete simplificação do processo de carregamento e maior previsibilidade

## Há mais a acontecer quando carrega o seu elétrico

Atualmente, sempre que um condutor conecta um cabo de um posto público ao seu veículo, é iniciada uma série de processos. Destes processos fazem parte os seguintes intervenientes:

- >> O Operador do Posto de Carregamento (OPC), que detém a infraestrutura de carregamento;
- >> O Comercializador de Electricidade para a Mobilidade Elétrica (CEME), que fornece a energia e gera a fatura;
- >> A MOBI.E, plataforma central que valida a transação e distribui o fluxo financeiro;
- >> A Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE), que define as regras;
- >> O Estado, que cobra os impostos (IVA) e eventuais taxas associadas.

Se este modelo de carregamento na rede pública é seguro, auditado e interoperável, significa também que o valor pago por um utilizador num carregamento é dividido por várias parcelas, e uma significativa parte financia a infraestrutura que torna todo este processo possível. Por oposição, apenas uma destas parcelas suporta a energia utilizada.



de de custos, numa linha apontada no estudo de 2024 da Autoridade da Concorrência, intitulado “Concorrência e Mobilidade Elétrica em Portugal”.

Se por um lado as soluções de carregamento direto permitem maior controlo sobre as despesas por viatura, por outro asseguram uma integração mais fácil com sistemas internos de gestão de mobilidade.

No entanto, o novo RJME vigora simultaneamente com o antigo modelo até final de 2026. O regime transitório até 31 dez 2026 está previsto no Decreto-Lei 93/2025, sendo o novo modelo a aplicar totalmente a partir de 2027. Durante este período transitório, as condições e preços podem variar consoante operador e tipo de posto, altura durante a qual a transparéncia dos valores apresentados nas faturas será fundamental para que as empresas e gestoras de frota tenham controlo sobre os custos e sustentabilidade das suas frotas.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE,

Henrique Sánchez, presidente da UVE – Associação dos Utilizadores de Veículos Elétricos, considera, contudo, que o novo RJME “veio trazer um conjunto de alterações que não foram devidamente analisadas para se saber o impacto que poderão vir a ter no futuro do desenvolvimento da mobilidade elétrica em Portugal”. Além de introduzir um fator de incerteza e possível instabilidade, o novo RJME deverá significar o fim da segregação de consumos, algo que Sánchez diz ser “absolutamente indispensável” para o desenvolvimento da mobilidade elétrica nas empresas e nos condomínios, através da figura do Detentor de Ponto de Carregamento, carregador ligado à EGME que executa a segregação de consumos entre os diversos condóminos ou entre os trabalhadores e a própria empresa.

Sobre a transparéncia nos preços e nas margens cobradas, o responsável da UVE é categórico: atualmente, os tarifários em vigor por parte dos OPC e dos CEME “não são

suficientemente transparentes e claros” para quem utiliza veículos elétricos.

Se há mais liberdade no mercado, será necessária mais informação ao consumidor.

Essa liberalização e pagamento direto aumentam a margem dos operadores ou reduzem custos de intermediação? “Depende de vários fatores”, esclarece José Sacadura, “nomeadamente de quem serão os agentes de intermediação e que tipo de tarifas cobrarão”. Com este novo mercado, existem tarifas de acesso à rede que, no anterior regime, mitigavam os impactos dos elevados custos fixos de energia, diz o responsável, que acrescenta que, neste novo regime, ainda não está previsto. “Os carregadores em zonas do interior com menor utilização serão bastante afetados com o aumento deste custo fixo”, diz.

#### **CARREGAR UM VEÍCULO ELÉTRICO NÃO É O MESMO QUE ENCHER UM DEPÓSITO, MAS...**

“Quando abastecia o meu carro com motor de combustão interna também não sabia o destino final do dinheiro pelo abastecimento”, refere Henrique Sánchez, e acrescenta também que como cidadãos devemos saber que o produto ou serviço que adquirimos tem um custo para o consumidor ajustado à realidade e justo, algo que resulta da confiança que tem de existir entre as entidades que fornecem serviços ou equipamentos e os consumidores. “No caso da mobilidade elétrica, esse custo deve ser conhecido no momento do carregamento do veículo elétrico”, acrescenta.

No fundo, compreender para onde vai o dinheiro gasto num carregamento elétrico é entender que a energia elétrica representa apenas uma ínfima parte do processo.

Sobre o impacto esperado nos preços para o utilizador final, “ainda é cedo para se tirarem conclusões”, considera José Sacadura. “Existem diversos fatores que irão afetar as margens dos operadores e, consequentemente, o valor final a ser cobrado”, conclui. ☐

# CADA SOLUÇÃO ~ CONTA



ENCONTRE A MELHOR PARA O SEU NEGÓCIO

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

PROACE — PROACE CITY — PROACE MAX



ATÉ  
**10** ANOS GARANTIA\*  
TOYOTA RELAX

# “Com a fiscalidade atual, não avançar para a eletrificação é gestão danosa”

*— A mobilidade elétrica tornou-se uma urgência operacional e exige das organizações uma gestão rigorosa de custos, bem como uma infraestrutura de carregamento fiável. A i-empowerment, marca registada da empresa criada por Rui Bica, surge como parceira neste caminho de transição, proporcionando um serviço integrado que agrupa infraestrutura de carregamento, consultoria, formação e suporte operacional*

**D**esde 1997 ligado à área das frotas automóveis e com trabalho feito na BMW Portugal, onde coordenou o lançamento da submarca BMWi - que introduziu os elétricos do grupo alemão em Portugal -, Rui Bica diz ter uma forte ligação à mobilidade elétrica e acredita nos benefícios que esta traz para as empresas, bem como os respetivos desafios.

E porque atualmente “a questão já não é se a mobilidade elétrica avança, mas sim a que velocidade”, Rui Bica diz ter entendido a urgência em criar algo que ajudasse a desmistificar e simplificar a mobilidade elétrica e a eficiência energética, tornando-a acessível e num único ponto de contacto. Daí nasceu, quase à velocidade da luz, a i-empowerment, uma empresa com um portefólio que abrange a instalação e gestão de infraestrutura de carregamento, a consultoria para a eletrificação de frotas, a formação de gestores de frota e utilizadores, bem como a gestão de energia, combinando tecnologia, conhecimento técnico e acompanhamento próximo numa só solução.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE, Rui Bica esclarece como a empresa pretende apoiar as organizações na transição energética das suas frotas e a forma como a mobilidade elétrica pode ser encarada como uma oportunidade de eficiência e não apenas como exigência ambiental.

## O que distingue a i-empowerment de outros fornecedores de soluções para frotas elétricas?

Temos uma oferta integrada de A a Z, chave-na-mão. Há empresas que instalam painéis solares, há empresas que instalam carregadores elétricos, há empresas a dar formação, há empresas a fazer consultoria, mas nenhuma reúne num só ponto de contacto todos estes assuntos, aliados à experiência de gestão de frotas que a i-empowerment oferece. Além disso, diferenciamos o exercício que fazemos em tentar ir ao encontro das necessidades específicas do cliente que temos à frente: uma grande operadora logística não carece das mesmas necessidades de uma farmacêutica ou seguradora, uma pequena ou microempresa, não só pela sua atividade, mas também pela dimensão e utilização da sua frota e instalações. É isso que nos diferencia.

## Podemos dizer que as vossas soluções são soluções feitas à medida...

Nenhuma empresa tem a mesma necessidade. A questão já não é se a mobilidade elétrica avança, mas sim a que velocidade; e a velocidade é impressionante. Não só pela entrada contínua de novas marcas, mas também pela adaptação das já existentes ou bem conhecidas pelos clientes. Isso mostra-nos que o mercado está ao rubro e que a oferta é cada vez maior, com cada vez mais modelos, mais fáceis de adquirir ou de subscrever, e que beneficiam toda uma estratégia

de ESG e de uma fiscalidade que favorece quem eletrifica: ignorá-lo é um erro estratégico.

Portanto, a oferta de viaturas existe, o mercado está a mexer e os clientes têm de fazer as suas escolhas. Porém, há toda uma realidade que é necessária antecipar e que surge com a chegada das viaturas elétricas: como criar uma infraestrutura de carregamento sustentável e adaptada, por exemplo. Isso implica avaliar o tipo de equipamento, softwares de monitorização e gestão, bem como as potências necessárias – que podem necessitar de um simples aumento de potência na E-REDES, até à instalação de posto de transformação (PT), que permitam potência de carregamento até aos 1MW – já disponíveis para o caso dos pesados de mercadorias e passageiros – para garantir que cada frota tem a resposta certa.

Muitas frotas iniciaram-se na mobilidade elétrica com viaturas híbridas plug-in (PHEV), em que soluções simples e rudimentares possibilitaram o carregamento das pequenas baterias e velocidades de carregamento dessas viaturas, mas agora, com a passagem para modelos 100% elétricos, necessitam de redefinir essas soluções com infraestruturas pensadas e estruturadas para o efeito. Idealmente antes da chegada das viaturas de forma a evitar dificuldades operacionais.

De salientar ainda que, sendo os orçamentos um desafio, também disponibilizamos soluções em renting até 72 meses, por via da nossa parceria com a GRENKE, para que todas estas infraestruturas sejam mais simples e que seja possível conciliar a eletrificação das frotas com a gestão das empresas.

## Que medos e receios apresentam as empresas que vos contactam?

Muitas vezes não é tanto o medo, mas mais o desconhecimento ou a contrainformação a que estão expostas. E cabe-nos a nós desmistificar, de forma profissional, aquilo que vai ser todo o processo de levantamento de necessidades e instalação de infraestrutura de carregamento nas instalações do cliente.

## E também há a questão dos veículos das diferentes frotas...

Entender o tipo de frota e utilização dos nossos clientes é fundamental. Não a dimensão da frota, mas de que forma é que a frota está a avançar no processo de transição energética, se a empresa tem elétricos, se tem híbridos plug-in, quilómetros anuais, zonas geográficas percorridas, cargas a transportar... Isso vai ajudar-nos a estruturar o equipamento à medida das necessidades presentes e futuras. E é necessário perceber o que faz falta e perceber onde ser car-



“

*Uma grande operadora logística não carece das mesmas necessidades de uma farmacêutica ou seguradora, uma pequena ou microempresa, não só pela sua atividade, mas também pela dimensão e utilização da sua frota e instalações*

regadas as viaturas e quantos quilómetros farão diariamente. Porque podemos estar na presença de um caso no qual o timing para a inclusão de uma alternativa eletrificada e todo este serviço ainda não sejam adequados (muitas vezes por questões internas das próprias empresas).

#### Quais são os próximos passos da i-empowerment?

Crescer ainda mais e alargar projetos como aquele que temos com a Astara em Portugal.

#### Em que consiste esta parceria?

A Parceria CEC - “Customer Electrifying Center” (marca registada da empresa) consiste num programa B2B focado na eletrificação, que visa fornecer soluções simplificadas para empresas (e também particulares) que procuram transitar para a mobilidade elétrica e serem mais eficientes.

Proporcionamos às equipas de vendas dos parceiros, neste caso, as redes de concessionários das marcas Kia, Maxus e KGM, ferramentas e soluções de carregamento aos seus clientes com uma oferta integrada. Ajudamos com as soluções de mobilidade elétrica, de eficiência energética, de consultoria e formação.

Inclui um programa contínuo de visitas e acompanhamento à rede de concessionários, onde damos suporte e formação aos vendedores sobre os desafios que um automóvel eletrificado pode trazer, bem como a ponte com os clientes finais, que estão em processo de aquisição/transição energética das suas frotas.

Queremos continuar a ser um parceiro de referência para empresas que procuram eletrificar as suas frotas. Queremos acompanhá-las em cada passo, sempre com o intuito de torná-lo mais simples e eficiente. ☺

## Os 5 pilares-chave da i-empowerment

>> Instalação e gestão de infraestrutura de carregamento AC e DC

>> Consultoria para eletrificação das políticas de frotas

>> Formação de utilizadores de veículos elétricos, gestores de frota e redes de concessionários

>> Soluções de eficiência energética e energia solar, desde UPAC com ou sem baterias e a Comunidades

>> Suporte técnico e eventos, com frota de carregadores AC e DC para aluguer

## A i-empowerment

>> Curso de Auditores e Gestores de Frota MOVE+ – Ligeiros e Pesados da ADENE, Agência para a Energia

>> Empreiteiro certificado de obras particulares – IMPIC – N.º 142164 – PAR

>> Fornecedor CASA+



A equipa da i-empowerment: Marina Gonçalves, responsável pelo backoffice, e Rui Bica, fundador e CEO

# “A eletrificação é inevitável, o desafio é fazê-la de forma inteligente e sustentável”

*— Em Portugal, a ABB quer contribuir para o futuro da eletrificação segura, inteligente e sustentável. Para isso oferece soluções que aceleram a descarbonização e aumentam a eficiência energética das empresas, com destaque para a mobilidade elétrica, onde já consolidou a sua presença*

**H**á 140 anos que a ABB procura inovar e desenvolver tecnologias que combinam eletrificação, automação e software, sempre com o intuito de tornar as cidades e a Indústria mais eficientes. Presente em mais de 100 países, possui um portfólio que cobre toda a cadeia energética – desde a subestação à tomada.

Com 15 anos de experiência no domínio da mobilidade elétrica, a ABB Portugal desenvolve e fornece soluções que vão desde carregadores rápidos e ultrarrápidos até sistemas integrados de gestão e armazenamento de energia.

A liderar esta área há cinco anos está Rui Ferreira. O líder de *Eletrification* da empresa trabalha diariamente com produtos na área de baixa e média tensão, entre os quais se incluem carregadores de veículos elétricos, e acompanha de perto a transformação do sector energético.

**Com 140 anos de história, como é que uma empresa tecnológica como a ABB se mantém relevante num sector em constante mudança?**

A forma como se mantém relevante é aceitar que o constante é a mudança. As coisas vão mudando e desde que a ABB ‘nasceu’, muita coisa mudou e, portanto, a empresa foi inves-

tindo e reinvestindo em diversas áreas, vendendo negócios e comprando negócios. No fundo, a evolução natural de qualquer empresa que se mantenha viva e ativa durante mais de um século.

**“Eletrificação inteligente e sustentável” é um jargão muito presente no discurso da ABB, que diz estar a apoiar as empresas nesse caminho. Como é que tal se traduz nas soluções da ABB em Portugal?**

Neste sector cheio de mudanças, importa saber como adaptar a empresa a essa evolução. Queremos ajudar os nossos clientes a terem uma performance melhor na área da energia, de forma inteligente.

Quanto à sustentabilidade, é algo que temos como meta para nós próprios – queremos ser neutros em emissões de carbono o mais depressa possível –, portanto queremos também refletir isso nas operações com os nossos clientes.

