



ESPECIAL

GESTÃO DE FROTAS

'MOBILITY AS A SERVICE' VAI SUBSTITUIR A PROPRIEDADE

O futuro da mobilidade é elétrica e híbrida 'plug-in'. As frotas estão a adaptar-se ao mercado, aos clientes e à oferta dos construtores. O conceito de Mobilidade 'as a Service' (MaaS) é o negócio do futuro mas o que é desafiante é atingir a rentabilidade. Saiba o que pensam as gestoras de frotas ALD Automotive, Arval e Leaseplan, assim como as empresas que fornecem a melhor tecnologia de suporte à gestão das frotas. Conheça ainda o que pensam as marcas de automóveis sobre a mobilidade do futuro.



ANÁLISE

Telefone para tratar do carro? Não, tenho uma ‘app’

O futuro do automóvel de frotas e particulares está no “mobility as a service” em detrimento da propriedade. A opinião é dos vários líderes da indústria automóvel.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

Frotistas e marcas estão a disponibilizar ferramentas tecnológicas que permitem gerir grandes volumes de carros e respetivos contratos com um clique. É isto num mercado onde a concorrência aumenta com as cativas da marca (gestora detidas pelas marcas automóveis) a apostarem no *renting* como produto de suporte ao crescimento das vendas. O fenómeno é mais marcante em PME e particulares.

A transição para a mobilidade elétrica é o tema dos próximos anos para as frotas. A transição para os veículos elétricos sente-se mais nas grandes empresas, sendo que é consensual entre os fabricantes que não há suficiente resposta para a procura de ofertas alternativas a nível de elétricos ou híbridos. Um dado relevante para os gestores de frotas é que a transição energética não se faz apenas por questões ambientais, algo que acontecia há um ano, mas porque o TCO, ou Custo Total de Utilização, deste tipo de veículos estão cada vez mais próximos dos veículos tradicionais. E, por enquanto, as vendas dos 100% elétricos em Portugal não vão além dos 2% sobre o total das vendas automóveis em 2018. João Seabra, diretor geral da Kia Portugal, diz que as frotas “procuram eficiência e rentabilidade e como os veículos elétricos e híbridos *plug-in* têm grandes incentivos, isso ajuda na decisão racional do gestor da frota”.

O paradigma para as frotas está, para além da eletrificação, na alteração do modo de uso e da perspetiva social sobre o veículo elétricos ou *plug-in* híbrido. Exemplo disso são os negócios que as gestoras de frotas e as marcas têm vindo a criar com base no negócio do *car-sharing* e do *ride-hailing*. Aliás, é convicção geral e João Seabra salienta esse facto, que irão aparecer novos conceitos de mobilidade ao longo dos próximos meses e anos. Diferente é perceber e provar a rentabilidade desses negócios, afirma o diretor geral da Kia Portugal.

Os próximos 20 anos vão permitir passar de um conceito de propriedade para um conceito de ‘*mobility as a service*’. Ricardo Tomaz, da SIVA, questiona mesmo o conceito de frota que estará subjacente no futuro. Antecipa que o *carsharing* fará aparecer no mercado novos *players* e está convencido que se no futuro “não se venderão menos carros, mas que se venderão mais a clientes frotistas e menos a clientes particulares”. André Silveira, do grupo Daimler/Mercedes, está na mesma linha e exemplifica a opção do grupo alemão Daimler que se tornou um dos maiores fornecedores mundiais ao nível dos novos conceitos de mobilidade, “seja através de *carsharing*, *mytaxi*, a plataforma *Moovel*, ou outras”. Diz André Silveira, da direção de comunicação da MB, que o tema será relevante, “mas para já a sua expressão é ainda relativa”. O negócio do *sharing* significa para as vans da Mercedes “flexibilidade para responder a um aumento repentino de trabalho que implica necessidade de aumentar a frota num período curto”, afirma Mariana Cunha, da MB Vans. Antecipa que os clientes que realizem as entregas do *e-commerce* “vão solici-

(Nos eletrificados) diferente é perceber e provar a rentabilidade desses negócios



Pixabay

tar este conceito de mobilidade aos operadores da indústria de viaturas comerciais”.

A alteração do conceito de mobilidade fez com que uma marca esteja a criar um conceito específico. A Jaguar Land Rover Portugal está a trabalhar numa solução, exclusiva para clientes dos elétricos Jaguar I-Pace que vai permitir o aluguer de um veículo a combustão para grandes viagens com tarifas *low-cost*. Na Volvo, o conceito de *sharing* já está instalado. Refere Nuno Silva, *fleet sales manager*, que o novo XC40 vem já de série com a possibilidade de ser partilhado através do telemóvel

entre colaboradores. E acrescenta que “cabera à empresa fazer ou não uso desta nova tecnologia”. A Opel, através do diretor de comunicação, Miguel Tomé, sustenta a irreversibilidade dos elétricos e eletrificados, embora as vendas no mercado global ainda não tenham chegado aos 2% do total do ano passado.

Frotas sustentam as marcas

As marcas automóveis em Portugal estão claramente dependente das vendas a frotas de empresas e do *rent-a-car*, sustenta Ricardo Oliveira, diretor de comunicação da marca líder. Sustenta que os mo-

delos elétricos e eletrificados entram cada vez mais nas opções de aquisição dos clientes. João Seabra, diretor geral da Kia Portugal, diz que existe um “aumento significativo de opção” pelos veículos eletrificados. Ricardo Tomaz, diretor na SIVA, salienta a importância das frotas em marcas como a Audi, onde o peso sobre o total das vendas chega aos 70%. E frisa que “as soluções dos eletrificados ainda não têm suficiente significado junto dos clientes finais. “Existe uma crescente sensibilização para a vantagem destas soluções de mobilidade em termos de ‘Total Cost of Ownership’, mas ainda é necessário resolver problemas, nomeadamente logísticos ligados ao carregamento das frotas, por exemplo”.

Do lado das vans da Mercedes e onde as frotas significam 70% do negócio, o tema da tecnologia é particularmente relevante. Diz Mariana Cunha, da direção de comunicação, que “esse é o ponto que está a ser valorizado pelos clientes”. A MB Vans avançou nesta área com a marca Mercedes PRO. A importância dos eletrificados e híbridos pode aferir-se pelo peso que uma marca *premium* consegue junto das frotas com este tipo de veículos. A BMW tem 10% das vendas com aquele tipo de viaturas. João Trincinhas, diretor da empresa em Portugal, diz que dentro dos novos conceitos de mobilidade, o *corporate carsharing* “apresenta um forte crescimento” e antecipa que nos próximos três anos o *sharing* será uma alternativa à mobilidade das empresas. A Lexus é uma empresa que sempre apostou nos híbridos e por isso está otimista. Nuno Domingues, diretor geral das Lexus Portugal, salienta a evolução dos Valores Residuais da marca em face dos principais concorrentes e em particular em face do diesel. Diz que as empresas verão com bons olhos as soluções flexíveis de mobilidade e destaca a plataforma TVDE. Ainda assim, frisa que “haverá sempre necessidades mais constantes em que a aquisição, via compra direta, *leasing*, AOV, da viatura será a forma mais racional de as suprir”. ●

SIVA

/PTAudi

Poder executivo
para fazer a diferença.



Os ecrãs HD MMI touch response, com 400 funções de personalização, aliam-se ao estilo de condução soberana e ágil garantido pela transmissão desportiva, para elevar a sua dinâmica profissional a outros patamares. O Audi A6 Limousine é o veículo do seu sucesso. E este, é o seu momento.

**Audi é muito mais.
Novo Audi A6.**



Consumo misto (l/100km): 4,5-5,9.
Emissões de CO₂ (g/km): 117-155.

Audi Na vanguarda da técnica

RETRATO DO MERCADO AUTOMÓVEL

Conheça os carros mais procurados pelas frotas e os novos lançamentos

São às dezenas os modelos elétricos, eletrificados e os de motorização térmica que as marcas colocam à disposição das frotas. Conheça as maiores novidades de todas as marcas.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

As marcas têm os seus modelos “estrela” mas há grandes novidades para os próximos três anos. Conheça boa parte do futuro mercado automóvel em Portugal.

E por falar em estrelas, comece-

MERCADO

PESO DAS FROTAS NAS VENDAS TOTAIS DAS MARCAS EM PORTUGAL

As frotas e o rent-a-car representam para as maiores marcas automóveis que trabalham o mercado nacional vendas de 50% a 70% do total faturado. As marcas com menor penetração neste segmento estão a criar produtos adaptados à gestão de frotas. O futuro conceito de mobilidade está a contribuir para o crescimento das marcas com maior oferta de veículos elétricos e eletrificados. Valores relativos a 2018

mos pela marca da “estrela”, ou seja pela Mercedes-Benz. Antes de mais, a mudança do paradigma para a eletrificação é claramente um dos *drivers* do futuro da marca germânica. André Silveira, da direção de comunicação da MB Portugal afirma que existe uma procura crescente pelos veículos *plug-in hybrid* e daí o reforço da oferta para 2019. Ficarão disponíveis veículos híbridos a gasolina, caso do novo A 250, B 250 e classe C 300 e, também disponível na versão *station*, e ainda o GLC 300 e, o GLC 300 e *coupe*, o Classe E 300 e, e ainda o Classe S 560 e. Vão juntar-se os modelos diesel, com destaque para o Classe C 300 de, o Classe C 300 *station*, o Classe E 300 de, o Classe E 300 de *station* e para o final do ano a empresa tem previsto oferecer o GLE 350 de. Para o futuro de médio prazo está previsto a chegada do primeiro modelo totalmente elétrico da marca EQ, o EQC 400.