Além disso, queremos incluir a circularidade na produção dos nossos produtos, não só fornecer o produto, mas providenciar todo o serviço até à reciclagem do mesmo.

**Sendo o projeto de eletrificação um processo inteligente e sustentável, como é que a**

**ABB apoia as empresas na transição energética das suas frotas?**

O nosso trabalho com os nossos clientes assenta numa base de proximidade e contacto: falar com eles, perceber qual é o desafio e, naturalmente, desenvolver a melhor solução de tecnologia e engenharia para o contexto.

**E dentro dessa tecnologia e engenharia, que soluções concretas é que a ABB dispõe para empresas?**

Remodelámos recentemente toda a nossa gama de equipamentos e soluções, nomeadamente uma nova gama de carregadores, que vão desde os 50 kW – para quem possui pequenos espaços comerciais e queira fornecer uma alternativa de carregamento nas suas instalações – até aos 400 kW. Neste último, apostamos na modularidade do equipamento, ou seja, podemos instalar inicialmente um carregador com 200 kW de potência, mas consoante as necessidades ou desejos do cliente, podemos acomodar mais módulos de potência até alcançar os 400 kW.

**A ABB foca-se muito no carregamento rápido e ultrarrápido...**

Embora tenhamos oferta de carregamento normal, sabemos que o mercado pede cada vez



“

*A transição energética não depende apenas da vontade das empresas. A rede e as infraestruturas também são determinantes. Se eletrificar uma frota coloca desafios às empresas, também há desafios a nível da infraestrutura*



Recentemente, a ABB Portugal trocou toda a frota própria de ligeiros para modelos 100% elétricos. “Há um esforço muito grande dentro do grupo para a eletrificação automóvel. Atualmente, quando são feitas as mudanças de veículo de serviço, é necessária uma autorização especial com uma muito boa justificação caso o carro não seja 100% elétrico”, diz Rui Ferreira

## A ABB em números

- >> 140 anos de história
- >> 32 mil milhões de dólares em receitas
- >> 1,3 mil milhões de dólares investidos em Investigação e Desenvolvimento
- >> 26 mil patentes registadas
- >> 110 mil colaboradores



mais soluções de carregamento rápido e ultrarrápido.

**A rede e as infraestruturas também são determinantes para a transição energética. Se eletrificar uma frota coloca desafios às empresas, também há desafios a nível da infraestrutura, e cada vez mais vamos lendo que a rede pode não estar preparada para esta mudança acelerada. Como olha para este tema?**

Não é só um problema de Portugal, é um problema global. No entanto, vemos com agrado que no nosso país já há um plano de investimento – tornado público pela E-REDES – que tenta, na medida das possibilidades, reforçar a rede elétrica para acomodar a expansão dos cada vez mais necessários carregadores rápidos e ultrarrápidos. Não só precisamos que esta expansão seja tecnicamente possível, mas também que aconteça mais rápido e envolva menos burocracia.

Na ABB, por exemplo, já dispomos de soluções de “energy storage” que antecipam esse problema. Instalamos um pack de baterias junto com o carregador, para ajudarmos os clientes a acumularem energia, preferencialmente renovável.

Mas se por um lado tem de haver investimento na rede – e há esses planos –, por outro o próprio cliente ou gestor de frotas também pode ir mais além daquilo que é a mera aquisição de um carregador elétrico. Tem de começar também a mudar os seus próprios hábitos de carregamento.

**Esses sistemas de carregamento, desde a fonte até ao carro, são instalados pela ABB**

**através de serviços internos próprios ou recorrem a parcerias com outros instaladores?**

Depende. Há casos nos quais a instalação é totalmente feita por técnicos da ABB e há outros onde recorremos a parceiros certificados que fazem a instalação, embora tenhamos técnicos que acompanham a instalação, o comissionamento, a entrada em serviço e fazem até mesmo um ‘baby sitting’ inicial, período durante o qual surgem muitas dúvidas.

**Falou em desenvolvimento. A ABB aplica, a nível global, 1,3 mil milhões de euros em Investigação e Desenvolvimento. Como são aplicados estes fundos em Portugal?**

Todo o desenvolvimento de produtos é feito nos centros de desenvolvimento da empresa (centro de engenharia nos Países Baixos e fábrica

cas no norte de Itália e Estados Unidos). O que fazemos depois, a nível local, é analisar com os clientes, nomeadamente operadores logísticos e de transporte, as suas necessidades e entender as suas dores – que muitas vezes se baseiam apenas na questão da viabilidade dos próprios carregadores, e apoia-los no processo de transição energética.

Há um compromisso da ABB em fornecer um produto de qualidade que não falhe.

**Quais são ou quais é que identifica como os maiores e principais desafios, no contexto português, na adoção da eletrificação? Sejam infraestrutura, seja a própria fiscalidade...**

Portugal tem feito um grande esforço, e não é por acaso que estamos à frente da média europeia em termos de adoção de carro elétrico.

No caso da ABB Portugal, que trocou toda a frota própria de ligeros para modelos 100% elétricos, uma das formas que encontrámos para justificar essa mudança foi a fiscalidade, que nos permitiu dizer à sede: ‘podemos ser mais ecológicos e, ao mesmo tempo, gastar menos’. Felizmente existe uma política fiscal que beneficia as empresas.

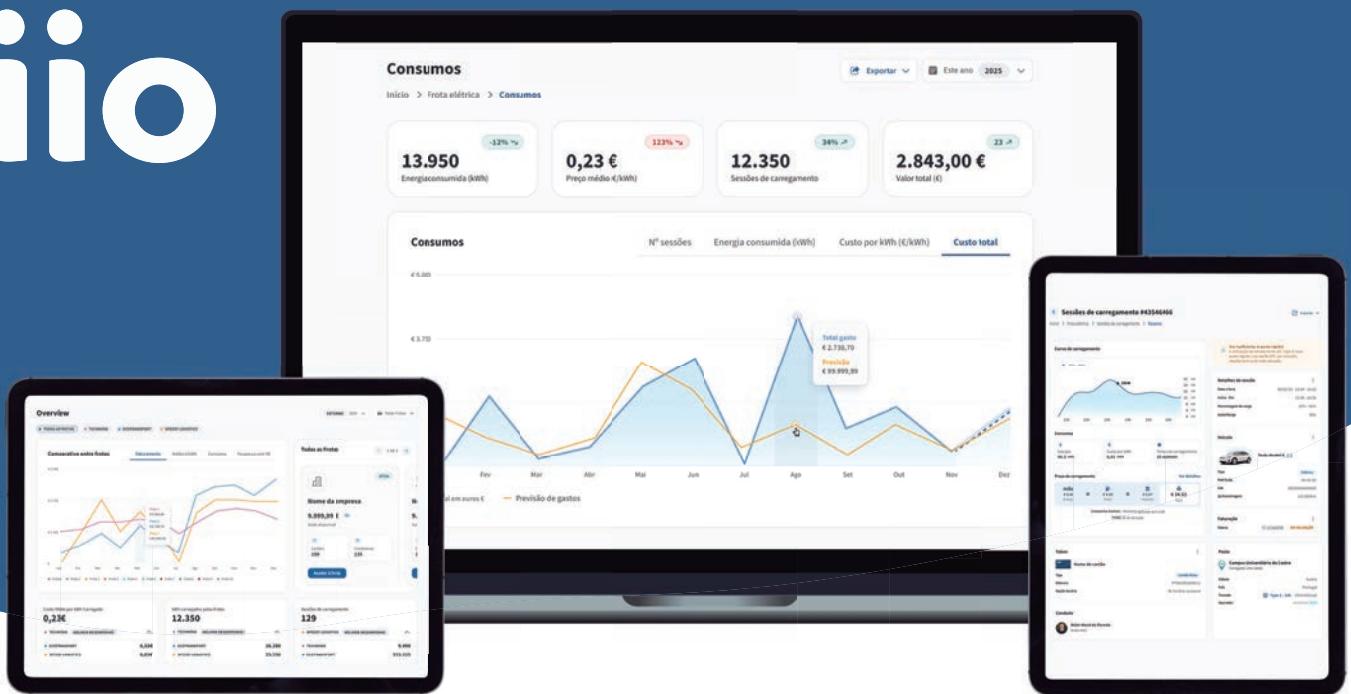
**Qual é a visão da ABB Portugal para o ecossistema da mobilidade?**

Dos 1,3 mil milhões de euros anuais dispensados pela ABB em Investigação e Desenvolvimento, cerca de 5% são aplicados no negócio da mobilidade. Significa que a empresa acredita que esse é um ponto fundamental na sua atividade, por exemplo na área da mobilidade urbana, onde é fundamental descarbonizar. ☰

“

*Vemos com agrado que no nosso país já há um plano de investimento – tornado público pela E-REDES – que tenta, na medida das possibilidades, reforçar a rede elétrica para acomodar a expansão dos cada vez mais necessários carregadores rápidos e ultrarrápidos*

# miio



## Nova miio Fleets: gestão de frotas elétricas simples, transparente e sob controlo

#1

A número 1  
em Portugal

### A solução completa para a gestão de frotas elétricas

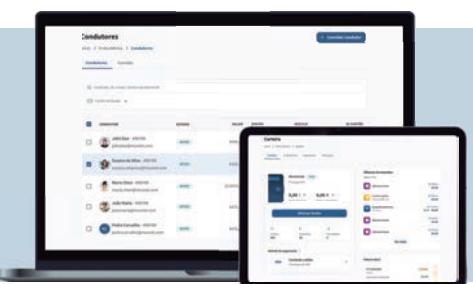
Simplifique a operação, reduza custos e ganhe visibilidade total — tudo num só lugar.

- Gestão em tempo real  
(sessões, plafonds, condutores)
- Convites, cartões e controlo  
por colaborador
- Gestão de várias empresas e filiais  
Administra várias empresas, cada uma identificada pelo seu NIPC, numa única plataforma

- Fatura simplificada  
Mostra o valor agregado do IVA, OPC, IEC...
- Exportação de dados  
(PDF, Excel)



**Agende uma demonstração**  
Saiba como simplificar a gestão da sua frota já este mês.



# “A nossa meta é simples: tornar banal a mobilidade perfeita”

— *Não é uma locadora nem um fornecedor de telemática.*

*A morefleet é uma startup gestora de frotas e oferece a combinação entre consultoria e execução. Diagnostica, implementa e acompanha, cobrindo todo o ciclo da viatura, desde a aquisição até ao remarketing*

**C**om 10 anos de experiência no mercado das frotas, tendo gerido operações de mais de seis mil viaturas em contextos de rent-a-car e ride-hailing, Rafael Moreira obteve, durante este período, uma visão clara sobre o real funcionamento das frotas em Portugal. Desde as PME às grandes empresas, teve contacto com diversos cenários: organizações nas quais o automóvel era visto como “um mal necessário com custos descontrolados”, empresas cuja orientação era nula e outras tais onde não existia sequer apoio para gestão de frota profissionalizada, muitas vezes sendo entregue aos departamentos Financeiro ou de Recursos Humanos, com outras prioridades e sem o conhecimento técnico ou experiência.

Motivado por todas estas “dores”, Rafael Moreira decide criar a morefleet e define assim a missão da empresa: “tornar a gestão de frota eficiente, transparente e sem qualquer esforço, libertando as empresas para o crescimento do seu negócio”.

**O que distingue a morefleet das restantes empresas de gestão de frota e onde está o vosso valor acrescentado?**

Diferenciamo-nos em quatro pontos:

1) Dinamismo e experiência. Juntamos a

energia e foco no cliente de startup, com a competência e experiência de quem já geriu milhares de viaturas em contextos altamente complexos;

2) Independência. Não representamos marcas nem locadoras. Todas as decisões são tomadas exclusivamente no interesse do cliente, sem compromissos comerciais ou conflitos de interesse;

3) Mobilidade perfeita como visão. Estando as necessidades a mudarem, apostamos também na implementação e gestão de modelos de micromobilidade e ride-hailing (TVDE) permitindo que as empresas ofereçam um maior leque de opções;

4) Aproximação ao mercado. Queremos levar este nível de gestão profissional às empresas que realmente precisam de ajuda e que, muitas vezes, nem sabem que uma solução deste tipo existe.

**E que tipo de clientes vos procuram?**

O nosso público-alvo são empresas com frotas entre as 10 e as 500 viaturas que procurem profissionalizar a sua gestão sem ter de criar uma estrutura interna complexa.

Como na maioria dos casos, estas empresas não têm um gestor de frota dedicado, a responsabilidade é muitas vezes atribuída a outros

departamentos que, compreensivelmente, têm pouco tempo para acompanhar um tema que não dominam.

No geral, as empresas que nos procuram querem reduzir custos, eliminar ineficiências e/ou melhorar a experiência dos seus colaboradores.

**Que fatores de escalabilidade e de custo consideram críticos para o sucesso do vosso modelo?**

Desde o início, quisemos criar uma empresa capaz de crescer de forma inteligente, sustentada e eficiente. Por isso, assentamos todo o nosso modelo em dois pilares fundamentais: automação e uma estrutura *lean*.

A automação operacional é essencial para libertar tempo para aquilo que realmente acrescenta valor: a análise, a decisão e relação direta com clientes e fornecedores. A digitalização e IA serão potenciadas ao limite. Tudo o que pode ser automatizado, assim será, desde que elevando a qualidade do nosso serviço.

Paralelamente, estamos a apostar fortemente na nossa rede de parceiros: oficinas, agentes e outros prestadores locais. Esta rede permite-nos garantir a qualidade e agilidade da operação sem necessidade de estruturas internas pesadas. Ao mesmo tempo, reforçamos a nossa presença geográfica e capacidade de resposta.

**O gestor de frota lida cada vez mais com desafios ligados à transição energética e à digitalização dos processos. De que forma é que a morefleet pode ajudar na tomada de decisões mais rápidas e fundamentadas?**

No campo da transição energética, a nossa função é ajudar as empresas a decidir bem. Não acreditamos em soluções universais. A eletrificação total pode ser a resposta certa para uma



“

*Criámos uma solução transversal para todos os sectores, estando, inclusive, preparados para personalizar os nossos serviços a todas as empresas*

empresa e prematura para outra. Por isso, prestamos consultoria ajustada à realidade de cada cliente e ao seu caso de uso.

Caso seja o caminho, assumimos o projeto de ponta-a-ponta, desde procurement das viaturas e infraestruturas de carregamento, sua instalação e manutenção, até à formação e motivação dos colaboradores.

Já na digitalização, tem-se verificado cenários aquém do desejável, sobretudo em empresas cujo core business não passa pelo automóvel, o que é compreensível. E aqui também aportamos valor: digitalizamos e automatizamos os processos de frota, agregando dados de diferentes ori-

gens e transformando-os para apoiar a decisão.

O objetivo final é que as empresas vejam os seus processos e projetos fluídos, sem sobrecarga administrativa e com total visibilidade sobre o investimento.