A procura por frotas centrou-se muito no Classe A. Recorde-se que o modelo chegou a Portugal em 2012 e já vai na 4ª geração. A procura na MB também se centra na gama compacta B, CLA e GLA, sendo que tem forte procura o SUV da gama média

o GLC e o classe C nas versões *limousine* e *station*.

Uma das marcas líder no mercado nacional, a Nissan, mantém dois vencedores recorrentes, o Qashqai e o elétrico Leaf. As frotas estão apostadas ainda na carrinha e-NV200. António Pereira Joaquim, da direção de comunicação, salienta a “maior consciencialização para as questões ambientais, com as empresas a terem uma abordagem racional e económica, e tanto do ponto de vista fiscal como do ponto de vista dos custos de utilização”. Os serviços associados mais relevantes são os seguros e manutenção. Salienta o serviço “Promessa Cliente Nissan”, e que mais não é do que “um compromisso que assumimos com todos os nossos clientes e que inclui viatura de cortesia gratuita em qualquer intervenção; assistência Nissan para toda a vida, seja qual for a antiguidade do veículo; equiparação dos preços dos serviços e *check-up* gratuito ao veículo”. Pedro Machado, *fleet manager* da Audi salienta que desde a introdução da Tributação Autónoma que as empresas tentam reduzir o mais possível a sua base de tributação e, por isso, tentam adquirir viaturas que se

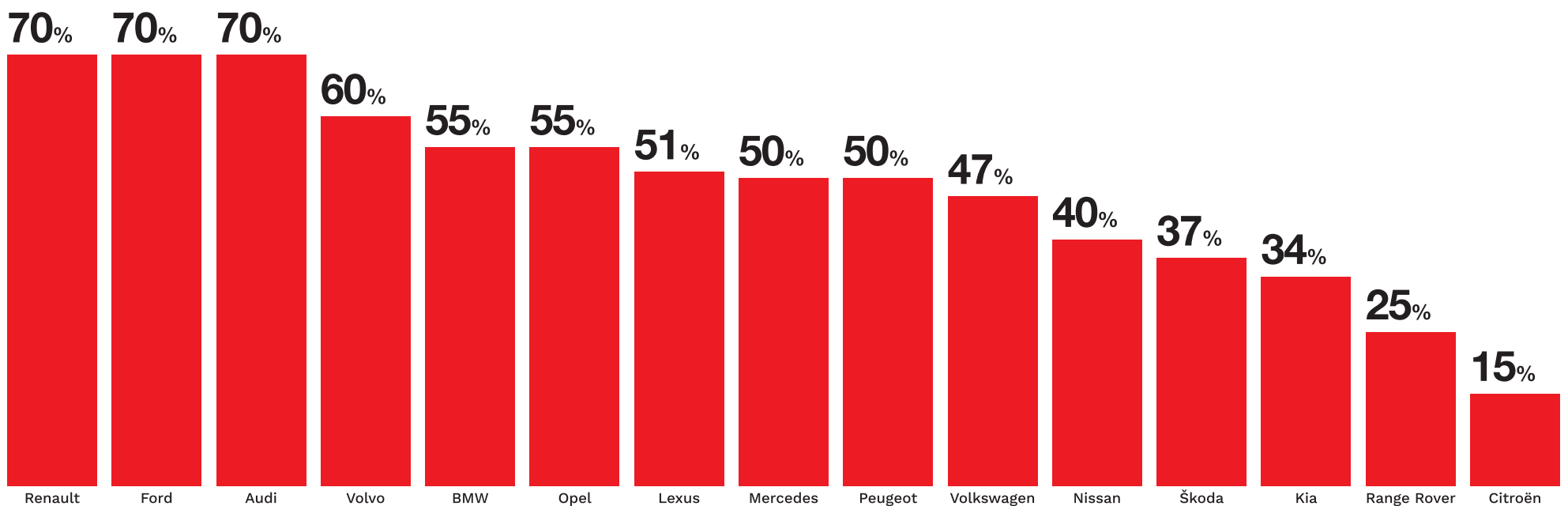
enquadrem nos patamares da TA, nomeadamente nos 25 mil euros. Na Audi, a maior procura vai para os modelos A3 Fleet Edition e o A4 Fleet Edition. Refere o gestor que “em cada dois carro Audi vendidos para frotas, um tem enquadramento fiscal na TA”. A nível de estratégia dos frotistas, o gestor salienta que a alternativa dos híbridos *plug-in* está a responder às necessidade das empresas. Sustenta que o “facto de permitir alguma autonomia em modo totalmente elétrico e ter a salvaguarda de ter um motor a gasolina/diesel, permite maior flexibilidade e tem menos impactos ao nível dos carregamentos, até porque estes carros têm uma boa capacidade para regenerar as baterias em andamento”.

A Jaguar Land Rover tem quatro modelos de forte procura pelas frotas, caso do Range Rover Evoque 2.0d eD4 2WD de 150 cavalos na versão Manual Pure; ainda o Velar 2.0 TD4 AWD de 180 cavalos auto, enquanto a Jaguar tem o E-Pace 2.0 eD4 de 150 cavalos Manual Pure, e o F-Pace 2.0d de 180 cavalos na versão Auto Prestige. Javier Agote, diretor geral comercial da marca para a Ibéria, salienta as encomendas do I-Pace



que está no limite dos 62.500 euros mais IVA, e tendo em conta as regras fiscais, tem tido forte procura, “já que se pode reaver o IVA e tem isenção de ISV, estando também as empresas isentas do pagamento de Tributação Autónoma”. Recorde-se que este veículo tem uma autonomia de fábrica de 450 quilómetros. Serviço e fiabilidade é aquilo que as empresas procuram, segundo o gestor, que realça o programa “Customer First” e onde são aplicados os princípios do tratamento personalizado, da confiança, da simplicidade da comunicação, da credibilidade e da atenção ao detalhe. De destacar o sistema de segurança “Incontrol Secure e Protect” que permite à gestora de frotas saber onde estão os veículos e os quilómetros que eles têm.

Para o líder Renault, são o Clio e o Mégane os comerciais ligeiros mais procurados pelas frotas, enquanto a





Renault

marca Dacia está vocacionada para as vendas a clientes particulares e o peso nas frotas é residual. Entre os serviços mais procurados pelas frotas, diz Ricardo Oliveira, diretor de comunicação e imagem da Renault, que tudo se centra no “acesso fácil e rápido às soluções de manutenção e reparação”. Aliás, a Renault com a organização “Pro+” que cobre todo o país, “dispõe de serviços especialmente adaptados para os clientes profissionais, sejam eles de automóveis de passageiros ou de comerciais”.

As frotas estão com “um maior interesse em veículos eletrificados e (sente-se) um aumento significativo de opção por esse tipo de veículos por parte das frotas”, afirma João Seabra, diretor geral da Kia Portugal. Os modelos mais procurados pelas frotas são o Rio, o Ceed, o Niro e o Sportage. A procura das frotas centra-se na eficiência e rentabilidade e com os incentivos aos elétricos e eletrificados, a decisão do gestor de frota é simples, diz o mesmo gestor, o *carsharing* é uma das soluções e a Kia tem uma empresa do segmento a operar em Madrid e Seul que utiliza os Niro HEV.

Na VW, a opção das frotas vai para o Polo e o Golf, incluindo o modelo Variant e que são tradicionalmente muito competitivos nas grandes frotas, diz o diretor de *marketing* estratégico da SIVA, Ricardo Tomaz. Frisa ainda o sucesso do Passat no caso dos “users-choosers”, a par da prestação do Arteon TDI de 150 cavalos e “cuja proposta de valor foi reforçada em 2018”. No caso da Skoda é o Octavia Break o “ponta de lança”, embora o Kodiaq já tenha expressão neste segmento, diz o mesmo gestor. Sabemos que em maio será lançado para o mercado de frotas o Skoda Scala, algo que fará a diferença neste mercado. As frotas querem “conve-

niência na gestão dos custos financeiros das suas frotas. O “tudo incluído” é um fator determinante nas propostas de valor a estes clientes. E os serviços que incluímos têm de ser diferenciadores”, diz Ricardo Tomaz, que a concluir afirma que “a mobilidade elétrica é um mundo de oportunidades para criar e propor novos serviços às empresas que comprarem carros elétricos”.

Ainda uma outra marca *premium*, a BMW, cujo peso das frotas é mais de metade das vendas globais, tem oito modelos com forte interesse junto daquele mercado. Trata-se do Série 5 berlina, o Série 1 de 5 portas, o Série 4 Gran Coupé, o Série 5 Touring, o X1, o Série 3 berlina, o Série 3 Touring, e o Série 2 Active Tourer. João Trincinhas, diretor de comunicação da marca, salienta o interesse dos clientes pelos serviços digitais BMW Connected Drive. Diz: “Os clientes procuram veículos com baixas emissões, com otimização fiscal das frotas e ainda serviços BMW Service Inclusive e o MINI Service Inclusive”. Realça o crescimento forte do *corporate carsharing* e que serão alternativas à mobilidade nas empresas ao longo dos próximos anos. A Volvo tem as estrelas colocadas nos modelos V40 e na carrinha V60, e sobretudo

As frotas estão com um maior interesse em veículos eletrificados e (sente-se) um aumento significativo de opção por esse tipo de veículos por parte das frotas

nas versões híbridas *plug-in* para o V60, XC 60, XC90, S90 e V90. Refere Nuno Silva, *fleet sales manager* da marca sueca que “os clientes privilegiam o *design*, a tecnologia intuitiva e a segurança, e já há gestores de frotas que procuram cada vez mais os serviços complementares da marca que agilizem a vida do automóvel nas suas empresas e a gestão facilitada da frota”. A Opel tem os pontos fortes para este mercado no Astra, no Insignia e no comercial Combo. Miguel Tomé, da direção de comunicação da marca, diz que nos dois primeiros é a versão especial ‘Business Edition’ aquela que tem “conteúdo de equipamento especificamente ajustado às preferências de clientes empresariais”. Estes, diz o diretor da Opel, procuram a “otimização de custos de utilização e de manutenção, mas há outros parâmetros decisivos como soluções de mobilidade diversas e respostas rápidas”.

A Lexus está muito otimista perante a evolução dos Valores Residuais da marca em face dos concorrentes e em particular das marcas com diesel, diz Nuno Domingues, diretor geral da Lexus Portugal. Frisa que os benefícios fiscais associados aos 100% elétricos e aos híbridos *plug-in* têm um impacto grande nas decisões de compra dos clientes empresariais mas, sublinha que “todos os modelos Lexus são híbridos, pelo que não usufruem dos benefícios fiscais associados a estas tecnologias. Não obstante, os benefícios da tecnologia híbrida da Lexus têm-lhe valido um aumento consistente de representatividade no mercado empresarial”. Os modelos mais procurados pelas frotas são o IS300h, o NX300h, o CT200h e o RC300h, sendo que a marca considerou positivamente surpreendente o interesse por este último modelo por parte das frotas. O gestor salienta que para as frotas é valorizado a cedência de viaturas de cortesia. São ainda valorizados os sistemas de segurança ativa e passiva, sendo que o “aumento da segurança rodoviária e a consequente redução do número de sinistros já constituem uma prioridade para muitas empresas”, diz o gestor, que realça a oferta daquilo que considera ser um dos mais avançados sistemas de segurança do mercado, o ‘Lexus Safety System’.

Do lado da MB Vans, o realce vai para o interesse das frotas nos modelos das gamas Vito e Sprinter com pesos superiores a 80% sobre as vendas totais. A empresa vai inovar no negócio dos comerciais ligeiros com o lançamento em 2019 do Mercedes-Benz eVito para o segmento de furgões médios, afirma Mariana Cunha, do departamento de comunicação da empresa. Acrescenta que para as frotas é relevante o preço, a par do consumo e da fiabilidade da marca e dos modelos. Conclui que “a tecnologia na gestão das frotas é o ponto que está ser valorizado pelos clientes da MB Vans”. ●

OPINIÃO

Impacto OE 2019 sobre frota automóvel – IRC, ISV e IUC



AMILCAR NUNES
Senior Manager, EY



CLÁUDIA MARQUES
Senior Manager, EY

A Proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2019 (“OE2019”) incluía uma proposta de alteração às taxas de tributação autónoma aplicáveis aos encargos relacionados com viaturas ligeiras de passageiros, algumas viaturas ligeiras de mercadorias, motos ou motocicletas, excluindo os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica. De acordo com a mencionada proposta, as referidas taxas de tributação autónoma iriam passar a ser de i) 15% (atualmente 10%) para viaturas com custo de aquisição inferior a 25 mil euros e ii) 37,5% (atualmente 35%) no caso de viaturas com um custo de aquisição igual ou superior a 35 mil euros, mantendo-se a taxa de 27,5% para as viaturas cujo custo de aquisição fosse igual ou superior a 25 mil euros mas inferior a 35 mil euros.

Em termos genéricos, estaríamos num cenário de forte agravamento fiscal para 2019 no que respeitasse à utilização de viaturas.

Contudo, e apesar de termos vindo a assistir nos últimos anos a um aumento substancial das taxas de tributação a aplicar às realidades sujeitas a tributação autónoma, bem como ao alargamento da respetiva base de incidência, esta proposta de aumento acabou por não ser aprovada em termos finais, pelo que, poderemos dizer que, em sede de tributação sobre as empresas, o Orçamento do Estado para 2019 (OE2019) aca-

bou por não onerar (ainda mais) as frotas automóveis utilizadas pelas empresas. Mantém-se ainda o direito à dedução do IVA incluído no custo de aquisição de viaturas elétricas, híbridas e *plug-in*, desde que respeitadas determinadas condições.

Ainda no que às frotas automóveis diz respeito e porque o exemplo deve sempre vir de cima, no âmbito da aprovação da Lei do OE2019 o Governo prossegue o programa de incentivo à mobilidade elétrica, apoiando a introdução de 600 veículos elétricos exclusivamente para organismos da Administração Pública, incluindo a local. Pretende-se, com a iniciativa em apreço, promover a utilização de viaturas elétricas e evidenciar o seu carácter utilitário no âmbito do ‘*daily working life*’ nas funções de Estado, extensível aos vários quadrantes da sociedade civil.

Nesta medida, percebe-se igualmente a admissão do Procedimento Global de Testes Harmonizados de Veículos Ligeiros (WLTP, no acrónimo em língua Inglesa), em consonância com o nível de emissões de CO2 relativo ao ciclo combinado de ensaios resultante dos testes realizados ao abrigo do Novo Ciclo de Condução Europeu Normalizado (NEDC).

Ou seja, a admissibilidade da utilização conjunta do WLTP com o anterior sistema adotado veio permitir uma medição mais real e fidedigna dos valores de emissões e consumos efetuados pelos vários modelos de viaturas. Não obstante, uma medição mais próxima da realidade poderá traduzir-se no aumento efetivo dos valores de CO2 e consumos publicados, agravando a carga tributária em sede de Imposto Sobre Veículos (ISV) e Imposto Único de Circulação (IUC). Precisamente como forma de monitorizar um aumento artificial dos valores de imposto apenas e só pela utilização de novas métricas nas medições automóveis, para 2019, o Governo cria uma comissão de acompanhamento para monitorizar a aplicação da componente ambiental do ISV baseada nas emissões de CO2 apuradas de acordo com o WLTP. ●

CONHEÇA AS SOLUÇÕES PARA GERIR ATIVAMENTE AS OPÇÕES TECNOLÓGICAS

Qual ou quais as melhores soluções para os utilizadores profissionais para o controlo da frota automóvel? Apresentamos opções inovadoras e uma delas em primeira mão. A engenharia está a pensar na forma de tornar o mundo logístico eficiente e mais rentável.



JORGE MATIAS
Administrador
da Cartrack Portugal

A Cartrack fornece um sistema de informação de gestão com base na telemática aplicada a todo o tipo de viaturas e frotas de viaturas. Ligeiras ou pesadas, de transporte de passageiros ou de mercadorias. A informação é recolhida nos sistemas de informação da própria viatura através de uma ligação à centralina e a sensores pré-existentes ou que sejam para o efeito instalados pela Cartrack. A informação é recolhida, tratada e enviada por equipamento instalado na viatura que assegura comunicações GPS/GPRS que envia a informação para bases de dados onde é tratada e disponibilizada ao utilizador através de plataforma informática acessível em computadores, *tablets* e *smartphones*.

A Cartrack oferece um diversificado pacote tecnológico para gestão de frotas, onde o rastreamento por via GPS está presente, em regime SaaS (*software as a service*), estando incluído um *software* de gestão financeira da frota com sistema de alertas de gestão operacional e administrativo, sistemas de prevenção de roubo de combustível, um *software* de gestão de uma *pool* de viaturas (*carsharing*), um *software* de comunicações entre o motorista e a gestor de frotas e ainda a disponibilidade de um *webservice* que permite a integração com outros sistemas de gestão em uso nas empresas, nomeadamente *software* de faturação e gestão de encomendas, distribuição de mercadorias e logística. O sistema da Cartrack permite vantagens como a segurança de pessoas e bens; a gestão mais eficiente das frotas (com a obtenção de poupanças significativas na atividade operacional das viaturas, nomeadamente com a redução dos consumos

de combustível, gastos de manutenção, otimização de rotas, redução de tempos de imobilidade excessivos, redução de velocidades excessivas e melhoria dos comportamentos de condução); a gestão mais eficiente da distribuição; o aumento da segurança rodoviária; e a diminuição da pegada ecológica. Com a ajuda dos serviços de localização da Cartrack já foi possível encontrar, em várias situações, viaturas roubadas e garantir a segurança dos funcionários. Os assaltos acontecem tanto na ausência como na presença dos funcionários que, em alguns casos, são mesmo coagidos a entrar nos carros e a acompanhar os assaltantes. Nestes casos, há dois sistemas que funcionam: o alerta de condutor não autorizado, quando são os assaltantes a levar o carro, ou o botão de pânico, que é acionado quando os funcionários da empresa são coagidos a levar o carro perante a ameaça dos assaltantes. Nessas alturas, os serviços da Cartrack recebem os alertas e contactam a empresa. Se os funcionários que estão a conduzir o carro não responderem, os mecanismos de recuperação são acionados de imediato. A Cartrack contacta, então, as autoridades e vai dando indicações precisas sobre a localização das viaturas até à recuperação.