**Que impacto têm as mudanças fiscais e regulatórias (Euro 6e ou a Tributação Autónoma) nas estratégias das empresas e na vossa própria oferta? A morefleet pode ter um papel ativo no apoio aos gestores neste novo enquadramento?**

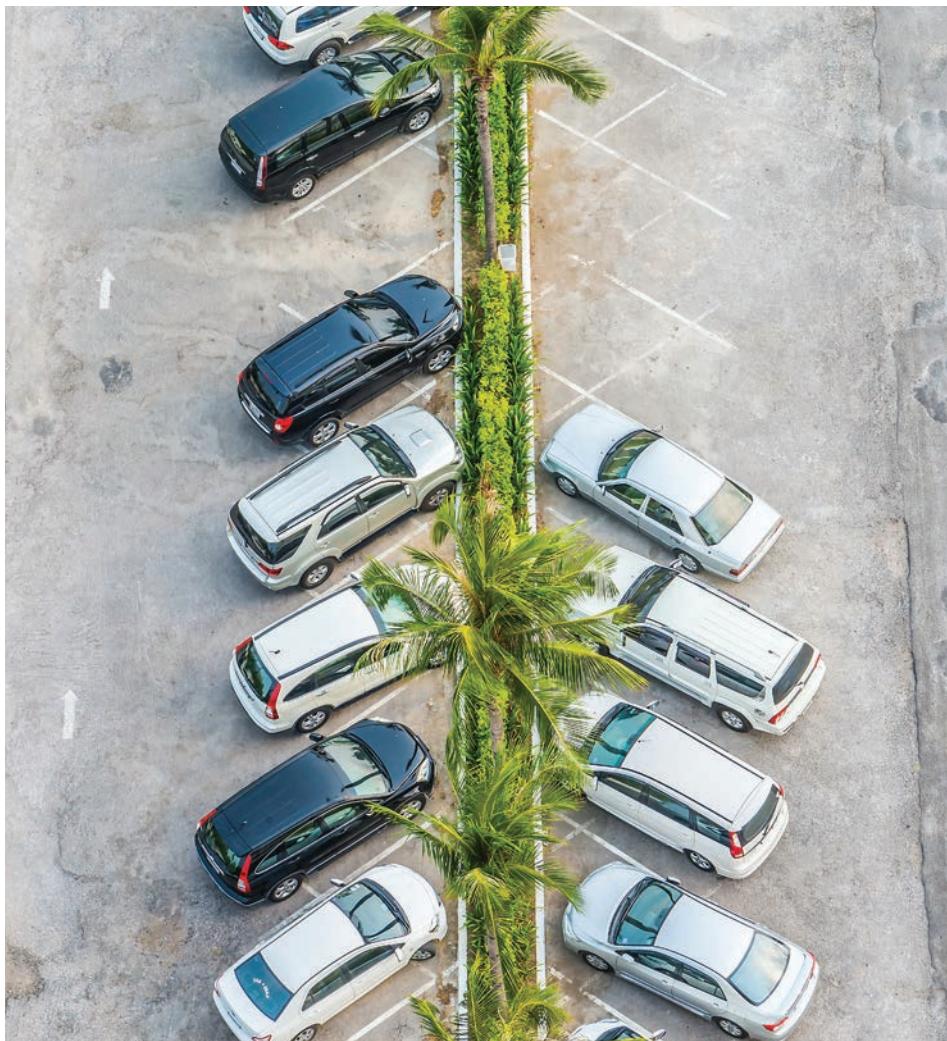
Acreditamos que o impacto real será menos disruptivo do que se pensa. O Euro 6e vem es-

sencialmente apertar os *thresholds* de emissões, eventualmente retirando ao híbrido plug-in os benefícios a nível de Tributação Autónoma que durante anos o tornou popular. Mas a verdade é que o PHEV foi sempre um produto fiscal, não sendo escolhido pelo produto em si. Na esmagadora maioria dos casos, a parte elétrica nunca era sequer usada, não passando de meros veículos a combustão.

Previsivelmente, apenas se acelerará a transição para 100% elétricos. Um caminho que já estamos a assistir há algum tempo, por outras razões. A falta de oferta de PHEV já traduz isso mesmo e os BEV estão a tornar-se cada vez mais competitivos, tecnológicos e acessíveis.

**Como vê o panorama das frotas em Portugal num futuro próximo?**

O panorama global do sector automóvel iniciou recentemente uma transformação profunda. A transição energética, a inovação e uma nova geração de decisores estão a mudar o sector de forma radical.



Vivemos uma mudança de mentalidade clara. O foco já não está na propriedade, mas no acesso à mobilidade certa, no momento certo, com o menor custo e impacto ambiental. Esta visão vai inevitavelmente influenciar a gestão de frota. Os automóveis vão continuar a existir, claro, mas a sua utilização será muito mais inteligente, eficiente e contextual.

É também uma questão de pura eficiência. Estudos demonstram que os carros passam cerca de 95% do tempo estacionados. Estes números provam que há um enorme espaço para reduzir o desperdício e repensar o modelo de gestão.

Para as empresas, isto significa políticas de frota mais dinâmicas e híbridas. A posse permanente será substituída progressivamente por modelos de utilização flexível que combinem algum renting, rent-a-car e soluções de mobilidade urbana - tudo ajustável às necessidades reais e aos colaboradores.

O nosso papel é ajudar as empresas a navegar esta transição, garantindo que continuam eficientes e preparadas para o futuro.

A nossa meta é simples: tornar banal a mobilidade perfeita.

#### **Focam-se em algum tipo de sector específico ou estão preparados para oferecer soluções a qualquer sector?**

Acreditamos que a eficiência na gestão de frota é um desafio global. Há empresas em que as viaturas são ferramentas de trabalho e outras em que são um fator de bem-estar e competitividade na atração de talento.

Criámos, por isso, uma solução transversal para todos os sectores, estando, inclusive, preparados para personalizar os nossos serviços a todas as empresas, às suas necessidades específicas e às suas realidades, internas ou externas.

#### **Que desafios encontraram no desenvolvimento da plataforma e na aceitação do mercado?**

O maior desafio tem sido educar o mercado. As empresas portuguesas não conhecem este serviço, sendo para muitas uma novidade ou até

confundido com o renting. Isso obriga a alguma explicação inicial sobre o que fazemos e o que resolvemos.

Curioso que, uma vez percebido o conceito, a aceitação é extraordinariamente positiva. As empresas rapidamente reconhecem as dores que enfrentam e veem finalmente uma solução.

Também nos é transmitida uma certa desilusão com os serviços ditos completos, como o renting, e acabam por perceber que precisam de acompanhamento mais próximo e alinhado com a sua estratégia.

Paralelamente, perante a multiplicidade de produtos e fornecedores, as empresas admitem alguma confusão e agrada-lhes a ideia de um único ponto de contacto, agregador de todas estas soluções.

Por outro lado, nas empresas mais pequenas, é natural que exista alguma resistência. Muitas vezes, não têm sequer dados que quantifiquem o problema, desvalorizando-o. Há que mostrar os números e o impacto real de uma gestão eficiente.

#### **A recolha e análise de dados em tempo real são cada vez mais centrais na operação das frotas. Que tipo de informação a morefleet disponibiliza aos seus clientes e como garante a fiabilidade e a segurança desses dados?**

Como Fleet-Management-as-a-service, a morefleet gere a frota das empresas com base na estratégia e necessidade de cada uma.

Acreditando que os dados, quando bem recolhidos e bem interpretados, são uma das ferramentas mais poderosas que uma empresa pode ter para melhorar a decisão, aconselhamos as empresas sobre os investimentos a fazer na sua frota, nomeadamente em soluções de telemática.

Ainda assim, nem todas as empresas têm o mesmo perfil ou necessidade. Há quem já tenha sistemas implementados e há quem ainda não os veja como prioritários. A nossa função é ajudar cada cliente a avaliar o retorno e a pertinência desses investimentos, caso a caso.

Caso optem por avançar, assumimos todo o processo de implementação e integração da solução, garantindo que os dados são tratados de forma automatizada e contextualizada. ☺

Ayvens Flex

# Quando o futuro é incerto, a flexibilidade é o melhor plano.

Solução de renting para os novos tempos.

- ✓ Mais simples
- ✓ Contratos a partir de um mês extensível até quando precisar
- ✓ Quilometragem ajustada às suas necessidades
- ✓ Rescisão sem custos, dentro do período contratado

 Saiba mais aqui



Better with every move.

 **ayvens**  
SOCIETE GENERALE GROUP

**Pedro Miranda**

DIRETOR COMERCIAL ADJUNTO DE BUSINESS DEVELOPMENT, AYVENS PORTUGAL

# *Qual o impacto da sinistralidade numa frota automóvel?*

O impacto da sinistralidade numa frota automóvel é particularmente relevante em empresas cuja atividade depende diretamente da utilização diária dos veículos e pode ter consequências a diversos níveis, quer seja operacional ou financeiro e, em última análise, colaterais reputacionais.

A nível operacional, a sinistralidade resulta na interrupção da atividade da empresa afetando as operações logísticas, reuniões com clientes e introduz complexidade adicional no planeamento e controlo das atividades.

A nível financeiro, sinistros frequentes representam mais custos com reparações, custos com a substituição temporária de veículos, aumento potencial dos prémios de seguro e perda de bonificações ou acesso condicionado a determinadas coberturas ou franquias reduzidas.

A nível reputacional, um maior nível de sinistralidade, poderá resultar na percepção negativa por parte de clientes e parceiros de um eventual défice de profissionalização na gestão da frota e atenção ao capital humano. Uma sinistralidade elevada significa uma maior exposição a riscos resultantes de acidentes sendo que estes poderão, em casos mais extremos, resultar em danos corporais no colaborador ou em terceiros, com todas as consequências físicas e psicológicas que daí possam advir, além de potenciais baixas médicas prolongadas e eventuais litígios indesejáveis.

## **Indicadores a monitorizar**

Uma gestão eficaz da sinistralidade deve estar assente em políticas claras de utilização das viaturas e definição inequívoca de responsabilidades sobre os danos causados nas mesmas. Complementarmente, e de forma regular e transparente, devem ser medidos e partilhados indicadores relativos à “saúde” de utilização dos veículos, criando-se assim uma conscientização coletiva sobre a atenção e o impacto que a sinistralidade tem na atividade da empresa.



Indicadores como a taxa de sinistralidade, o custo médio por sinistro, a frequência de sinistralidade, os custos com reparações e franquias, as coberturas mais ativadas ou as horas e dias com mais ocorrências, são alguns dos que mais relevância conferem à análise, eventualmente segmentada por categoria de veículo, tipologia de utilização, departamento ou até mesmo ao nível da matrícula/colaborador. Do seu parceiro na gestão da frota deverá esperar a monitorização regular e sistemática desses indicadores-chave com o objetivo de suportar a análise da sinistralidade e reforçar o controlo operacional e a gestão de risco.

Essa análise resulta habitualmente num documento de periodicidade semestral (ou outra a acordar), com as diversas métricas e as tendências, e que suportará a implementação

de medidas corretivas sempre que identificados desvios face aos objetivos definidos.

#### **Medidas de controlo da sinistralidade**

Investir em políticas de prevenção, formação de condutores e monitorização de indicadores tem produzido resultados significativos nas frotas nacionais. A experiência da Ayvens na implementação do programa Active Prevention, ao longo do ano 2024, em 20 dos seus maiores clientes com taxas de sinistralidade mais preocupantes, resultou numa redução significativa desse indicador, protegendo cada uma dessas empresas de aumentos nos prémios dos seguros.

O programa de prevenção pode e deve ser projetado à medida das principais carências identificadas em cada frota. Deverá começar

por se fazer um levantamento preliminar dos sinistros mais comuns e respetiva gravidade, da quantificação do valor de cada indicador no momento de implementação do programa e os valores alvo a atingir a curto e médio prazo. O plano poderá ainda ser enriquecido com a análise de consumos de combustível/energia e do histórico de multas e tipologias respetivas.

A partir da análise dos pontos com maior necessidade de atuação preventiva, o plano pode incluir várias medidas, entre as quais se destacam a formação e capacitação das competências de condução dos colaboradores, a monitorização de condução por recurso a tecnologia a incorporar no veículo, a introdução de regras na política de frota interna relativas ao uso de telemóvel no veículo, a introdução de algum tipo de co-responsabilização dos colaboradores na participação nos custos em sinistros com responsabilidade, a criação de incentivos destinados a condutores sem sinistros, o cumprimento escrupuloso dos períodos de manutenção do veículo e, finalmente, o fomento de uma cultura de segurança assente em campanhas internas de sensibilização e comunicação regular com estatísticas e recomendações de boas práticas.

#### **Benefícios da redução da sinistralidade**

As empresas têm todo o interesse em investir no controlo da sinistralidade. Além da redução de custos diretos com reparações, franquias e veículos de substituição, aumentam a sua capacidade negocial para reduzir os prémios de seguro ou adicionar coberturas mais abrangentes sem aumento de custo.

Complementarmente, aumenta a produtividade por via da maior disponibilidade dos veículos para a atividade, aumenta a segurança e bem estar dos colaboradores e constrói-se ou reforça-se uma cultura de segurança e responsabilidade.

Uma frota gerida com critérios de segurança exigentes, transmite confiança aos colaboradores, clientes e parceiros, reduz impactos ambientais associados a reparações e substituição de peças e reduz a probabilidade de processos judiciais e reclamações, evitando custos adicionais e danos reputacionais. A operacionalidade sai reforçada e a imagem corporativa é preservada. ☺



# MG: crescer sem recorrer a atalhos

*— Com mais de 3.500 unidades matriculadas em 2025, a MG conta atualmente com 26 concessionários em Portugal, garantindo uma cobertura nacional que tem sido determinante para o seu crescimento no sector. Esta presença física, aliada a um serviço pós-venda que se tem afirmado, tem vindo a reforçar a confiança junto das empresas e das gestoras de frota*

**D**esde 2023, quando ‘regressou’ a Portugal, a MG tem vindo a consolidar a sua presença no nosso país – continente e ilhas – de forma progressiva, consistente e sustentável. Num segmento onde as decisões são racionais e os números pesam mais do que a emoção, a MG destaca-se pelo equilíbrio entre tecnologia, TCO e qualidade provada.

O sector das frotas é por isso o verdadeiro teste de credibilidade para qualquer marca automóvel. É junto dos profissionais que se mede a robustez do produto, a eficiência do serviço e a capacidade de manter custos previ-

síveis ao longo do tempo – um lugar onde não há espaço para errar. E é neste mesmo exigente contexto que a MG tem vindo a crescer, oferecendo soluções ajustadas à realidade das empresas portuguesas, ainda em processo de transição para uma mobilidade mais sustentável.