RUI FERREIRA
Diretor comercial Europa
e América Latina na Tecmic

O modelo da Tecmic a nível tecnológico, está baseado na capacidade de engenharia e domínios da tecnologia nas áreas de eletrónica, microeletrónica, desenvolvimento de *software*, radiofrequência, comunicações móveis e sistemas embarcados e remotos. Na Tecmic, juntamos a experiência acumulada durante os 30 anos de atividade nos principais sectores da atividade económica com a investigação e evolução constantes. Realizamos desde a conceção até a

implementação dos sistemas que comercializamos, com recursos humanos, técnicos e materiais próprios. Entre as principais áreas de atuação da Tecmic, destacam-se os sistemas de gestão da logística e transporte de mercadorias, gestão de frotas terrestres, sistemas de gestão de transportes públicos, sistemas de comando e controlo de Forças de Segurança e Emergência, Sistemas de gestão de redes de assistência e a gestão remota de equipamentos. Sempre baseados nas necessidades dos nossos clientes, a nossa inovação decorre de um processo de consultoria e engenharia, que permite a implementação de soluções personalizadas, a partir da nossa oferta de produtos e soluções, integradas com os sistemas de informação dos nossos clientes. Especialistas na gestão de grandes clientes e plataformas multicliente oferecemos um amplo leque de serviços pós-venda. Apostamos no trabalho em parceria com empresas inovadoras que procuram tecnologias diferenciadoras que lhes permitam ultrapassar fronteiras e crescer tanto no mercado nacional como internacional. Por isso, as nossas soluções de planeamento, otimização e gestão de frotas, serviços e equipas, gestão eficiente dos tempos de condução e de descanso, descarga remota dos tacógrafos digitais, soluções para aumento da eficiência energética na condução, orçamentação de serviços, gestão dos custos e manutenções, monitorização da cadeia de frio em tempo real e gestão dos transportes, procuram o sucesso dos clientes através das reduções de custos e o aumento da produtividade das operações que realizam. As histórias sobre tecnologia de sucesso aplicada à gestão de frotas são escritas por muitos dos nossos clientes em áreas tão diversas como a do transporte de passageiros, que permitem a informação ao público em tempo real, melhoria da regularidade e pontualidade do serviço, como o das utilities que gerem o planeamento e a execução das ordens de serviço no terreno através das nossas soluções integradas de gestão de frotas e equipas ou como o das empresas de transportes de mercadorias e distribuição ou recolha de resíduos, nos quais temos especial atenção para o cumprimento dos requisitos e legislação aplicável a cada setor de atividade.



GUALTER COURELAS
Operations Director
da DHL Express Portugal

Cada vez mais a nossa atividade vai para além da entrega e recolha de envios, no sentido de dar visibilidade em tempo real de todos os passos que os envios dos nossos clientes dão na rede global da DHL. Tendo em conta a crescente necessidade de informação patente no mercado da logística, a tecnologia assume uma importância vital nas nossas operações, garantindo maior transparência e otimização dos processos e contribuindo ativamente para o sucesso dos nossos clientes. As ferramentas de TI da DHL são desenhadas e implementadas para oferecer serviços mais consistentes, eficientes e de alta qualidade. A robotização veio permitir uma maior otimização e melhoria dos processos, auxiliando na caminhada da melhoria contínua da produtividade. Atualmente, a tecnologia robótica está a alterar o mercado da logística, seja pela introdução de mecanismos avançados nos nossos armazéns, centros de triagem ou até no apoio nas entregas *last mile delivery*. Por outro lado, a digitalização veio permitir trabalhar no futuro. Em termos práticos, recuando à essência da DHL Express, que começou pelo transporte de documentos necessários ao desalfandegamento das mercadorias transportadas em navios porta-contentores, a digitalização permite-nos que um envio recolhido numa parte do mundo, por exemplo na China, seja desalfandegado mesmo antes de chegar ao destino, correspondendo às expectativas do mercado expresso. Na gestão da frota, o mais importante passa por encontrarmos o equilíbrio entre a produtividade e otimização da mesma, através de uma análise proactiva das rotas, garantindo que temos os recursos necessários em termos

de quantidade e tipologia de veículos, assim como os especialistas mais qualificados. Na DHL Express, temos assistido a um crescimento considerável do *e-commerce*, que se traduz no aumento dos envios de pequenas dimensões, como envelopes ou caixas. Desta forma, tem sido feito um esforço para preparar as nossas frotas para esta tipologia de mercadoria, a fim de otimizar a operação e melhorar o serviço ao cliente.

Um dos maiores desafios que poderemos encontrar em 2019 é a instabilidade nos preços do combustível, um indicador que irá influenciar bastante as empresas de serviço Expresso. Outro desafio que iremos garantidamente ter é o crescente aumento do negócio B2C, o que nos desafia a repensar a estratégia de gestão operacional, desde a frota, processos operacionais, tipologia das infraestruturas, pois temos como foco principal sermos o mais eficientes possível, garantindo índices de qualidade elevados.

NUM MUNDO EM MUDANÇA,
OS CARROS DEVEM VIR EQUIPADOS COM CARINHO.



**A ARVAL ENTREGA SOLUÇÕES DE RENTING A PARTICULARES
E A EMPRESAS DE QUALQUER DIMENSÃO:**

- Mais de 25 anos de experiência.
- 1.1 milhões de veículos em todo o mundo
- 6.500 especialistas dedicados à sua viatura, a si e a cuidar do mundo em que vivemos.

Descubra mais @arval.pt



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.
We care about you.

ESPECIAL GESTÃO DE FROTAS



JOÃO SOROMENHO
Diretor comercial
da Arval Active Link

Desenhado e desenvolvido na íntegra pela Arval, o Arval Active Link é uma plataforma digital que permite dar, através da telemática, uma perceção global de toda a frota automóvel. Acessível quer em *desktop* quer em dispositivos móveis, o novo serviço permite coletar os dados das frotas e convertê-los em relatórios e 'KPIs' que permitem ser utilizados para melhorar a gestão da frota de diferentes maneiras e perspetivas. Através de um pequeno e simples dispositivo em cada viatura, o gestor tem acesso à quilometragem, consumo de combustível, emissões de CO2, alertas de roubos e sinistro, entre outros. Para frotas mais operacionais, e dependendo da necessidade de cada tipo de frota, o gestor poderá ter acesso à posição de GPS em tempo real, o que permite otimizar rotas e, em caso de viaturas com vários condutores, permite identificar o condutor de cada viagem. Com este serviço, o gestor tem, assim, uma visão completa dos principais indicadores da frota, através de dados mais precisos ajudando-o a ter uma melhor gestão do seu negócio e a tomar as melhores decisões, para uma gestão mais eficiente. Com uma gestão otimizada de rotas, é possível reduzir o número de quilómetros percorridos e os consumos de combustível - é possível obter até 15% de redução de custos de combustível e um aumento de produtividade na ordem dos 20%. Adicionalmente, a empresa está também a promover uma maior segurança dos seus condutores através do controlo dos períodos de condução, e um melhor estilo de condução, através de um *feedback* de condução personalizado a cada um dos seus condutores. Em Portugal, a Arval está a lançar este serviço agora e é a única gestora de frota que o faz com uma solução totalmente integrada, uma vez que é um serviço oferecido pela própria Arval sem recurso a parcerias externas. O *feedback* que temos tido por parte dos nossos clientes nesta fase inicial é que é uma plataforma muito intuitiva, parametrizável às necessidades e perfis de cada cliente o que torna muito simples e eficiente a sua utilização.



JORGE CARRILHO
Associate diretor Ibérica
da Inofrota/Inosat

"O Inofrota é o *software* de gestão de frotas por GPS desenvolvido pela Inosat. Esta solução tecnológica permite às empresas uma monitorização efetiva e intuitiva das operações de uma frota empresarial, abrangendo diversas áreas e necessidades de gestão, tais como: custos com combustível, definição e monitorização de itinerários, estado de execução de um serviço, condições de segurança da viatura, da mercadoria e dos motoristas. A solução Inofrota divide-se em três grandes áreas: Gestão da Frota, que permite acompanhar alguns dos principais eventos associados à atividade da sua frota através de um mapa interativo. Nesta secção poderá: verificar as rotas seguidas pelas viaturas; definir zonas geográficas referentes a pontos de interesse ou simplesmente analisar o estado atual das viaturas (a sua posição no mapa, velocidades atingidas, estado da ignição e morada). A segunda área é sobre os relatórios. A pensar nas necessidades de informação das empresas, a Inosat disponibiliza um conjunto de relatórios diversificados. Os relatórios cobrem as principais áreas de gestão de uma frota, podendo ser enviados automaticamente via *email* com a periodicidade que definir e por último os alarmes. Os alertas automáticos permitem a monitorização do desempenho dos motoristas e atividade das viaturas através do envio de notificações para situações em que as normas da empresa sejam infringidas, incluindo práticas de condução agressiva, *ralenti* excessivo, ativação de sensores de portas ou temperatura, alteração de estado e episódios de excesso e velocidade. Os alarmes da Inosat podem ser configurados para serem recebidos de várias formas: Aplicação Inofrota; *Email* (para vários endereços) e SMS. A frequência com que estes alertas são emitidos é também customizável. Adicionalmente, e com o objetivo de adequar a solução Inofrota às necessidades específicas do mercado empresarial, desenvolvemos módulos que permitem gerir itinerários, combustível ou o custo das viaturas. O Módulo InoPlan - Gestão de Itinerários ajuda a planear a atribuição de tarefas/serviços às suas equipas em campo de forma mais eficaz. Este módulo ajuda as empresas a planear e definir o itinerário mais adequado. O Módulo Xpert - Gestão de Combustível é o módulo da solução Inofrota



Cristina Bernardo

que através da ligação à centralina da viatura ajuda os gestores a identificar quilómetros reais, consumo de combustível e episódios de condução agressiva. E, por último, o Módulo Gestão Técnica de Frota - Gestão de Custos e que tem por base o rigor na gestão de custos operacionais, que é essencial, mas a facilidade de interpretação desses dados não é menos importante. Através da Gestão Técnica de Frota poderá analisar os custos fixos e variáveis associados à sua frota. Poderá inclusivamente identificar o custo por quilómetro e o consumo por viatura, assim como receber alarmes de ações a curto prazo como manutenções, contratos ou seguros. O modo de funcionamento é bastante simples e tem como objetivo ajudar as empresas a aceder de forma fácil, detalhada e intuitiva aos principais indicadores de atividade das suas viaturas e equipas de trabalho no terreno. Através da instalação de uma unidade de localização, será possível recolher dados como a posição e velocidade das viaturas, assim como os tempos de condução e quilómetros percorridos. Estas informações são transmitidas através da rede de comunicações GSM/GPRS para o servidor Inosat, estando acessíveis para o cliente através da Internet. Posteriormente, os dados são convertidos em informações de gestão relevantes, tais como: rotas percorridas, alertas de início de atividade, tempo de atividade/inatividade ou ainda o histórico de localizações/rotas. "



JORGE MAGALHÃES
Diretor de comunicação do grupo
PSA Portugal

Free2Move. É notório que, hoje em dia, a expectativa de mobilidade por parte dos clientes é mais ampla do que a noção da posse de um automóvel. Mas um aspeto ainda mais importante são os benefícios e as perspetivas que os novos conceitos de mobilidade trazem para as empresas e os clientes profissionais que têm frotas a seu cargo. É exatamente nessa direção que vai a nova unidade de negócio Free2Move que o Grupo PSA acaba de lançar em Portugal. Vem juntar-se à ofensiva Free2Move que já tínhamos implementado para os clientes particulares (B2C), e incorpora um serviço integral de soluções de mobilidade para os clientes profissionais (B2B). Na prática, os veículos conectados e digitais, além dos benefícios clássicos disponíveis na área da gestão de frotas, permitiram-nos avançar com áreas de serviço inovadoras, e todas elas permitem às empresas melhorar a gestão de uma *pool* de viaturas, reduzir significativamente os custos de deslocamentos e outros associados

à gestão das frotas, e posicionar-se face às crescentes restrições ambientais. É este o futuro da mobilidade e do qual as empresas podem beneficiar. Com a nova atividade que lançamos em Portugal estamos focados em estar à frente dos nossos clientes, trazer-lhes os serviços certos, no momento certo, para responder à necessidade exata que o cliente possa ter. Um desses serviços que acabamos de disponibilizar é o Free2Move Fleet Sharing. Através de uma plataforma *online*, as empresas simplificam e otimizam a mobilidade dos seus colaboradores. Facilita a gestão e a utilização de uma *pool* de viaturas, otimiza a mobilidade mesmo para colaboradores sem uma viatura atribuída, reduzindo naturalmente os custos de deslocamentos. Outro serviço é o Free2Move Connect Fleet. Este serviço de gestão de frotas *online*, assente numa solução de telemática, é compatível com todas as marcas. Permite a gestão integral dos veículos da frota em tempo real e ajuda a reduzir o custo total de utilização (TCO), através de diferentes níveis de informações essenciais: avaliação de consumos, diagnósticos à distância, análise da eco-condução de cada utilizador, acompanhamento de itinerários e redução de utilizações não essenciais, geolocalização de todos os veículos... Estes são alguns dos exemplos de como estamos a adaptar-nos às novas realidades que estão a aparecer, num contexto em que a tecnologia digital veio mudar o mundo e em que o comportamento de muitos clientes está a alterar-se.

Aderir ao seu cartão de frota BP é agora mais simples do que nunca

Temos a solução simples e perfeita para si que está interessado em aderir ao cartão de frota BP. Agora já pode aderir ao cartão de frota BP através do nosso site. Basta preencher o nosso formulário e todo o processo será online.

Adira já ao BP Plus / BP+Aral via online, poupe o seu tempo, esqueça a burocracia e concentre-se no que é realmente importante para o seu negócio.

Aceda ao bplus.pt e peça já o seu cartão.



A TECNOLOGIA ESTÁ A MUDAR O CONCEITO DA CONDUÇÃO. OS GESTORES APOSTAM NAS FERRAMENTAS

A questão do momento para a gestão de frotas é perceber qual a melhor ferramenta para ajudar os condutores. Todos sabem que o conceito de condução mudou mas os utilizadores levam tempo a adaptar-se e as marcas não têm produto para satisfazer o mercado.

1 QUAL A DIMENSÃO DA EMPRESA EM TERMOS DE FROTA SOB GESTÃO E VERTENTES DE NEGÓCIO?

2 QUAIS OS SERVIÇOS DISPONÍVEIS QUANDO SE CONTRATA UM GESTOR DE FROTA?

3 QUAL A IMPORTÂNCIA DA TECNOLOGIA NA GESTÃO DAS FROTAS?

4 ACREDITA NUM AUMENTO DAS EMPRESAS DE GESTÃO DE FROTAS OU NUMA CONCENTRAÇÃO DO SETOR?

5 QUE IMPACTO TERÁ NO MERCADO A ENTRADA DOS CONSTRUTORES DIRETAMENTE NESSE TIPO DE NEGÓCIO?

6 OS NOVOS CONCEITOS DE MOBILIDADE APLICAM-SE APENAS A PME OU TAMBÉM A GRANDES FROTAS?

7 QUAL O PONTO ATUAL DO DESAFIO DA MOBILIDADE ELÉTRICA? OS CLIENTES ESTÃO A ACEITAR A MUDANÇA OU INSISTEM NOS MOTORES TÉRMICOS CONVENCIONAIS?



PEDRO PESSOA
Diretor Comercial da LeasePlan

1 Com mais de 50 anos de experiência a nível mundial, a missão da LeasePlan é disponibilizar *'what's next'* na mobilidade, garantindo *'any car, anytime, anywhere'*. Promovemos uma política de "risco zero" através da gestão operacional de todo o ciclo de vida dos veículos (negociação, compra, manutenção, gestão de sinistros e pneus, venda dos automóveis no final do contrato) e da oferta de serviços de valor acrescentado (telemática, programas de prevenção rodoviária, estudos e aconselhamento especializado). Atualmente, gerimos cerca de 1,8 milhões de carros em mais de 30 países.

2 Para além do serviço de consultoria e da disponibilização de informação de gestão, a LeasePlan oferece um conjunto de soluções e coberturas que permitem a transferência dos riscos operacionais para a locadora.

3 Efetivamente, a tecnologia está a mudar o conceito de condução. Na LeasePlan estamos a utilizá-la para ajudar a aumentar a eficiência, melhorar a segurança dos condutores e criar novos serviços e ferramentas que permitam gerir a frota à distância de um clique. Posso dar o exemplo da LeasePlan App, a partir da qual os nossos condutores podem aceder à ferramenta Oficina Fácil e saber quais os pontos de assistência e os parceiros mais próximos do veículo. Inclusive, podem fazer um pedido de marcação para manutenção. Com estas funcionalidades, muitos condutores já preferem usar a *app* em vez do telefone, o que prova a importância cada vez maior do *interface* digital nas interações com os clientes.

4 O mercado português já tem uma concentração elevada de gestoras de frota, apresentando um número de *players* reduzido. No entanto, as chamadas cativas da marca (gestoras de frota detidas pelas marcas automóveis) estão novamente a apostar no *renting* como produto de suporte ao crescimento das vendas, pelo que a concorrência tem aumentado nos últimos anos, especialmente no segmento das PME e particulares.

5 Vemos como positiva a existência de mais *players* no mercado, pois contribui para o próprio desenvolvimento do setor. No entanto, convém salientar que uma marca automóvel, por ser monomarca, nunca terá a abrangência de oferta e a dimensão de uma empresa que se dedica única e exclusivamente ao *renting*.

6 Os novos conceitos de mobilidade, de que é exemplo a transição para os veículos elétricos, são transversais a qualquer empresa. Contudo, é sobretudo nas grandes empresas que sentimos que a procura é maior, tendo em vista a concretização dos seus objetivos ambientais, económicos e reputacionais. O segmento PME também tem demonstrado interesse, apesar de em número mais reduzido.