## Soluções inteligentes para empresas que pensam no futuro

Entre as propostas que despertam maior interesse no canal empresarial destacam-se o MG HS PHEV, com preço a começar nos 34.142 euros, e o MGS5 EV, vendido a partir de 29.990 euros.

O HS PHEV tem-se afirmado como uma

opção equilibrada para empresas que procuram reduzir emissões sem comprometer autonomia ou versatilidade, enquanto o MGS5 EV representa a nova geração de veículos 100% elétricos da marca – moderno, eficiente e pensado para responder às exigências do dia a dia das frotas urbanas e interurbanas.

Ambos refletem a estratégia da MG em oferecer soluções tecnológicas acessíveis e adaptadas às necessidades concretas das empresas portuguesas.

## Identidade, confiança e crescimento

O que distingue a MG das outras marcas é a sua identidade. Nascida no Reino Unido e, embora integre atualmente o grupo SAIC Motor, a MG mantém traços muito próprios de design, engenharia e filosofia de produto “made in UK”. Essa mesma herança britânica, combinada com a escala industrial e a capacidade tecnológica do grupo, confere-lhe uma posição singular no mercado: é uma marca global com raízes europeias, que não se con-





funde com os novos OEM de origem chinesa que têm surgido nos últimos meses.

Neste contexto, o novo branding “Find Your More” ganha relevância. Mais do que uma simples assinatura, traduz a filosofia da MG, que assenta no desafiar as expectativas, permitindo que cada cliente empresarial descubra mais valor, mais experiência e mais soluções. Neste canal de frotas, isso traduz-se em veículos tecnologicamente avançados, fiáveis, adaptados às necessidades reais e acompanhados por um serviço que garante tranquilidade.

O momento também é favorável. O mercado nacional atravessa uma fase de transformação acelerada, onde a eletrificação das frotas deixou de ser uma tendência e passou a ser uma necessidade prática. As empresas procuram soluções credíveis, com custos controlados, autonomia real e disponibilidade imediata. A MG tem sabido responder, com uma gama que cobre diferentes necessidades e com uma rede que garante acompanhamento próximo e fiável.

Os desafios, esses, continuam a ser significativos. Desde a pressão sobre os preços à incerteza tecnológica, o percurso da MG revela consistência. A marca tem crescido sem recorrer a atalhos, com uma estratégia de médio prazo assente em produto, rede e serviço. Essa estabilidade começa a refletir-se na forma como é percepcionada pelos decisores de frota: não como uma alternativa periférica, mas como uma escolha sólida, com argumentos técnicos e comerciais bem definidos.

Em Portugal, o canal das frotas é um dos pilares do sector automóvel e um dos mais exigentes. O facto de a MG estar a ganhar espaço nesse mesmo canal é revelador de maturidade e o espelho de uma filosofia de marca que sabe juntar tradição e inovação, e que tem feito o seu percurso com base na confiança. E esse é o ativo mais valioso de qualquer relação comercial duradoura, reforçado agora pelo espírito “Find Your More”, que convida todos a descobrirem o que é possível alcançar com a MG.

# Uma classe à parte no universo executivo elétrico

— Num momento em que a mobilidade elétrica deixou de ser tendência para se tornar prioridade nas empresas, o novo Volvo ES90 surge como o rosto de uma nova era no segmento dos automóveis executivos. Este novo sedan combina o melhor da engenharia escandinava com a racionalidade fiscal que o torna particularmente competitivo e vantajoso para as empresas

**C**om autonomia até 700 km (WLTP), o ES90 representa o equilíbrio ideal entre elegância, desempenho e eficiência. É um automóvel que eleva o padrão de conforto e funcionalidade no dia a dia corporativo - projetado tanto para quem passa horas em deslocações profissionais como para quem procura transformar essas viagens em momentos de serenidade e produtividade.

O design fiel à linguagem minimalista da Volvo conjuga a elegância de um sedan com a versatilidade de um fastback e a postura imponente de um SUV. A posição de condução ligeiramente elevada, as icónicas luzes de presença dianteiras em forma de "Martelo de Thor" - assinatura inconfundível do design escandinavo - bem como as óticas traseiras em LED com sequência de boas-vindas, traduzem um estilo confiante e distinto: o reflexo perfeito da presença de um líder.

## Conforto e tecnologia ímpares

No interior, o ES90 é um escritório móvel e um refúgio de conforto em simultâneo. A distância entre eixos de 3,1 metros oferece



um espaço generoso, com conforto acústico de referência e materiais sustentáveis que aliam a sofisticação à durabilidade. O sistema de som Bowers & Wilkins com 25 altifalantes e áudio espacial Dolby Atmos® transforma chamadas e reuniões em experiências cristalinas, enquanto o teto panorâmico com proteção UV e controlo electrocrómico cria uma atmosfera serena, ajustável ao ritmo do dia.

A tecnologia é outro pilar deste modelo. Equipado com computadores centrais de última geração e conectividade 5G, o ES90 é o primeiro Volvo a beneficiar de computação dual NVIDIA DRIVE AGX Orin, tornando-se o automóvel mais poderoso da marca em capacidade de processamento. O sistema de infotainment Google integrado - com Maps, Assistant e Play - está disponível num ecrã central de 14,5", complementado por um painel digital de 9" e head-up display, oferecendo uma experiência intuitiva e contínua.

## Decisão inteligente para as empresas

Com preço abaixo da barreira fiscal, é a escolha ideal para quadros executivos, uma vez que beneficia da isenção de ISV e IUC e não se encontra sujeito a pagamento da taxa de Tributação Autónoma. Permite ainda a dedução integral do IVA. Tudo isto garante a este modelo custos totais de utilização muito inferiores aos de modelos híbridos ou a combustão. O consumo médio de apenas 16 kWh/100 km, a menor necessidade de manutenção e a eficiência energética reforçam o seu carácter racional e sustentável.



## O Volvo mais seguro de sempre

Este é o Volvo mais seguro de sempre. Equipado com cinco radares, sete câmaras e 12 sensores ultrassónicos, este modelo inaugura uma nova era da tecnologia Safe Space, capaz de antecipar riscos e proteger ocupantes e peões em qualquer circunstância.

## Um automóvel à altura das exigências do ambiente corporativo contemporâneo

Com carregamento ultrarrápido (300 km em 10 minutos), coeficiente aerodinâmico de

0,25 e uma bagageira que pode atingir 733 litros, o ES90 é simultaneamente prático, eficiente e distinto.

“A nossa ambição foi criar um automóvel que pudesse ser, ao mesmo tempo, um escritório móvel e um espaço de tranquilidade e segurança. O ES90 materializa esse equilíbrio entre tecnologia, sustentabilidade, design e estilo de vida, harmonia ideal entre trabalho, lazer e família; é sustentabilidade e competitividade fiscal na mesma proposta”, diz Hugo Soares, Head of Fleet Sales da Volvo Car Portugal.

Disponível numa única motorização (Single Motor Extended Range, com bateria de 92 kWh, para uma autonomia de 647 km) e três níveis de equipamento (Core, Plus e Ultra), o Volvo ES90 chegará a Portugal com preços a partir dos 72.950 euros, com várias opções de configuração que permitem enquadramento abaixo da barreira fiscal dos 62.500 euros + IVA.

Mais do que um automóvel executivo, o ES90 é um símbolo de uma nova forma de estar na estrada - confiante, distinto e funcional. Uma classe à parte.

**Helena Lourenço**

CONSULTORA DO GABINETE TÉCNICO DA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS

# *Benefícios fiscais para empresas que oferecem soluções de mobilidade aos colaboradores*

— As empresas que procuram alternativas ao automóvel para as deslocações diárias dos seus colaboradores nem sempre têm presentes os incentivos fiscais ou vantagens contabilísticas que apoiam essa transição. Neste artigo, a Ordem dos Contabilistas Certificados esclarece o enquadramento atual e orienta as empresas no registo e benefício destas despesas em soluções de mobilidade mais sustentáveis

A crescente preocupação com a sustentabilidade ambiental tem levado as empresas a adotar soluções de mobilidade alternativas ao automóvel tradicional, como trotinetes e bicicletas elétricas, passes sociais e serviços de ride-hailing e táxi. Em Portugal, a legislação fiscal tem acompanhado esta tendência, oferecendo diversos incentivos que, além de promoverem a mobilidade sustentável, podem traduzir-se em benefícios financeiros para as empresas. Este artigo analisa os principais benefícios disponíveis no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC) e Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA).

## Trotinetes e bicicletas elétricas

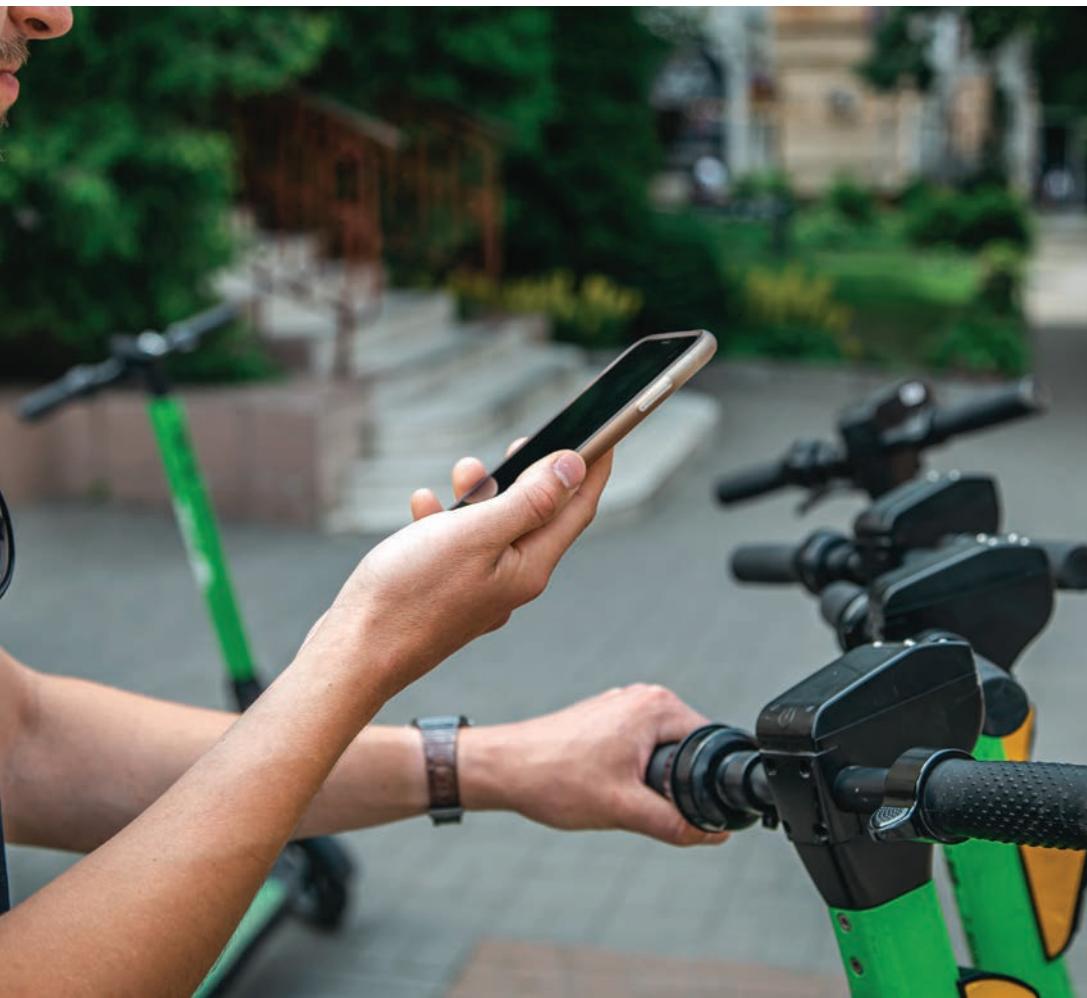
Nos últimos anos, registaram-se avanços significativos no tratamento fiscal das bicicletas e trotinetas elétricas. Em sede do IVA, o Orçamento do Estado (OE) para 2023 introduziu alterações ao Código do IVA, entre as quais a aplicação de uma taxa reduzida de imposto (6%) à "Aquisição e reparação de velocípedes (1)", onde se incluem as bicicletas equipadas com motor auxiliar com potência máxima contínua de 1,0 kW, cuja alimentação é reduzida progressivamente com o aumento da velocidade e interrompida se atingir a velocidade de 25 km/h, ou antes, se o condutor deixar de pedalar e as trotinetas com motor elétrico com potência máxima contínua de 0,25 kW que atingem a velocidade máxima em patamar de 25 km/h. Nota-se ainda que as peças, partes e outros materiais incorporados na reparação dos referidos velocípedes beneficiam também da aplicação da taxa reduzida do imposto, embora a sua mera transmissão seja tributada à taxa normal de 23%.

Mais recentemente, com o OE para 2025, ficou claro que as empresas e outros sujeitos passivos têm direito à dedução do IVA pela aquisição, fabrico, importação, locação, utiliza-

(1) VERBA 2.31 DA LISTA I ANEXA AO CÓDIGO DO IVA

(2) ARTIGO 59.º-C – DESPESAS COM FROTAS DE VELOCÍPEDES DO ESTATUTO DOS BENEFÍCIOS FISCAIS

(3) ALÍNEA D) DO N.º 1 DO ARTIGO 2.º-A DO CÓDIGO DO IRS



ção, transformação e reparação de velocípedes, com ou sem motor, que sejam diretamente necessários à atividade tributada, ou seja, cuja utilização tenha um nexo direto com a laboração da empresa.

Ao nível do IRC, no tocante à sujeição à tributação autónoma, por falta de menção no número 3 do artigo 88.º do Código do IRC, as despesas com velocípedes não estão sujeitas a tal imposição.

Adicionalmente, refira-se ainda que existiu, entre 2015 e 2020, um benefício fiscal (2) que previa uma majoração de 20% dos gastos com a aquisição de frotas de velocípedes em benefício do pessoal das empresas para efeitos de determinação do seu lucro tributável em IRC, sendo que atualmente têm surgido novas propostas no Governo para a criação de novos benefícios para estes equipamentos.

#### **Passes sociais**

Os passes sociais oferecem um quadro fiscal distinto, mas igualmente vantajoso.

Desde o OE para 2009 que o pagamento de passes sociais aos trabalhadores não é considerado como rendimento tributável (3), caso o benefício abranja a generalidade dos trabalhadores e nos documentos dessa aquisição conste o nome da empresa.

Por seu turno, a mesma lei aditou o n.º 15 ao artigo 43.º do Código do IRC, no sentido de serem aceites os gastos suportados com a aquisição de passes sociais em benefício do pessoal da empresa, desde que verificados os requisitos enumerados no n.º 1 referido artigo, designadamente: “(...) desde que tenham carácter geral (...)", prevendo ainda uma majoração de 50% desse valor para efeitos de determinação do resultado tributável das empresas.