7 O principal desafio neste momento é que a oferta de alternativas elétricas e híbridas não dá resposta à procura.

Efetivamente, temos registado um crescimento significativo da procura por veículos elétricos e híbridos *plug-in*, não só pelo aumento da consciência ambiental, como também porque o TCO (Custo Total de Utilização) deste tipo de veículos está cada vez mais próximo dos tradicionais. Por isso, acreditamos que os veículos elétricos serão a norma dentro de alguns anos.

8 Acreditamos que a mobilidade partilhada, de que é exemplo o *carsharing* e o *ride-hailing*, é uma oportunidade para a LeasePlan. Estamos bem posicionados para nos tornarmos um fornecedor líder de serviços de gestão de frota para a indústria do transporte privado urbano. As nossas capacidades de aluguer e gestão de frota, permitem-nos ajudar as empresas deste setor a ultrapassar os seus desafios. Fruto de uma parceria do Grupo LeasePlan com a Uber, somos o parceiro

preferencial de *renting* para os motoristas e parceiros que utilizam a aplicação Uber em toda a Europa. Adicionalmente, temos uma parceria com a Brisa no aluguer e gestão da frota da DriveNow.

9 A implementação da nova metodologia de cálculo das emissões de CO₂, com base no novo ciclo WLTP, terá como consequência um agravamento do ISV e IUC. Estima-se que as taxas de Imposto sobre Veículos (ISV) sobem um pouco mais de 1% em 2019, mas descem nos automóveis menos poluentes. Contudo, o Governo já veio propor ajustamentos à norma transitória das emissões de CO₂, pelo que o impacto será previsivelmente menor.

10 Em 2019, vamos continuar a aposta nos veículos elétricos e temos previsto lançar até ao final do ano uma solução integrada. No que respeita os veículos semi-autónomos, a LeasePlan trabalha com todas as marcas e modelos disponíveis no mercado, portanto, a oferta destas soluções dependerá dos desenvolvimentos de cada marca automóvel.



JOÃO SOROMENHO
Diretor comercial da Arval/Grupo BNP Paribas

1 No ano de 2018, a Arval cresceu 12% relativamente à sua frota e o nosso objetivo é que continue a crescer ao mesmo ritmo em 2019. Este crescimento deveu-se essencialmente a dois fatores. Por um lado, a angariação de novos clientes empresariais, em frota gerida e, por outro, através do estabelecimento de novas parcerias, que nos permitem disponibilizar os nossos serviços a clientes onde até agora não era tão fácil chegar. A parceria estabelecida com o BPI em 2018 permite-nos chegar a PME e clientes particulares que até agora não nos tinha sido possível. Temos assim uma vertente mais direta do negócio, através das nossas equipas comerciais e uma vertente indireta através das nossas parcerias.

2 Ao contratar um gestor de frota, o cliente está a fazer o *outsourcing* de todas as preocupações e rotinas de gestão das viaturas e seus condutores. Significa isto que serviços como a gestão de sinistros, seguros, contactos com oficinas e fábrica, assistência, mudança de pneus e manutenção dos veículos, entre outros, estão totalmente garantidos. Através de uma equipa especializada, a Arval faz o acompanhamento diário da frota e trata de toda a comunicação com os condutores, garantindo que a informação acerca das suas viaturas está acessível em formato digital para que mantenha o controlo da frota e possa aceder aos dados sempre que quiser. Deste modo,



estará a libertar tempo e recursos, ao mesmo tempo que elimina riscos associados às viaturas.

3 A digitalização e a inovação tecnológica são pilares base da Arval, sendo transversal a todo o nosso negócio. Por este motivo, oferecemos soluções inovadoras que acompanham as tendências da mobilidade e que permitem oferecer aos clientes mais e melhores serviços, de modo a facilitar as tarefas de gestão de frota. O grande propósito do recurso à tecnologia é conseguir um serviço mais intuitivo, mais ágil e mais flexível, que consiga uma otimização de tempo, recursos e custos, com o fim de libertar os clientes e os condutores das tarefas logísticas. É precisamente por isso que trabalhamos todos os dias para aumentar a conectividade com o condutor e a viatura. Integrado nesta experiência digital, dispomos do My Arval, um portal que integra um pacote digital completo para os clientes e condutores. Os clientes podem aceder a toda a informação sobre a sua frota, enquanto que cada condutor pode visualizar toda a informação sobre a sua própria viatura através do My Arval Mobile, permitindo ainda que o condutor solicite serviços como a marcação de revisões ou contacto o seu Driver Manager através de um simples clique. Acabámos também a lançar um serviço muito inovador de telemática, desenhado e desenvolvido integralmente pela Arval. Arval Active Link é uma plataforma digital acessível quer em *desktop* quer em dispositivos móveis, que permite a um gestor ter uma visão completa dos principais indicadores da frota com dados mais precisos, ajudando-o desta forma a ter uma melhor gestão do seu negócio. Trata-se de um serviço tecnologicamente avançado, único no mercado, tendo em conta que foi desenvolvido



Istock

internamente e que permite à empresa ter uma visão holística sobre o melhor do comportamento da sua frota, tendo-se tornado uma ferramenta de gestão indispensável em frotas operacionais.

4 Acredito que o mercado da gestão de frotas está estabilizado por agora. O que temos vindo a assistir é a uma aumento das próprias marcas automóveis que criam as suas ofertas de *renting*, no entanto, não podem oferecer aos clientes a diversificação e soluções de modelos que as gestoras de frota oferecem, uma vez que só propõem as suas próprias marcas.

6 Temos vindo a assistir a uma mudança de paradigma no que se refere à mobilidade e claro que o mercado do *renting* e da gestão de frotas não é impermeável a este tipo de mutações. Posto isto, as mesmas estendem-se um pouco a todas as frotas corporativas, desde empresas com grandes frotas às PME.

A Arval é especialista em *renting* e tem ao dispor uma equipa competente, com uma abordagem específica, para apoiar as empresas e ajudá-las a adaptar-se a esta transição. A Arval acompanha a evolução do mercado e considera que a transição energética nas empresas deve ser feita através da adaptação da oferta existente às necessidades de utilização das viaturas num certo período, sendo que todas as alternativas existentes devem ser avaliadas, independentemente da dimensão das empresas. As soluções ao nível de frota têm que ver, essencialmente, com uma avaliação das necessidades das empresas. A partir desta premissa, desenhamos a melhor solução.

7 As empresas e as pessoas, no geral, têm vindo a tornar-se mais sensíveis no que se refere à sustentabilidade e ao impacto ambiental. O desenvolvimento e a popularidade dos carros elétricos

e híbridos são uma realidade incontornável, o que faz com que estejamos atentos e que procuremos novos modelos mais sustentáveis e tecnologicamente mais avançados. O *renting* Arval está hoje adaptado a viaturas de todos os tipos, pelo que a oferta corresponde aos diferentes modelos existentes no mercado. Trabalhamos diariamente com foco num futuro cada vez mais sustentável, no entanto, sabemos que a transição da combustão para a eletrificação e outras energias tem ainda um longo caminho a percorrer. O papel da Arval é o de esclarecer os consumidores acerca das viaturas disponíveis, tendo em consideração fatores como o tipo de utilização, as reais necessidades e os critérios mais importantes para o cliente e para os seus condutores. Prestamos um serviço que tem como base as reais necessidades dos nossos clientes e asseguramos a melhor frota tendo em conta esta premissa. Podemos dizer, no entanto, que estamos a sentir o início de uma mudança e gradualmente temos vindo a assistir a uma diminuição do peso do Diesel na nossa frota e um aumento de viaturas a gasolina e *plug-in*.

8 Na Arval, acreditamos que há espaço de oportunidade e progressão para outros modelos de mobilidade. É verdade que modelos como o *carsharing* estão a crescer, mas no meio empresarial a prática é ainda muito residual. No entanto, trabalhamos diariamente para garantir que somos capazes de responder às exigências e necessidades dos nossos consumidores, que, claro, incluem os *millennials*. Procuramos acompanhar as tendências de mobilidade e os modelos de negócio que emergem todos os dias e que nos obrigam a reformular os nossos serviços.

9 Em termos de tributação autónoma, ao contrário do que foi anunciado, felizmente não se verificou nenhum aumento

nos respetivos escalões. Tem-se vindo a verificar ainda alguma instabilidade, tanto nos preçários das marcas automóveis, assim como nas suas políticas comerciais, dada ainda a não total clarificação dos impactos do WLTP nas suas diversas gamas. Uma das principais consequências desta instabilidade foi a tardia definição de quais as viaturas enquadráveis nos diversos escalões da tributação autónoma.

10 O nosso objetivo é continuar a crescer e continuar a entregar aos nossos clientes o serviço de qualidade que prometemos, oferecendo-lhes soluções de mobilidade adaptadas às suas necessidades e uma nova visão da gestão de frotas para o mercado português. Por isso este ano contamos com duas novidades que irão fortalecer, ainda mais, a nossa qualidade de serviço e eficiência. Por um lado, temos o lançamento do Arval Active Link, o novo serviço de Telemática e, por outro, o novo serviço Arval Consulting, um departamento de consultoria, que desenvolve estudos sobre a otimização de custos e melhoria da eficiência das suas frotas. Iremos também continuar e fomentar as novas parcerias que iniciámos em 2018, como a parceria celebrada com o BPI que nos permitiu disponibilizar um produto de *renting* junto dos balcões do banco. Estas parcerias estabelecidas, e que iremos manter ao longo de 2019, têm contribuído para chegar a clientes que não estavam tão bem familiarizados com o tema do *renting*, nomeadamente pessoas em nome individual.

No que diz respeito aos veículos semi-autónomos, a nossa missão é aconselhar as viaturas que mais sentido fazem para o nosso cliente e, se uma viatura semi-automática se adapta às necessidades do nosso cliente, é claro que fará parte do nosso pacote de ofertas.

OPINIÃO

As novas tendências de gestão do risco nos seguros de frota



PEDRO PINHAL

MDS Claims Department –
– National Coordinator

O seguro de frotas é uma solução cada vez mais utilizada pelas empresas portuguesas para proteger o seu parque automóvel. E tudo porque proporciona uma maior eficiência e eficácia, e oferece inúmeras vantagens nem sempre totalmente conhecidas, face à tradicional apólice por veículo.

Desde logo, é um seguro menos burocrático e mais simples: uma única apólice, um único processo de renovação para toda a frota. Depois, é um sistema flexível e dinâmico que permite a gestão de inclusões e exclusões de viaturas na apólice de seguro de uma forma fácil e rápida. Finalmente, ao assentar no princípio da mutualidade entre veículos, o seguro de frota possibilita ainda a otimização do custo do seguro.

É importante referir que a gestão de risco de uma frota automóvel não se esgota com a contratação do seguro. De facto, é essencial que cada empresa desenvolva programas proativos e permanentes de gestão do risco da sua frota, com o objetivo de controlar, monitorizar e melhorar a sinistralidade, quer em termos de frequência quer de severidade.

Nesse sentido, é aconselhável a implementação de processos de estudo da sinistralidade verificada (com a identificação de padrões, tendências e a determinação das causas-raiz dos acidentes), que possam permitir o desenvolvimento de programas à medida, sensibilizando para o problema e importância da sinistralidade rodoviária. Programas com enfoque nas consequências danosas dos sinistros, na promoção de boas práticas de condução e no reforço de conselhos para uma condução defensi-

va e eficiente (eco-condução).

Estas metodologias proporcionarão aos gestores um controlo proativo e antecipado dos custos diretos e indiretos dos seguros da sua frota e, ao mesmo tempo, fomentam o bem-estar dos seus colaboradores.

E o futuro?

O futuro da gestão de frotas acompanhará, indubitavelmente, as tendências atuais da mobilidade, da conectividade, da internet das coisas e da economia partilhada.

Na verdade, não será arriscado afirmar que num futuro próximo todos os veículos estarão conectados à internet e terão verdadeiras “caixas negras” que registarão informações em tempo real sobre o veículo (rotas, velocidade, padrões de travagem, etc) e o comportamento do utilizador.

A experiência nacional e internacional, no que diz respeito à telemática em veículos automóveis, aponta para uma redução significativa dos acidentes rodoviários, na medida que os condutores de veículos conectados tendem a conduzir de forma mais defensiva e segura.

Esta conectividade permitirá a realização de uma gestão e monitorização mais eficaz da exposição ao risco da frota. No Reino Unido, por exemplo, os seguradores são os maiores promotores desta tecnologia pois, dado que têm acesso a um elevado conjunto de dados, conseguem ter um conhecimento mais profundo e rigoroso do risco dos seus clientes e uma maior capacidade de efetuar uma tarifação mais precisa e customizada àquelas que são as características de cada cliente. Premiando ou penalizando quem, na realidade, oferece menos e mais risco, respetivamente.

Ou seja, a aplicação da tecnologia aos seguros de frota vai trazer ainda mais vantagens para todos e inclusive para a sociedade. Hoje, a maioria dos acidentes não resulta de infortúnios mas tem causas que a tecnologia e a sensibilização podem ajudar a evitar. Com poupanças e económicas e sociais significativas! ●

ENTREVISTA **JOÃO COUTINHO** Head of Sales Fleet and Retail da VW Financial Services Portugal

“O grupo VW pretende liderar a mobilidade elétrica no futuro”

A mobilidade é um ponto central para o Volkswagen Financial Services e para o grupo onde se insere. Na última semana, o grupo deu um passo estratégico com a aquisição de uma posição maioritária de 60% na FleetLogistics.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

O que é atualmente a empresa em termos de frota sob gestão e vertentes de negócio?

O Volkswagen Financial Services iniciou a sua atividade em Portugal em 2012 e disponibiliza uma ampla gama de soluções financeiras automóveis, como *renting*, financiamento, seguros e serviços de manutenção, combinando-os em pacotes de serviços completos para os clientes das marcas Volkswagen, Audi, SEAT, SKODA, Volkswagen Veículos Comerciais, Ducati e MAN, através das concessões das marcas do Grupo Volkswagen. Tal como soluções de gestão de frotas para clientes corporativos de qualquer marca automóvel. O Volkswagen Financial Services já conta com 35 mil clientes e uma frota de 60 mil carros sob gestão em Portugal e ocupa uma posição destacada no mercado português (www.vwfs.pt e www.vwfsfrotas.pt).

O Grupo Volkswagen Financial Services tem um total de 15.770 colaboradores e em 2017 reportou um total de ativos de 186,9 mil milhões de euros, um resultado operacional de 2,5 mil milhões de euros e um portefólio de 19,7 milhões de contratos. Somos o maior fornecedor de serviços financeiros automóveis da Europa.

Qual o ponto atual do desafio da mobilidade elétrica? Os clientes estão a aceitar a mudança ou insistem nos motores térmicos convencionais?

A mobilidade elétrica é uma tendência no sector automóvel a nível mundial, embora os níveis de aderência ainda sejam reduzidos em Portugal. Os clientes começam cada vez mais a querer ter viaturas elétricas na frota, quer seja por vantagens fiscais, quer por preocupações de

responsabilidade social. É público que o Grupo VW pretende liderar a mobilidade elétrica no futuro, nesse sentido nós estamos a desenvolver soluções para as dificuldades inerentes à mobilidade elétrica.

Até que ponto está a empresa preparada para a mudança de *shift* para o *sharing*?

A empresa tem propostas específicas para as companhias geridas por *millennials* com conceitos de negócio diferentes?

A mobilidade é um ponto central para o Volkswagen Financial Services e para o grupo onde se insere. No âmbito da estratégia global, o grupo tem já vários projetos implementados com o intuito de potenciar a mobilidade dos seus clientes, sejam eles particulares ou empresas. Nesse sentido, ainda na última semana anunciamos a aquisição de uma posição maioritária de 60% na FleetLogistics. A FleetLogistics é a maior empresa europeia de serviços de gestão de frotas e tem nas soluções de mobilidade um dos seus fatores distintivos, pretendendo agora combinar gestão de frotas com gestão de viagens.

“

É público que o Grupo VW pretende liderar a mobilidade elétrica no futuro; nesse sentido nós estamos a desenvolver soluções para as dificuldades inerentes à mobilidade elétrica

Acredita num aumento das empresas de gestão de frotas ou numa concentração do setor?

A atividade de gestão de frotas necessita, por um lado, de massa crítica que permita conseguir ganhos de escala para fornecer o melhor serviço aos clientes e, por outro, de uma flexibilidade e capacidade de adaptação às necessidades futuras de mobilidade dos clientes empresariais, com um serviço e acompanhamento à medida. Nesse sentido, existe espaço para movimentos de concentração que acrescentem valor, não necessariamente entre empresas concorrentes, mas entre empresas que prestem serviços complementares ou que possam contribuir para melhorar ainda mais a proposta de valor.

Que impacto terá no mercado a entrada dos construtores diretamente nesse tipo de negócio?

Os grupos automóveis já estão presentes, há vários anos, nos serviços de gestão de frotas. O Volkswagen Financial Services, por exemplo, nasceu dentro do Grupo Volkswagen e é hoje uma referência na gestão de frotas em Portugal e nos 51 mercados onde está presente.

A qualidade do serviço prestado faz com que hoje o Volkswagen Financial Services trabalhe com as marcas do Grupo Volkswagen, mas também com todas as outras marcas automóveis, podendo financiar e gerir as frotas de qualquer empresa, independentemente das marcas do seu parque automóvel, do tipo de veículos ou negócio da empresa.

Os novos conceitos de mobilidade aplicam-se apenas a PME ou também a grandes frotas?

A mobilidade, vista como a integração das várias soluções de transporte disponíveis, aplica-se a qualquer



empresa, sendo que pode ser ainda mais eficiente em empresas de maior dimensão, onde o parque automóvel é maior. Mas independentemente do tamanho da empresa ou negócio, a necessidade da mobilidade dos colaboradores será sempre uma preocupação para o gestor da frota. A partilha de veículo, a partilha de viagem, a intermodalidade entre transporte próprio e público, a rentabilização dos veículos durante as horas em que não estão a ser utilizados, a integração de serviços de mobilidade com serviços de gestão de viagens, são algumas possibilidades que podem ser implementadas nas empresas.

Quais os serviços disponíveis quando se contrata uma gestora de frota?

A equipa dedicada a clientes corporative do VWFS oferece um aconselhamento sobre a melhor solução para aquisição da frota, de acordo com o tipo de especificidades do negócio e a sua *company car policy*, incluindo serviços de diagnóstico, consultoria e otimização fiscal que ajudam a maximizar a poupança com todos os custos envolvidos numa frota, nomeadamente os custos de funcionamento e gestão da frota relacionados com os serviços disponíveis.