Tem sido entendimento da AT que o “carácter geral” está cumprido se for atribuído a todos os trabalhadores em condições idênticas, não podendo a sua atribuição estar sujeita a outras condições adicionais impostas pela entidade empregadora.

Ainda assim, se algum colaborador não

tiver interesse em usufruir deste benefício, o critério de generalidade não ficará prejudicado, caso este expresse a sua intenção por declaração escrita.

#### **Serviços de ride-hailing e táxi**

Já quanto aos serviços de transporte de passageiros, incluindo táxis e plataformas de ride-hailing, não se pode afirmar que se encontram a beneficiar de tratamento fiscal mais vantajoso.

Apesar de se aplicar uma taxa reduzida de IVA de 6% a estes serviços (verba 2.14 da Lista I anexa ao Código do IVA), o direito à dedução do imposto encontra-se vedado nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 21.º do Código do IVA, quando estejam em causa despesas de transportes e viagens de negócios das empresas e outros sujeitos passivos de IVA e do seu pessoal.

Efetivamente, o legislador nacional optou por consagrar limitações à possibilidade de dedução do IVA suportado nestas despesas, as quais, pela sua natureza e características específicas, podem ser afetas a fins privados, consubstanciando um consumo final que, de outro modo, não seria tributado.

#### **Conclusão**

A adoção de soluções de mobilidade sustentável não só contribui para a redução da pegada ambiental das empresas, como também oferece alguns benefícios fiscais em sede de IRC e IVA. É crucial que as empresas estejam atentas às condições e requisitos legais para maximizar os benefícios disponíveis e garantir a conformidade fiscal.

Este tipo de medidas continua a ser particularmente relevante na atualidade. Veja-se, por exemplo, a proposta do Orçamento do Estado para 2026, onde foram apresentadas diversas iniciativas que previam benefícios fiscais e programas de apoio à mobilidade sustentável, como incentivos à aquisição de bicicletas e deduções em sede de IRC para as empresas, mas que, até ao momento, não foram incluídas na versão atual da proposta. A ausência destas medidas sublinha a importância de acompanhar de perto os desenvolvimentos parlamentares, uma vez que eventuais alterações ao OE poderão ainda vir a integrar apoios significativos à mobilidade ativa. 

# Assistência que começa nas empresas e chega às pessoas



**N**a gestão de frotas empresariais, a assistência é cada vez mais vista como uma extensão da operação, e não apenas como um serviço acionado em caso de avaria. É neste contexto que a Allianz Partners afirma o seu posicionamento: uma marca com uma presença sólida no sector automóvel português e com soluções desenhadas para acompanhar, apoiar e antecipar os desafios da mobilidade corporativa.

“Trabalhamos numa lógica B2B2C, mas o foco está sempre no cliente final”, afirma Marco Ventura, Diretor Comercial da Allianz Partners em Portugal. Essa atenção à experiência do utilizador reflete-se em várias dimensões - da rapidez da assistência à integração de tecnologias digitais, passando por novas formas de apoio centradas na pessoa e não apenas na viatura.

## UMA OPERAÇÃO PREPARADA PARA AS EXIGÊNCIAS ATUAIS

A oferta da Allianz Partners para empresas com frotas vai muito além da tradicional assistência em viagem. Inclui linha de apoio ao condutor, mobilidade alternativa (como viaturas de substituição ou TVDE), gestão de sinistros, contratos de manutenção e até iniciativas de CRM. Esta abrangência permite-lhe responder com agilidade a um sector que enfrenta atualmente uma transformação estrutural.

“Estamos a assistir a um aumento das incidências com viaturas elétricas, à escassez de

carros de substituição e a uma pressão crescente sobre os prazos de reparação”, refere Marco Ventura. Para mitigar esses impactos, a Allianz Partners reforçou acordos com operadores de rent-a-car em várias regiões - não apenas nos grandes centros urbanos - e apostou numa abordagem flexível, onde soluções como o recurso à TVDE podem substituir viaturas de substituição em imobilizações curtas.

Além disso, a equipa técnica especializada na gestão oficina ajuda a reduzir os tempos de imobilização e os custos de reparação, selecionando oficinas de confiança e acompanhando todo o processo. “Temos também operadores preparados para prestar apoio telefónico técnico, com o objetivo de manter a viatura operacional sempre que possível, sem necessidade de reboque”.

## A ASSISTÊNCIA À PESSOA COMO NOVA FRONTEIRA

Um dos eixos estratégicos da Allianz Partners é a transição do conceito de assistência à viatura para uma lógica centrada na pessoa. Isto traduz-se, por exemplo, numa linha de apoio única que canaliza todos os pedidos e os direciona conforme o tipo de situação.

“O foco está cada vez mais no condutor e nos ocupantes. Queremos garantir a continuidade da viagem, seja com transporte alternativo, alojamento ou, em alguns casos, serviços premium como teleconsultas ou médico ao domicílio”, explica Marco Ventura. Estes elementos, mais comuns em seguros de viagem ou

saúde, estão agora a ser integrados em soluções de assistência aplicáveis à mobilidade empresarial.

## QUALIDADE MEDIDA E PARTILHADA

Um dos grandes diferenciais da operação da Allianz Partners é o seu compromisso com os standards dos parceiros. “Atendemos sempre em nome dos nossos clientes institucionais. Os seus padrões de qualidade são os nossos”, garante. Para isso, são definidos SLAs claros - tempos de atendimento, chegada ao local, resolução de sinistros - e monitorizados mensalmente através de relatórios com indicadores de desempenho.

A organização interna por clusters de clientes e o uso de árvores de decisão operacionais ajudam a manter a consistência da resposta. A



## Um dos grandes diferenciais da operação da Allianz Partners é o seu compromisso com os standards dos parceiros.

taxa de reclamações, segundo dados da própria empresa, mantém-se abaixo de 0,5%.

### INovação em evolução contínua

A digitalização tem sido uma prioridade. Ferramentas como WebApps e voicebots foram introduzidas para acelerar o processo de assistência e dar mais autonomia ao condutor, sem sacrificar a personalização do atendimento. As soluções fully digital já representam uma fatia considerável da atividade, ultrapassando os 55% do total de casos geridos.

Do lado da inovação, a Allianz Partners tem desenvolvido ainda mais a sua interligação digital com os seus prestadores, portais para clientes com acesso em tempo real aos processos e integração com veículos conectados. Um dos projetos em curso - e já live noutras geo-

grafias - prevê a assistência integrada em capacetes inteligentes, pensados para novas formas de mobilidade.

### UM PARCEIRO PARA A PRÓXIMA GERAÇÃO DE FROTAS

Apesar de ainda estar a dar os primeiros passos na sustentabilidade - com ações como o incentivo à eletrificação da frota dos parceiros de rent-a-car - a Allianz Partners posiciona-se como um aliado para a nova geração de gestores de frotas.

“Somos uma empresa centrada no cliente, transparente nos dados e próxima dos nossos parceiros. Essa relação de confiança é o que faz a diferença quando se trata de garantir mobilidade, eficiência e tranquilidade nas operações do dia a dia”, conclui Marco Ventura.

# Galp Frota: Uma plataforma única para gerir a mobilidade empresarial

— A Galp reforçou a sua oferta para frotas com uma solução que integra, pela primeira vez, combustível e eletricidade num plafond único.

A nova app Galp Frota foi criada para dar mais controlo, simplicidade e informação aos gestores, num momento em que a transição energética começa a ganhar velocidade real dentro das empresas.

**A** evolução do setor obrigou a Galp a concentrar numa única ferramenta aquilo que antes estava disperso. “A tecnologia é um dos motores da transformação da Galp e permite às empresas tomarem decisões mais informadas”, diz Renato Pereira, Diretor de Desenvolvimento de Produto da Galp. O objetivo foi criar uma plataforma onde abastecimento, carregamento elétrico e dados operacionais convivem de forma integrada, facilitando o trabalho de quem gera operações complexas.

O ponto central da nova solução é o plafond unificado. “A nova app Galp Frota, em



conjunto com o cartão Galp Frota, disponibilizam a primeira e única solução do mercado com plafond unificado para combustível e carregamentos elétricos”, diz Renato Pereira. Esta integração reduz burocracia, evita gestão paralela de contas e acompanha a hibridização crescente das frotas. A empresa acredita que esta evolução introduz “simplicidade operacional, controlo financeiro e flexibilidade”, diz.

A adoção de viaturas híbridas e elétricas avança mais depressa entre médias e grandes empresas, sobretudo nos setores da logística, serviços técnicos, consultoria e energia, que já definiram metas claras de descarbonização. “A adoção é mais rápida nestes setores”, diz Renato



Pereira. Mas a mudança não se limita às grandes organizações: “Há cada vez mais pequenas e médias empresas a verem esta transição como uma oportunidade de eficiência e competitividade”, diz. A Galp tem acompanhado esse movimento com o desenvolvimento de novos produtos energéticos que reduzem consumos e emissões quando a eletrificação não é opção.

A nova aplicação foi pensada como ferramenta operacional direta. “A app Galp Frota funciona como um centro de comando no bolso do gestor de frota”, diz Renato Pereira. A partir dela, é possível consultar consumos, iniciar carregamentos, simular custos e aceder a postos e pontos de carregamento com infor-

mação em tempo real. A integração de dados e operações num único ambiente permite que as empresas “ganhem eficiência, porque tudo está integrado num único ecossistema, e ganhem controlo, porque têm visibilidade total sobre custos e comportamentos de utilização”, diz.

A solução está alinhada com a transição energética da própria Galp. “A Galp é uma empresa em transição”, diz Renato Pereira, destacando que a integração entre eletricidade e combustíveis facilita uma descarbonização progressiva ao ritmo de cada empresa. Essa visão é reforçada pela introdução do HVOne, um combustível renovável que “reduz no mínimo 80% das emissões de CO<sub>2</sub>”, diz, cons-

tituindo uma alternativa imediata para quem ainda não consegue eletrificar toda a operação.

A Galp continuará a expandir funcionalidades nos próximos meses. “Estamos a trabalhar num upgrade ao Portal Frotas Galp, que dará uma visão ainda mais eficiente sobre a gestão”, diz Renato Pereira. Paralelamente, a empresa prossegue a expansão da sua rede de carregamento, que já ultrapassa nove mil pontos na Península Ibérica, reforçando a capacidade de resposta às frotas elétricas.

A app Galp Frota e o cartão híbrido já estão disponíveis para empresas e clientes profissionais.

**Mais informações em [frotas.galp.com](http://frotas.galp.com)**



# DS N°4

## SOFISTICAÇÃO E TECNOLOGIAS DE MÃOS DADAS

— O DS N°4 está a chegar aos pontos de venda em versões elétrica e híbrida. Os responsáveis da marca prometem: é possível navegar a bordo de um ícone do savoir-faire francês, com elevados níveis de conforto e tecnologia



>> Mais de metade dos clientes do DS 4 - agora renomeado DS N°4 para estar alinhado com a experiência da marca -, opta por níveis de equipamento mais altos. São palavras dos executivos da DS, que dizem que o N°4 se prepara para penetrar ainda mais no canal das empresas. Os nú-

meros do modelo não mentem: apenas 50% das suas vendas se destinam ao canal B2B. Porém, a marca deixa a promessa: aumentar a quota de mercado do N°4 junto dos clientes profissionais, onde a versão 100% elétrica terá um peso preponderante.



>> Os objetivos para o N°4 são claros: “manter a qualidade da versão anterior e até melhorá-la”. Foi assim que os responsáveis da marca francesa do cluster premium da Stellantis traçaram o rumo que este renovado C-hatch tomará. E embora as questões relacionadas com o desempenho da marca continuem a surgir, Xavier Peugeot, CEO do emblema, disse aos jornalistas por ocasião da apresentação internacional do modelo à imprensa, que “embora ainda muito

nova, a DS é um ativo valioso para a Stellantis, dado contribuir financeiramente para a empresa”.

Para esta contribuição financeira em muito se destacará este DS N°4, agora ainda mais refinado, com traços de design avant-garde que saltam à vista principalmente na sua frente, que foi esculpida por forma a redefinir os padrões dos hatchbacks compactos premium, um segmento no qual este modelo enfrenta concorrência feroz.



>> Disponível nos níveis de acabamento Pallas e Étoile, o DS N°4 também pode ser encomendado na versão da coleção Jules Verne, que se baseia no acabamento Pallas, porém enriquecido com equipamentos adicionais e elementos de personalização exclusivos.

Em Portugal, a versão 100% elétrica começa a ser vendida a partir dos 38.084 euros, valor ao qual acresce IVA, e a versão híbrida de entrada tem um PVP recomendado de 37.550 euros.

Para empresas, a DS preparou uma campanha de financiamento – válida até 31 de dezembro do corrente – para o DS N°4 E-Tense 213 Pallas, com uma renda de 425 euros (+ IVA).





[<< MAIS SOBRE OS RENOVADOS SEAT IBIZA E ARONA](#)

>> Fernando Salvador, Head of SEAT Product Marketing, revelava à imprensa, por altura da apresentação internacional do Ibiza e Arona na ilha espanhola de Ibiza, que a renovação operada nestes dois modelos não se cingiu apenas ao design: foi mesmo "uma renovação de marca" que procurou disponibilizar uma oferta mais simples para os seus clientes.

Assim, este restyling agora assenta em três pilares fundamentais:

- > Renovação do design exterior, com aportamentos ligeiros, que mantêm a identidade;
- > Melhorar a qualidade geral relativamente às versões anteriores (aumentou-se o equipamento de série em cada nível de equipamento);
- > Melhorar a relação qualidade-preço do(s) produto(s).



## SEAT Ibiza e Arona

### CAMPEÕES DE VENDAS RENOVADOS

— Vibrantes, relevantes e assentes numa filosofia de design que mantém a tradição. Dois modelos essenciais para a SEAT, que revela agora as edições de 2026 do Ibiza e Arona

>> A SEAT está a atualizar os modelos Ibiza e Arona. Apesar de um percurso bem-sucedido em diversos mercados, os dois modelos recebem melhorias, porém seguram na sua linguagem os argumentos que até aqui os colocavam em muitas listas de compras: um caráter jovem,

prático e funcional.

Porquê “jovem”? Olhando para o Ibiza, por exemplo, 30% dos seus clientes na Europa têm menos de 30 anos de idade. É um carro jovem, percebido como jovem e com argumentos que, seguramente, agradam aos jovens, diz a marca.



>> David Albós, diretor geral da SEAT e CUPRA no nosso país, assegura que para as actualizadas versões, os preços não irão sofrer alterações relativamente ao praticado na geração anterior pela marca sediada em Martorell. As entregas, essas, acontecem em janeiro de 2026.

Para os renovados Ibiza e Arona há ainda uma

novidade, embora não se observe imediatamente: em 2027 a marca promete uma versão mild hybrid (MHEV). Com esta abordagem de eletrificação suave, a marca dá um passo de gigante na concretização de um objetivo - ter pelo menos uma versão eletrificada em toda a sua gama até 2028.



# Citroën C5 Aircross

## MAIS MÚSCULO, CONFORTO E SOFISTICAÇÃO

— Com o novo C5 Aircross, a Citroën conclui a renovação da sua gama em menos de dois anos. O novo topo de gama da marca evoluiu para um design mais musculado e aerodinâmico, rompendo com as linhas arredondadas do antecessor



>> Com identidade reforçada e preservando a versatilidade que já caracterizava o anterior Citroën C5 Aircross, novos padrões de conforto foram estabelecidos com as suspensões de amortecedores hidráulicos progressivos, os Bancos Advanced Comfort® e um habitáculo espaçoso e tecnológico, dominado por uma enorme e vistosa tela digital de grandes dimensões em posição vertical.

O interior adota a nova filosofia C-Zen Lounge, com iluminação ambiente com 8 cores e

novos painéis digitais mais intuitivos. Certamente os bancos Advanced Comfort®, que oferecem envolvência e muitas possibilidades de regulação, e novo ecrã tátil flutuante HD com personalização total, o sistema “Hello Citroën” e o ChatGPT integrado com conectividade de última geração merecem ser realçados.

De igual modo, a bagageira manteve uma excelente capacidade (até 1.668 L) em todas as motorizações.



>> Porque assenta agora na plataforma STLA Medium, conta com proporções mais generosas: 4,65 metros de comprimento (+15 cm) e 2,78 metros de distância entre eixos (+6 cm). Passa a poder integrar jantes de até 20 polegadas e mais opções mecânicas, sem comprometer o volume de bagageira.

Entretanto, neste capítulo, destaque para as autonomias das versões com locomoção 100% elétrica:

- > Mais de 100 km no C5 Aircross híbrido plug-in
- > Até 680 km no C5 Aircross 100% elétrico
- > Mais de 950 km no C5 Aircross híbrido

>> Disponível em três níveis de equipamento (You, Plus e Max) de base, o C5 Aircross é vendido a clientes profissionais, na sua versão híbrida, a partir de 37.590 euros, ao passo que a versão 100% elétrica terá preços a começar nos 44.790 euros.





[<< CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DO MITSUBISHI ECLIPSE CROSS](#)



>> Tal como nos restantes modelos da marca vendidos no continente europeu, o Compromisso de Serviço Mitsubishi está presente neste novo veículo, e inclui garantia de fábrica de cinco anos ou 100 mil km, mais três anos adicionais de cobertura condicional alargada, o que eleva o total para oito anos/160 mil km.

Também a bateria de tração conta com uma garantia alargada de oito anos ou 160 mil km.

A garantia anticorrosão é de 12 anos.



>> Com chegada prevista ao nosso país a partir da primeira quinzena de dezembro, o Eclipse Cross terá um preço de 44.500 euros, havendo no entanto uma campanha de lançamento com preço especial para as primeiras 50 unidades encomendadas: 43 mil euros.



## Mitsubishi Eclipse Cross

### SUV COMPACTO ELÉTRICO COM 600 KM DE AUTONOMIA

— A Mitsubishi dá as boas-vindas ao novo Eclipse Cross, o seu primeiro SUV compacto 100% elétrico orientado para uma nova era

>> Desenhado com vista a competir no mercado europeu, assinala um ponto de viragem para a Mitsubishi, que adere assim à eletrificação total e apresenta o seu primeiro veículo movido exclusivamente a bateria desde o i-MiEV.

A marca diz que o Eclipse Cross foi criado para ser o veículo principal de uma família, prome-

tendo nesta fórmula a conjugação perfeita entre deslocações diárias zero emissões e aventuras de maiores distâncias. Para tal em muito contribui a bateria com 87 kWh, que permite percorrer mais de 600 km com uma só carga. Ainda assim, para 2026 está prevista uma versão com autonomia intermédia.



>> No coração do renovado e agora 100% elétrico Eclipse Cross está a plataforma CMF-EV. A bateria de 87 kWh está ligada a um conjunto EESM – Electrically Excited Synchronous Machine e a uma transmissão de velocidade única, oferecendo por isso uma potência total de 220 cv

e produzindo um binário máximo de 300 Nm. Permite tanto carregamento no Modo 2 como carregamento AC (corrente alternada) no Modo 3 até 11 kW. A isso acresce o facto de poder ser carregado num ponto de carregamento rápido CC (corrente contínua) até 150 kW.



# Maxus eDeliver 5 e eDeliver 7

## GAMA DE COMERCIAIS ELÉTRICOS MAXUS ESTÁ MAIS COMPLETA

— Já disponíveis para encomenda, os Maxus eDeliver 5 e eDeliver 7 estão à venda a partir de 31.845 euros e 39.750 euros, respetivamente. Valores sem IVA



>> A Astara representa em Portugal a Maxus, emblema da SAIC Motor que chegou ao nosso país em 2021 com duas variantes comerciais elétricas: a eDeliver 3 e a eDeliver 9.

Agora, apresenta os furgões médios eDeliver 5 e eDeliver 7, posicionados estrategicamente no centro da oferta da marca.

Para a Astara, os dois novos modelos representam “reforços de peso”, numa altura em que a Maxus “atravessa uma fase de franco crescimento, com a obtenção de um lugar de relevo junto das empresas e profissionais que procuram conjugar eficiência operacional e racionalidade financeira com os benefícios da mobilidade elétrica”.



### >> eDeliver 5

É a segunda opção mais compacta da gama Maxus – em dimensões, logo acima da eDeliver 3.

Disponível em exclusivo com formato de carroçaria L1H1 com três lugares, apresenta um peso bruto de 3.050 kg e suporta 1.200 kg de carga útil. O espaço de carga conta com 2.654 mm de comprimento, 1.704 mm de largura e 1.455 mm de altura, para um total de 6,6 metros cúbicos de volume. Equipa duas portas laterais deslizantes, com dimensões que permitem o acesso de Euro-Paletes.



### >> eDeliver 7

Este modelo posiciona-se imediatamente antes do eDeliver 9, o furgão elétrico de maior capacidade da Maxus.

Baseia-se em duas configurações distintas (L2H1 com 6,7 metros cúbicos e L2H2 com 8,7 metros cúbicos). Ambas as versões suportam 3.500 kg de peso bruto.

Relativamente à variante de menor volumetria, oferece uma carga útil de 1.055 kg, ao passo que a variante L2H2 transporta até 1.025 kg de carga útil.

Já no espaço de carga, ambas oferecem 2.913 mm de comprimento e 1.800 mm de largura, sendo que apenas a altura é variável: 1.328 mm para a versão L2H1 e 1.693 mm para a versão L2H2.

# Mobilidade elétrica ao alcance da sua frota

Com a Radius, a sua frota tem acesso à maior rede multimarca de combustível e pontos de carregamento elétrico em Portugal e na Europa.

**EDC fleetone** - Um único cartão, duas energias: combustível e carregamentos elétricos.

Vantagens para a sua frota:

- +500 postos de combustível e acesso total à rede pública de carregamento elétrico em Portugal
- Ideal para frotas mistas e empresas em transição energética
- Gestão e faturação unificadas, sem apps ou cartões extra



A energia da sua frota,  
num só clique



+ info através do

262 830 020

Adira já em

[radius.com](http://radius.com)



**Miguel Vassalo**

COUNTRY MANAGER AUTOROLA

# “Hey Siri, preciso de comprar um carro novo”

**U**m recente relatório da Boston Consulting Group e da OpenAI (Will AI Become the Best Car Sales Advisor?) prevê que, até 2030, mais de 40 milhões de processos de compra automóvel serão influenciados por inteligência artificial. As marcas que investirem agora poderão aumentar as vendas em 20%. Quem hesitar arrisca perdas superiores a 15%.

A compra de um automóvel continua a ser uma experiência frustrante para muitos consumidores. Múltiplos separadores abertos no browser, folhas de Excel com simulações financeiras, telefonemas não atendidos, deslocações a stands para descobrir que o modelo já não está disponível. E, no fim, pilhas de papelada.

Um outro estudo da BCG (Innovation Has Transformed the Car but Not Yet the Car Buying Experience?) confirma. Quase metade dos consumidores que compraram carro nos últimos tempos classificaram a experiência como insatisfatória.

A solução que se está a desenhar é radical na sua simplicidade: "Hey, Siri, preciso de comprar um carro novo". Cinco dias depois, um automóvel novo está à porta de casa. Financiamento aprovado, matriculado, seguro ativo e wallbox instalada. Pelo meio, um test-drive agendado automaticamente.

Este cenário não é ficção científica. É tecnicamente possível hoje.

## Como funciona na prática

O relatório conjunto da BCG e da

OpenAI apresenta uma visão detalhada do processo. A inovação não está na compra online, pois isso já existe. O ponto de viragem é permitir que um assistente inteligente trate de tudo através de uma conversa natural.

Um exemplo prático:

Utilizador: "Hey Siri, preciso de comprar um carro novo".

Assistente: "Quanto podes gastar por mês? Vais usar o carro para quê? Preferes elétrico, híbrido ou a combustão?"

Utilizador: "Até 400 euros mensais.

Trabalho durante a semana, viagens de 200 km ao fim-de-semana. Tenho garagem com tomada."

Assistente: "Tens carro para retoma?"

Utilizador: "Sim, um Civic."

Assistente: "Deixa comigo! Em poucos minutos trago-te opções com custo total, prestação, energia, manutenção e seguro incluídos. Queres agendar test-drive?"

Utilizador: "Sábado de manhã."

Assistente: "Feito. Para avaliação remota do Civic, envia algumas fotos e um vídeo rápido."

## A orquestração por trás da conversa

Por trás desta simplicidade opera uma infra-estrutura complexa. O assistente consulta em tempo real os stocks de múltiplos concessionários, cruza campanhas promocionais, calcula o custo real de propriedade (combustível, manutenção, pneus, seguros, impostos). Simultaneamente, comunica com bancos para avaliar solvência, com seguradoras para simular apólices, com empresas especializadas para

verificar a disponibilidade de wallboxes. Tudo coordenado de forma integrada, sem lapsos.

O sistema assenta em agentes de IA "accionáveis". Estes não apenas respondem a perguntas, como executam tarefas. Agendam visitas, preenchem formulários, iniciam processos de financiamento, geram contratos. O relatório identifica dois papéis centrais. O primeiro é o conselheiro de produto, que ajuda a escolher entre configurações, preço, autonomia e tecnologia. O segundo é o gestor de negócio, que encontra a melhor combinação de financiamento, incentivos, seguro e retoma.

## O Test-drive mantém-se essencial

O test-drive permanece insubstituível. Nenhuma IA simula o prazer de condução, a reação ao volante, o silêncio de um elétrico. Mas até este momento é optimizado. A rota é personalizada, o vendedor está previamente informado sobre as preferências do cliente e as funcionalidades prioritárias são demonstradas. A experiência torna-se eficaz e relevante.

## Burocracia digital e segura

A papelada que se arrastava por dias é agora tratada de forma digital. Com autorização do cliente, o assistente pré-preenche formulários, lança verificações automáticas, gera simulações, propõe financiamento, elabora a apólice de seguro e permite assinatura eletrónica qualificada, legalmente vinculativa e auditável. Casos excepcionais são automaticamente encaminhados para especialistas humanos.

No final, o carro chega à hora combinada.



Matriculado, seguro ativo e wallbox instalada. O proprietário recebe um tutorial detalhado sobre carregamentos, modos de condução, manutenção preventiva e optimização de custos energéticos. A app do veículo vem configurada com alertas úteis.

#### Três estratégias para as marcas

O relatório identifica três caminhos estratégicos para os fabricantes. O primeiro passa por garantir presença em assistentes genéricos como o ChatGPT, estruturando a informação de forma acessível a estes sistemas. O segundo caminho envolve estabelecer parcerias com marketplaces especializados, que se transformam em plataformas de recomendação inteligentes. O terceiro, mais ambicioso, consiste em criar assistentes próprios, profundamente personalizados e capazes de integrar históricos de compra, preferências, padrões de condução e dados de telemetria. Estas estratégias são complementares e, potencialmente, mais eficazes quando combinadas.

#### Quem ganha com a mudança

Os consumidores beneficiam de mais tempo, maior clareza e decisões mais informadas. As marcas ganham contacto direto com os

clientes e oportunidades de oferecer serviços adicionais relevantes. Os concessionários deixam de ser processadores de papelada para se tornarem verdadeiros centros de experiência, mantendo a confiança de sempre, mas agora com o apoio inteligente da IA. Por sua vez, as financeiras e seguradoras veem a integração, a rapidez de resposta e a qualidade das condições tornarem-se fatores determinantes.

#### Os riscos a gerir

A BCG e a OpenAI alertam, no entanto, para desafios reais. Expectativas irrealistas,

“

*A tecnologia não se vê. Sente-se apenas na ausência de fricção. O que permanece inalterado é o essencial, esse momento em que se abre a porta, se ajusta o banco e se acelera pela primeira vez*

falhas técnicas, enviesamentos nos algoritmos, abusos publicitários disfarçados de recomendações e, sobretudo, a proteção da privacidade. Estes riscos exigem regulamentação firme, auditoria contínua e um compromisso com ética e transparência.

#### O precedente do turismo

A indústria do turismo oferece um exemplo ilustrativo. Em 2025, um em cada cinco viajantes no Ocidente e dois em cada três na Ásia usaram modelos de linguagem como o ChatGPT para planejar férias. De forma natural, os consumidores descobriram que era mais rápido, fácil e eficaz do que os filtros convencionais dos sites de reservas.

A indústria respondeu, integrando estas ferramentas rapidamente. O sector automóvel segue o mesmo caminho, com a diferença de que comprar um carro é muito mais complexo. Por isso, o impacto da IA será mais profundo.

#### O que falta agora

As tecnologias já existem. Recomendação conversacional, avaliação remota de retomas, marcação digital de test-drives, assinatura eletrónica e coordenação logística. O que falta é a integração total. Segundo o relatório, isso deverá acontecer nos próximos 12 a 24 meses. Dentro de três a cinco anos, será o novo normal, dizem.

#### IA nos bastidores, emoção ao volante

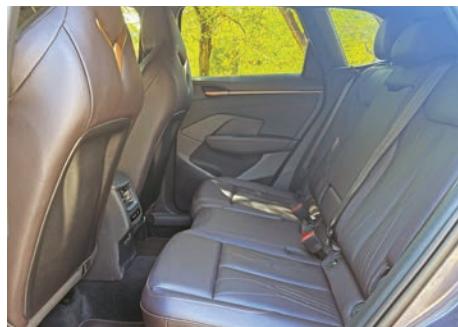
O que muda não é um robô a vender carros. O que muda é a compra transformar-se num fluxo contínuo de decisões informadas, com automatismos discretos, mas eficientes, orquestrados por uma conversa. A tecnologia trabalha nos bastidores. O utilizador permanece no centro.

Como conclui o relatório da BCG e da OpenAI, os vencedores serão aqueles que, desde já, construirão a infraestrutura, estabelecerem as parcerias certas e desenvolverem as competências organizacionais necessárias para liderar num mundo orientado pela IA.

Se tudo for feito com seriedade, clareza e respeito pela privacidade, o resultado será simples: menos de uma semana entre a conversa inicial e o carro na garagem. As dúvidas que paralisavam decisões transformam-se em recomendações fundamentadas. A burocracia que antes consumia dias resolve-se em minutos. A tecnologia não se vê. Sente-se apenas na ausência de fricção. O que permanece inalterado é o essencial, esse momento em que se abre a porta, se ajusta o banco e se acelera pela primeira vez. Isso continua exclusivamente humano. ☺

# O novo herói para a nova era

— Nos arredores de Barcelona há um circuito oval que lhe dá nome. Em 2024, a CUPRA ouviu com atenção as histórias que as curvas do autódromo de Sitges-Terramar contaram e daí nasceu o C-SUV que, na sua inicial missão de substituir o Ateca, se agigantou e posicionou como algo mais: um automóvel que representa uma nova era no recém-criado emblema do grupo SEAT



**D**urou pouco mais de 25 anos, mas a pista de Sitges-Terramar, na região da Catalunha, em Espanha, tem muita história para contar. Palco de inúmeras corridas entre 1923 e 1955, altura em que foi abandonada, a pista de Terramar é amplamente reconhecida pelos apreciadores do desporto automóvel. Agora, 70 anos depois, o circuito oval com curvas com inclinação de 60 graus (!) continua a receber visitas de entusiastas vindos dos quatro cantos do mundo, todos com uma só missão: experienciarem emoções únicas.

Assim é, também, o Terramar: tal como o circuito que lhe deu nome, é um automóvel

repleto de emoção; talvez não aquela que outros modelos mais desportivos podem oferecer aos condutores, mas o seu carácter garantida e “extremamente emocional”, como o descreve a própria CUPRA, não passa despercebido.

Com proporções desportivas, o Terramar pisa a estrada com uma presença marcante, fruto do seu pronunciado ‘nariz de tubarão’, onde nessa mesma dianteira habita um ADN muito próprio da CUPRA, marca que seguramente apostou num posicionamento desportivo, enraizado na performance, porém sem descurar um aspeto fundamental nas emoções que os automóveis nos transmitem: o design. ☑

## IMPRESSÕES

A apontar baterias exclusivamente a níveis de gestão intermédia ou até mesmo alta, o Terramar perfila-se como uma solução inteligente para empresas que ainda não querem ou desejam mudar imediatamente para um automóvel 100% elétrico (para isso a CUPRA tem outra solução SUV, o Tavascan) e reclama para si a tarefa de ser uma âncora no reforço da mostra de sustentabilidade junto dos parceiros e clientes das empresas.

E embora o seu posicionamento fiscal seja atrativo – beneficia da redução do ISV e do IUC face a motorizações exclusivamente a combustão interna e da dedução parcial do IVA, além da redução na Tributação Autónoma aplicável no seu patamar de aquisição, dado cumprir com os requisitos em vigor –, o Terramar VZ e-Hybrid é mais um modelo estratégico: um amigo de gestores que valorizam um automóvel que represente a empresa com uma imagem forte e avançado tecnologicamente. Ideal para quadros intermédios ou de topo que têm na cidade o seu principal palco, onde podem fazer uso dos 120 km de autonomia elétrica anunciada – suficiente para as deslocações pendulares –, mas que privilegiam uma ferramenta que lhes ofereça autonomia suficiente para viagens mais longas.

\*CUSTO DE AQUISIÇÃO ..... **40.891 + IVA**

\*RENDA 36 MESES ..... **841 + IVA**

\*RENDA 48 MESES ..... **817 + IVA**

POTÊNCIA COMBINADA ..... **272 CV**

BINÁRIO MÁXIMO ..... **400 NM**

CONSUMO COMBUSTÍVEL COMBINADO ..... **0,4 L/100 KM**

CONSUMO ELÉTRICO COMBINADO ..... **17,6 KWH/100 KM**

BATERIA ..... **19,7 KWH (ÚTEIS)**

AUTONOMIA ELÉTRICA ..... **120 KM**

CARGA MÁXIMA CC ..... **50 KW**

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



Descubra o Vitara



[suzukiauto.pt](http://suzukiauto.pt)



# VITARA

## READY FOR ACTION

ECO  
**HYBRID**  
SYSTEM

CONDUÇÃO  
**4x4**  
ALLGRIP SELECT

SUZUKI  
**CONNECT**  
INTEGRADO

SISTEMAS DE  
**SEGURANÇA**  
AVANÇADOS

Experimente o Vitara e descubra como redefinimos uma lenda

Desde  
**27.319€\***

\*PVP recomendado válido no Continente para a versão Suzuki VITARA 1.4T S1 Mild Hybrid. Inclui IVA, Imposto sobre veículos, Transporte e Campanha Comercial. Não inclui despesas administrativas, taxas e pintura metalizada. Para veículos matriculados até 31/12/2025. A imagem da viatura pode não corresponder à da versão mencionada.

Consumo combinado WLTP (l/100 km): de 5,3 a 5,8. Emissões CO<sub>2</sub> WLTP (g/km): de 119 a 138.

Suzuki recomenda



# Eficiência elétrica

— O novo 100% elétrico da Kia para o segmento C é o primeiro modelo da marca a ser inteiramente produzido na Europa e desenvolvido a pensar neste mercado. Os objetivos estão traçados para Portugal e o EV4 entra nas contas para ajudar o emblema a crescer 5% e alcançar 4% de quota de mercado... até 31 de dezembro

EV4 Hatchback  
e EV4 Fastback lado a lado

**E**m 2024, a Kia vendeu quase 1.000 automóveis 100% elétricos (980, número exato) e durante os primeiros nove meses de 2025 foi a nona marca mais vendida no mercado dos veículos elétricos. Para estes números em muito contribuiu o EV3, responsável por cerca de 100 matrículas mensais no acumulado deste ano.

Com a chegada do EV4, a Kia afirma-se como um importante *player* de mobilidade elétrica. A sua estratégia passa invariavelmente por este tipo de energia: em 2022 vendia apenas dois modelos 100% elétricos e agora, no decorrer dos próximos seis meses, prepara-se para incluir na sua gama nove modelos movidos exclusivamente a bateria. Também o posicionamento deste modelo revela que a Kia tem a lição bem estudada, uma vez que se insere no segmento C e vai permitir à marca cobrir completamente os segmentos B e C - para tal vão contribuir também o ainda não revelado EV2, no segmento B, e o já revelado EV5, no segmento C-SUV.

Razões de sobra, por isso, para as enormes expectativas que a marca deposita no EV4. Não

só pelos números e características que apresenta, principalmente na versão hatchback de bateria de maior capacidade aqui ensaiada, mas também pela concorrência que vai enfrentar, da qual fazem parte quatro propostas do grupo Stellantis (DS N°4 E-Tense, Opel Astra Electric, Peugeot E-308 e Citroën ë-C4), duas propostas do grupo VW (VW ID.3 e CUPRA Born), e duas propostas vindas do oriente (MG4 e BYD Dolphin).

## Um automóvel polarizador

Sem dúvida progressista e polarizador no design que apresenta, é seguro afirmar que o EV4 tem uma abordagem mais disruptiva face ao tradicionalmente apresentado no segmento. É oferecido em duas versões de produção – a dois volumes e meio, ensaiada pela FLEET MAGAZINE, orientada para o cliente europeu e que pode ser configurada com dois packs de baterias (58,3 kWh para uma autonomia de 440 km e 81,4 kWh para uma autonomia de 594 km) e a Fastback, que vai concentrar um volume mais pequeno dentro da gama e será apenas comercializada com bateria de 81,4 kWh e na ver-

são de equipamento de topo GT-Line, com um preço para empresas de 38.205 euros (+ IVA).

Mas centradas as atenções neste EV4 hatchback, saltam à vista alguns pormenores que merecem atenção. Por exemplo, o EV4 partilha com o EV3 a plataforma E-GMP com arquitetura de 400V e possui uma distância de entre eixos de 2,82 metros (ao nível da observada no SUV Sorento), que produz significativos efeitos no habitáculo: sentado na segunda fila de bancos, um adulto com 1,85 metros de altura tem espaço suficiente para as pernas sem comprometer o conforto e a boa quota de habitabilidade interior. Também ainda no que respeita a espaço a bordo, o EV4 oferece 435 litros de capacidade de bagageira, compartimento que pode facilmente ser acedido pela ampla abertura da porta traseira e que pode ser aumentado para 1.415 litros se rebatidos os bancos traseiros.

## Condução envolvente. E eficiente

É talvez o grande trunfo deste C-hatch. Munido de um motor elétrico ultracompetente com 204 cv de potência, o EV4 enfrenta qualquer que seja o piso com a mesma nota de





conforto: sereno, estável e extremamente bem insonorizado. Os designers e engenheiros da Kia terão 'perdido' muitas horas para tornar este automóvel o mais eficiente possível. As entradas de ar ativas e o fundo do automóvel praticamente todo coberto (82% da área) são alguns dos elementos que lhe conferem um coeficiente aerodinâmico de 0,27 Cd, num design claramente pensado no conforto e na eficiência – eficiência essa notada ao longo dos cerca de 300 km de ensaio, onde o EV4 registou consumos na ordem dos 14,6 kWh/100 km e ainda nos propunha mais 268 km de condução antes de ir à tomada.

#### A bordo da simplicidade

Ao volante salta à vista a predominantemente filosofia minimalista, já muito adotada por diversas propostas automóveis. Ao longo do cockpit o condutor tem acesso a um painel digital que integra três ecrãs, perfazendo uma área total de visualização de 30 polegadas, prosseguindo a tradição iniciada pelos modelos EV9 e EV3, porém sem esquecer os botões físicos de controlo do ar-condicionado, de extrema utilidade para não se perder muito tempo a ajustar a velocidade da ventoinha ou o índice de temperatura a bordo nos ecrãs digitais. ☺

#### IMPRESSÕES

Embora o EV6 tenha sido um automóvel extremamente bem conseguido – recorde-se que o modelo foi Carro de Empresa VLP na edição 2022 dos Prémios Fleet Magazine, agora denominados Fleet Awards Portugal –, o EV4 assume-se como um modelo com um carácter ainda mais orientado para o condutor profissional: tem um custo de aquisição inferior e é uma proposta adequada e competitiva, com um elevado grau de eficiência e um roolamento muito confortável e silencioso, algo que só um elétrico de elevada qualidade pode apresentar.

\*CUSTO DE AQUISIÇÃO ..... **34.139 € + IVA**

\*RENDA 36 MESES ..... **766 € + IVA**

\*RENDA 48 MESES ..... **706 € + IVA**

MOTOR ..... **ELÉTRICO**

**204 CV**

**283 NM**

**16,4 KWH/100 KM**

**81,4 KWH (ÚTEIS)**

BATERIA ..... **594 KM (CICLO COMBI.)**

**11 KW**

**128 KW**

# Equilibrado e competitivo

— As expectativas eram altas. A nova era elétrica da Mazda, iniciada pelo MX-30, vê agora materializar-se a tão aguardada continuidade deste caminho no Mazda6e, proposto na forma de um sedan munido de apontamentos de luxo e com um argumento quase imbatível: o preço



**A** Mazda foi sem dúvida agressiva no posicionamento de preço desta berlina extremamente bem equipada e coloca-a à venda por 44.498 euros (IVA já incluído). Este valor será certamente muito apreciado pelos potenciais clientes-empresa que, por estarem isentos do pagamento de ISV e de taxa de Tributação Autónoma, podem ainda deduzir o IVA da aquisição. Resultado? Um automóvel de segmento D com um preço sem IVA a rondar os 36.170 euros.

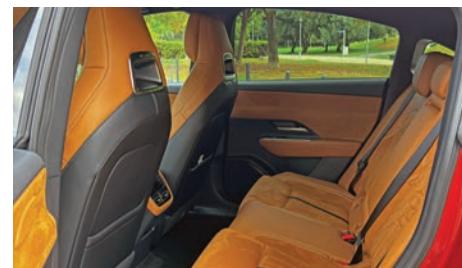
Outro elemento bem representativo da atrás referida “agressividade” consiste nas ambições que a marca tem para o desempenho do modelo em Portugal: vender 500 unidades por ano. Um número que revela bem a confiança que os responsáveis nacionais depositam nesta berlina 100% elétrica.

Ao longo do desenvolvimento do modelo, e conforme referido pela própria marca, o Mazda6e foi aperfeiçoado e calibrado para satisfazer as exigências e expectativas do cliente europeu. Direção e suspensão foram ajustados “com precisão para criar uma sensação de condução harmoniosa e tranquila”. De facto, o Mazda6e transparece esse mesmo equilíbrio para a estrada e transmite ao condutor uma sensação de tranquilidade, enquanto a afinação da suspensão traseira multibraço e a bem dividida distribuição de peso são o garante de uma resposta mais dire-

ta e segura, mesmo em condições mais dinâmicas – o modo de condução Sport a isso se presta.

A bordo, o Mazda6e integra um painel de instrumentos digital de 10,2 polegadas, head-up display (um habitual nos automóveis do fabricante) e um ecrã tátil central de 14,6 polegadas – novidade para todo o sistema digital, bem diferente e mais evoluído daquele que até aqui conhecíamos em propostas como o MX-30 ou o SUV CX-80.

Na versão de equipamento Takumi Plus aqui ensaiada, o Mazda6e inclui estofos em pele castanha e suede, com acabamentos em pele e pele sintética. ☺



## IMPRESSÕES

Apesar da maior autonomia relativamente à versão Standard, o Mazda6e Long Range tem um carregamento DC mais lento, o que para frotas com exigência de cargas mais rápidas ou uso intensivo de autoestrada pode fazer a diferença. O seu peso (perto de 1.950 kg) pode também influenciar o desgaste dos pneus e os consumos reais, representando por isso um impacto no custo total de operação. Ainda assim, ao fim de quase 300 km de ensaio, este Mazda6e apresentou um consumo médio de 13,7 kWh/100 km, número verdadeiramente impressionante para um automóvel deste calibre (e abaixo do anunciado pela marca). Para gestores de frota ou decisores de compras que procuram um veículo elétrico equilibrado com imagem premium e um formato mais executivo do que muitos elétricos urbanos, o Mazda6e é a combinação perfeita de imagem com funcionalidade, numa clara e ganha aposta na qualidade de construção e no design centrado no utilizador.

*CUSTO DE AQUISIÇÃO.....	<b>37.547 + IVA</b>
*RENDA 36 MESES.....	<b>840 + IVA</b>
*RENDA 48 MESES.....	<b>769 + IVA</b>

MOTOR.....	<b>ELÉTRICO</b>
	<b>245 CV</b>
BINÁRIO MÁXIMO.....	<b>320 NM</b>
CONSUMO COMBINADO.....	<b>16,5 KWH/100 KM</b>
BATERIA.....	<b>80 KWH</b>
AUTONOMIA ELÉTRICA.....	<b>552 KM (CICLO MISTO)</b>
CARGA MÁXIMA AC.....	<b>11 KW</b>
CARGA MÁXIMA CC.....	<b>90 KW</b>

\*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

# 2 rodas, infinitas possibilidades!

Um novo produto, uma nova solução de mobilidade integrada!

Em colaboração com a Marca Honda, este produto pioneiro a nível nacional visa alargar o portefólio de mobilidade da Locarent respondendo às necessidades crescentes da flexibilidade, economia e sustentabilidade, tanto de Clientes particulares como empresariais.

Assim, acreditamos no sucesso do **Renting de Motociclos** como uma resposta inovadora na solução de mobilidade integrada e sustentável.

**16 motociclos à sua escolha!**



**CRF 1100**

**PCX 125**

**ADV 350**

**NC 750 X**

Para encomendas até 31 de dezembro de 2025.  
Oferta válida para Clientes Particulares, Empresas e ENI,  
para contratos com 24 meses e 20.000 km.



Saiba mais em:

[www.locarent.pt  
/campanhas-motociclos](http://www.locarent.pt/campanhas-motociclos)



# Eficiência elétrica

— Em cima dos quatro pneus do novo CLA assenta um peso que vai muito além das quase duas toneladas de componentes mecânicos que o equipam. Falamos do peso da responsabilidade que a marca de Estugarda colocou no modelo: ser o primeiro de uma família de veículos totalmente nova e circular com a bandeira da eficiência. Afinal, e são palavras da própria fabricante, é o automóvel de produção em série mais eficiente que alguma vez fabricou

**E** impossível falar do novo 100% elétrico CLA sem mencionar o Classe A, modelo cuja importância para o sucesso da Mercedes-Benz em território nacional é, ainda hoje, inegável. As variações que a sua base permitia deram origem ao CLA Coupé, automóvel que empresta a esta renovação elétrica muita da sua personalidade, seja na sua estética, seja no seu carácter quase-desportivo. Mas ficamos por aqui. O CLA é totalmente novo, e embora partilhe o nome com o seu irmão mais velho, prepara-se para o substituir e tornar-se mesmo no nível de entrada dos modelos da marca alemã.

A concorrência do novo CLA 250+ EQ é forte, nomeadamente vinda das grandes potências norte-americana e chinesa, que dominam o mercado neste segmento com as suas propostas Model 3 e Seal, respetivamente.

Ainda assim, a Mercedes-Benz apostou tudo neste novo modelo, que estreia a plataforma MMA (que também vai admitir, no futuro, uma motorização híbrida), mas que tem na sua vertente zero emissões o salto de gigante que precisava: o CLA é o seu automóvel mais inteligente e evoluído. De sempre.

## Envelhecer só em quilómetros

Falar da sustentabilidade, eficiência e tecnologia presentes neste CLA é falar de um modelo que inclui no seu centro nevrálgico funções e tecnologia que nem o automóvel topo-de-gama da marca equipa.

É o primeiro modelo a integrar o sistema operativo MB.OS, que não só inclui atualizações Over-the-Air, como também inclui o novo Assistente Virtual MBUX com IA generativa, o



que significa que o automóvel interage com o condutor, aprende rotas e reconhece até emoções. Além disso, mantém ligação à Mercedes Intelligent Cloud, assegurando por isso a sua constante atualização mesmo sem intervenção em oficina.

Todos estes elementos garantem longevidade tecnológica e valor residual mais estável, dado o CLA não envelhecer digitalmente, como poderia acontecer com outras propostas.

## Elevar o estatuto

Munido de um nível de equipamento só

ao alcance dos segmentos superiores, o CLA inclui, entre outros, uma solução de navegação desenvolvida no âmbito da parceria entre a Google e a Mercedes-Benz. Este sistema integra o novo Automotive AI Agent da Google Cloud para utilização com o Google Maps. O resultado? Um pack de navegação com inteligência que não só planeia o percurso mais rápido e conveniente, como também permite a utilização de realidade aumentada para indicações de rota, facilitando em muito a condução de quem muitas vezes navega por estradas completamente desconhecidas.

A isso acresce, entre outros, elementos como faróis LED High Performance, Pack Parking (altamente bem calibrado e exageradamente utilizado durante o período de ensaio deste elétrico), bancos com apoio lombar de quatro vias, teto panorâmico, carregamento de smartphone por indução e uma grelha frontal com padrão Mercedes-Benz iluminado com 142 estrelas.

## A eficiência da arquitetura 800 V

É talvez o grande aliado deste modelo. Graças ao sistema de 800 V e à nova geração de baterias, os tempos de carregamento do CLA 250+ EQ são dignos de registo: 10 minutos para conseguir uma autonomia até 325 km (!). Ainda neste capítulo, é de salientar o desempenho e os consumos registados. Embora tenha sido sujeito a um ensaio de (apenas) 360 km, o CLA apresentou um consumo de energia de 13,0 kWh/100 km em ciclo clombinado (dentro do intervalo previsto pela marca). Após estes 360 km percorridos, o computador de bordo anuncia ainda uns significativos 326 km de autonomia. 



## IMPRESSÕES

O CLA é o Mercedes-Benz elétrico que desbravar ainda mais o terreno – que a marca tem construído com a família EQ – para uma transição otimizada junto das frotas premium. Alia a autonomia de um veículo movido a gasóleo com a sofisticação de um equipamento digital topo-de-gama. Um automóvel que representa um investimento de imagem e de eficiência, muito à frente do seu tempo: consome menos, comunica mais com o condutor e vai continuar a evoluir, mesmo muito tempo depois de sair pela porta do concessionário.

\*CUSTO DE AQUISIÇÃO ..... **42.076 € + IVA**

\*RENDA 36 MESES ..... **939 € + IVA**

\*RENDA 48 MESES ..... **865 € + IVA**

MOTOR	<b>ELÉTRICO</b>
	<b>272 CV</b>
BINÁRIO MÁXIMO	<b>335 NM</b>
CONSUMO COMBINADO	<b>14,1-12,2 KWH/100 KM</b>
BATERIA	<b>85 KWH</b>
AUTONOMIA	<b>ENTRE 694 E 792 KM</b>
CARGA MÁXIMA AC	<b>11 KW</b>
CARGA MÁXIMA CC	<b>ATÉ 320 KW</b>



# Espírito profissional

— O capital de experiência em eletrificação acumulado ao longo de mais de uma década deu frutos. O Megane, precursor da geração 2.0 da Renault, traça um caminho elétrico muito bem definido, aqui proposto numa versão de equipamento esprit Alpine com baterias claramente apontadas às empresas que procuram o apuro tecnológico



O estatuto conquistado junto dos profissionais é inegável. Durante anos, a Renault incutiu no Megane, principalmente nas versões carrinha, uma personalidade frotista. Os clássicos motores dCi terão sido presença assídua em muitas listas de compras de empresas nacionais, que viam no modelo um aliado fiável e com um custo de utilização bastante interessante (em 2013 e 2014 chegou mesmo a ganhar consecutivamente o Prémio Fleet Magazine <25 mil euros). Mas será que a mudança para 100% elétrico faz sentido?

Certamente. Dez anos depois, a Renault investe novamente neste modelo, porém com especial foco nos elementos que os condutores profissionais mais procuram: posição de condução otimizada, painel de instrumentos intuitivo e bem equipado, beneficiando também do auxílio do assistente Google, desempenho de um verdadeiro estradista, porém com aptidão urbana, e uma harmonia e espaço inte-

riores consideráveis para um automóvel destas dimensões: a bagageira, por exemplo, oferece um generoso volume de 440 litros. Também no compartimento de carga traseiro, acessível através de um painel amovível no piso, há uma área própria de armazenamento para os cabos de carregamento, com uma capacidade de 32 litros.

Para este maior espaço a bordo contribuem a estendida distância entre eixos de 2,70 m, a plataforma CMF-EV, desenvolvida para acomodar o “conjunto de baterias mais estreito do mercado” (11 cm de altura) e o compartimento do motor mais pequeno. Aliado a isso, a colocação das quatro rodas nos extremos da carroceria permitiu à Renault oferecer a quem passa muito tempo ao volante um autêntico lounge zero emissões com inúmeras funcionalidades, ainda que o painel de bordo e a posição de condução se mantenham no campo do “convenional”, face às atuais propostas minimalistas de outros concorrentes. ☐



## IMPRESSÕES

Bem construído, com um nível de conforto proporcionado por uma boa insonorização, o Megane é sobretudo um automóvel muito homogéneo, e embora rompa com a imagem do “clássico Megane”, oferece argumentos de peso: boa bagageira e um nível de equipamento esprit Alpine do qual fazem parte, por exemplo, os estilizados estofos em TEP reciclado com pespontos azuis e emblema Alpine ou as jantes em liga leve de 20”, que lhe conferem um visual mais musculado.

\*CUSTO DE AQUISIÇÃO ..... **30.305 + IVA**

\*RENDA 36 MESES ..... **756 + IVA**

\*RENDA 48 MESES ..... **676 + IVA**

MOTOR ..... **ELÉTRICO**

**220 CV**

**300 NM**

**15,2 KWH/100 KM**

**60 KWH**

**468 KM (CICLO MISTO)**

CARGA MÁXIMA AC ..... **11 KW**

**130 KW**

# Conduza o seu negócio com a solução Galp Frota

Com o Galp Frota, a primeira e única solução no mercado com gestão unificada de plafond, pode abastecer e carregar o seu veículo elétrico ou híbrido, com total controlo dos consumos.



## galp frota

frotas.galp.com

# Preparado para o futuro

— O novo rosto da filosofia Modern Solid da Škoda comunica sustentabilidade e confiança e oferece a eficiência e digitalização que a transição energética requer



**E**quase seguro afirmar que o Elroq 85 Sportline é um automóvel que foi pensado de raiz para clientes-empresa: anuncia uma autonomia até 580 km (embora na prática, dependendo do estilo de condução e condições da estrada, garanta entre 400 e 450 km), oferece um bom compromisso entre espaço e facilidade de utilização urbana e, por fim, nesta versão Sportline, apresenta uma imagem premium que projeta modernidade e sofisticação.

## A filosofia Modern Solid

Este novo código visual e conceptual da marca do Grupo Volkswagen apoia-se numa base na qual tudo no automóvel é menos decorativo e, por contraste, mais funcional e sustentável. Sendo o primeiro 100% elétrico a nascer sob esta nova linguagem, apresenta uma execução particularmente relevante para as empresas, uma vez que exibe traços de robustez, durabilidade e clareza de utilização – um trio de pressupostos fortemente valorizados pelos profissionais.

Visualmente, o Elroq Sportline distingue-se pelo novo design Modern Solid da marca: linhas limpas, grelha fechada, faróis Matrix LED, jantes de 20 polegadas e elementos exteriores escurecidos.

A estética desportiva é acompanhada por um habitáculo espaçoso e ergonómico, numa combinação eficaz de tecnologia intuitiva e funcionalidades práticas.

Destacam-se o ecrã tátil de 13", painel digital, head-up display com realidade aumentada, comandos físicos acessíveis, assistente de voz "Laura" com integração ChatGPT e detalhes "Simply Clever" como porta-guarda-chuva, raspador de gelo embutido e compartimento para o cabo de carregamento.

A Škoda quis que o Modern Solid representasse também "durabilidade emocional". Este conceito assenta numa lógica de que os seus automóveis continuam atuais mesmo depois de anos em serviço. Para isso, equipou o Elroq com materiais mais resistentes ao desgaste, pintura reforçada e frisos simplificados. Já no capítulo do design, muniu-o de linhas limpas, proporções sólidas e uma frente que, sem recorrer a excessos visuais, transmite confiança e contemporaneidade, o que pode também representar uma vantagem para valor residual em contratos de renting ou leasing de longa duração.

## Dinâmica e prestações

Desenvolvido sobre a plataforma MEB do Grupo Volkswagen, partilhada com modelos como o Volkswagen ID.3, ID.4 e o CUPRA Born, o Elroq oferece uma experiência de condução refinada e sólida.

A tração traseira proporciona mais agilidade e equilíbrio em condução dinâmica, especialmente útil em estradas sinuosas ou manobras rápidas.

A distribuição equilibrada do peso, aliada



à suspensão desportiva rebaixada, garante um comportamento dinâmico estável e preciso, sem sacrificar o conforto, mesmo com pneus de perfil baixo.

A resposta linear do motor elétrico favorece uma condução eficiente em ambiente urbano. Ainda assim, o generoso binário e a agilidade deste Elroq podem despertar o lado mais entusiasta do condutor, o que, inevitavelmente, poderá refletir-se num aumento do consumo energético. ☰

## IMPRESSÕES

Posiciona-se entre o Karoq e o Enyaq na gama da marca. Mais comprido, largo e alto que o Karoq, mas ligeiramente mais compacto que o Enyaq, é uma proposta bem equilibrada para quem procura combinar autonomia real, prazer de condução, espaço interior e tecnologia avançada com a racionalidade prática típica da marca.

\*CUSTO DE AQUISIÇÃO ..... **33.379 € + IVA**

\*RENDA 36 MESES ..... **795 € + IVA**

\*RENDA 48 MESES ..... **728 € + IVA**

MOTOR ..... **ELÉTRICO**

**186 CV**

**545 NM**

CONSUMO COMBINADO ..... **15,4 KWH/100 KM**

**77 KWH (ÚTEIS)**

BATERIA ..... **565 KM (CICLO MISTO)**

**11 KW**

CARGA MÁXIMA AC ..... **175 KW**

# NOVO TERRAMAR

PERFORMANCE HÍBRIDO PLUG-IN



**CUPRA**

**470€/MÊS + IVA  
SEM ENTRADA INICIAL**

RENTING PARA EMPRESAS E ENI

ATÉ 119 KM DE AUTONOMIA ELÉTRICA (WLTP)

Campanha em Renting (Aluguer Operacional) para CUPRA Terramar 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 (/100km): 0,4. Emissões CO<sub>2</sub> (g/km): 10 (WLTP).



# PEUGEOT

## E-3008

100% ELÉTRICO



**i-Cockpit® com ecrã panorâmico 21"**

**Oferta da wallbox**

**MARQUE JÁ UM TEST DRIVE**



Consumo de energia elétrica (kWh/100 km): 16,8 a 17,7.

A Garantia 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. A Garantia Peugeot Care não afeta a garantia legal de conformidade nem a garantia do fabricante do seu automóvel.