A solução de *renting* é hoje em dia a solução com mais vantagens operacionais e financeiras para a frota de uma empresa. Nesta solução, estão incluídos serviços base e opcionais: manutenção, linha de apoio ao condutor, pneus, assistência em viagem,

seguro automóvel, imposto único circulação, IPO, viatura de substituição ilimitada, proteção contra atos negligentes e *reports* sobre a utilização da frota. Através da nossa linha de apoio ao condutor o gestor de frota ou o condutor poderão ter todo o suporte necessário para o seu dia-a-dia, sem terem de se preocupar com nada.

Qual a importância da tecnologia na gestão das frotas?

A tecnologia tem o condão de permitir aumentar a eficiência e eficácia da frota, uma vez que permite otimizar viagens e a utilização dos veículos, controlar consumos, reduzir custos de acondicionamento e tempos de paragem.

Por outro lado, a tecnologia facilita a gestão administrativa das frotas, nomeadamente dos processos de faturação, avaliação de contratos ou programação de manutenções, com importantes ganhos ao nível da produtividade e da eficiência dos serviços.

Quais os desafios para 2019 em termos de lançamento de produtos? O conceito de veículo semi-autónomo vai fazer parte do pacote de ofertas?

Após um grande foco em ter uma gama completa de soluções para clientes particulares, PME e clientes *corporate*, é agora tempo de consolidar processos e preparar para os desafios que resultam das novas tendências de mercado, como a digitalização, a mobilidade elétrica e a mobilidade partilhada. ●

FlexiPlan, o renting de curta duração

Carro só
enquanto precisar,
com tudo incluído.
Até a marcha-atrás.



LeasePlan

O FlexiPlan é a solução de renting da LeasePlan para prazos mais curtos e traz tudo incluído. Serviços que são um descanso para si. O conforto de contar com um único parceiro de mobilidade. E preços competitivos só ao alcance de quem, como a LeasePlan, gere milhares de veículos.

E agora até pode fazer marcha-atrás: se os seus planos mudarem, pode devolver o veículo sem pagar mais por isso!

Quer ter carro com tudo incluído, mas só pelo tempo que precisar? Vá a www.renting-leaseplan.com/flexiplan ou ligue 800 20 42 98.

What's next?

leaseplan.pt

ENTREVISTA NUNO BARJONA Head of Marketing and New Mobility da Europcar Portugal

Ubeeqo. O 'carsharing' que a Europcar vai lançar em Portugal

Os testes no terreno estão a ser feitos e há 20 cidades europeias que já têm o Ubeeqo, o serviço de 'carsharing' da Europcar. Lisboa vem a seguir. O projeto envolve simplicidade e tudo dentro de uma 'app'.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

Como tem evoluído o negócio de longa duração? Quais são os fatores de impacto no crescimento? Turismo ou crescimento da economia?

O negócio em evoluído muito bem com uma característica muito interessante na empresa e que é a questão dos individuais. Estamos com uma penetração de 30% neste segmento.

Devido ao negócio de curta duração temos uma grande facilidade em captar os particulares (individuais) através do *site*. Isto tem a ver com o turismo e com a economia. No *corporate* a indústria do turismo tem igualmente influência.

Qual o número de viaturas sob gestão na Europcar?

Depende da altura do ano, sendo que no verão chegamos às duas mil unidades.

Como funciona a questão da propriedade das viaturas. A Europcar compra e revende?

A maior parte das viaturas voltam para as marcas e resultam de acordos com fazemos com elas. Depois há uma pequena percentagem que compramos e usamos esses carros durante mais tempo. Normalmente, os veículos comerciais são comprados porque também têm uma utilização mais intensiva. Os ligeiros voltam na sua maioria para as marcas.

No Aluguer de Longa Duração em que é que a vossa proposta se diferencia das congéneres? E o que significa ALD em termos de maturidade?

O conceito de longa duração significa mais que um ano e a reação dos clientes tem sido positiva. Lançamos o longa duração porque já tínhamos um produto de média duração, o que significa que tem um período que começa nos 30

dias e que pode ir até aos três meses, e que poderá ser renovado. A solução tem registado um grande êxito porque permite ao cliente adjudicar hoje e ter o carro amanhã, com base na nossa bolsa de carros. Na prática, utiliza o mínimo de 30 dias e vai fazendo as renovações que quiser trimestralmente. Lançamos há uns anos este produto muito flexível e teve grande aceitação no mercado corporativo. Nunca o fizemos para o mercado dos individuais.

O longa duração surgiu exatamente porque estes clientes queriam ter um produto idêntico mas com uma oferta de mais tempo e que permite também baixar o preço. O que fazemos hoje no longa duração é exatamente a mesma coisa. Temos igualmente uma bolsa de carros que permite uma rapidez aos clientes que querem amanhã ter um carro de longa duração e na vez de estarem dois ou três meses à espera podem ter o carro no dia a seguir. E depois há flexibilidade e facilidades, nomeadamente com a gestão que fazemos da viatura de substituição, pois perante avaria

ou acidente não há a questão de a companhia de seguros prestar mais assistência em viagem.

Temos trabalhado os clientes corporativos e, paralelamente, através do *site* temos conseguido uma grande penetração nos individuais. Para além da rapidez e da flexibilidade, há também a questão da mobilidade garantida e dou o exemplo da viatura de substituição que tem um tempo ilimitado, voltando a repor o carro anterior quando a avaria estiver reparada.

Quem tem aderido ao Longa Duração? PME, particulares, frotas...

Particulares e PME. Ainda não começamos a trabalhar as grandes frotas. Vamos crescer um pouco mais antes de darmos outro passo.

O negócio das frotas tem ou não relevo para a Europcar?

Tem relevo. Falamos sempre de frotas pequenas com clientes até 20 a 30 carros. Como já tínhamos muitos clientes desse tipo que trabalham connosco na curta e média duração, estamos a fazer negócio com esses clientes na longa duração.

Nos novos negócios, qual o papel das novas tecnologias na captação e retenção de clientes?

Fizemos investimentos muito grandes no *site* e na *app* e este ano estamos a lançar novas ofertas que, por exemplo, permitem aos clientes corporativos, tendo uma conta aberta connosco, deixar de parar numa estação e preencher a papelada toda para abrir um contrato. Desde que estejam na *app* e tenham lá a carta de condução e os elementos de identificação podem a partir deste ano chegar a uma estação – depois de previamente terem feito a reserva –, abrem o carro com o telefone e seguem. Isto é algo que vamos começar agora. Já temos o nosso negócio de *carsharing*, mas vamos começar

agora nas nossas atividades de curta duração.

E tudo isto acontece porque tudo está a mudar a nível dos novos clientes. Os jovens não querem ir para o balcão e estar 20 minutos à espera, mais 15 minutos para assinar o contrato e preencher todos os papéis. Só irão trabalhar connosco se for tudo fácil e é isso que estamos a fazer.

O Ubeeqo é o nosso serviço de *carsharing* e com o qual estamos em testes para Lisboa. Estamos presentes em 20 cidades europeias onde temos 2.500 carros e passaremos para cinco mil viaturas este ano. Em Lisboa, vamos posicionar-nos para apanhar os residentes e quem trabalha na cidade, o que significa que vamos ao cliente que precisa de ir a uma reunião e aquele que quer o carro para o fim-de-semana. Vamos posicionar o *pricing* para uma utilização de longo tempo, contrariando a tendência atual do *carsharing* que funciona para períodos reduzidos de horas. Na prática, é como criarmos uma pequena *rent-a-car* com acesso mais fácil para os clientes. E sem revelar pormenores posso dizer que no *pricing* muito agressivo vamos incluir o combustível.

O que estão a fazer e o que vão fazer em termos de novos negócios?

Estamos a investir no *carsharing* que é o modelo de negócio do futuro nos centros urbanos, e onde já temos todas as novas tecnologias: a pessoa com o telefone abre e fecha o carro, não tem que falar com ninguém, só tem que fazer reservas na *app* e abrir o carro na *app* e fazer tudo na *app*.

Enquanto no negócio tradicional vamos começar este ano a fazer a mesma coisa. Se for um cliente corporativo tem de ter uma conta aberta connosco. Se for um cliente individual basta que tenha um cartão Privilege com cartão de crédito associado e para esses clientes basta colocarem a carta de condução



na *app*. Vão poder fazer o exatamente o mesmo que fazem os utilizadores do *carsharing*: chegam a uma estação, abrem o carro e seguem. Isto é o começo e é o futuro.

A história do carsharing onde a empresa está envolvida vai ter grande peso no futuro próximo?

Esse é o nosso sentimento. Toda a gente fala em mobilidade e as grandes operações de mobilidade vão chegar primeiro aos centros urbanos. Já vemos isso em Lisboa com bicicletas, trotinetas e Ubers, ou seja, uma série nova de *carsharing*. É nos grandes centros urbanos que o modelo se vai alterar e por isso estamos a investir bastante porque acreditamos na mobilidade partilhada.

“

É nos grandes centros urbanos que o modelo (de mobilidade partilhada) se vai alterar e por isso estamos a investir bastante porque acreditamos (nessa tendência)



gasolina ao longo do tempo e temos estado a introduzir mais elétricos ano após ano. O problema está na rede de carregamento elétrico. Basta olharmos para a cidade de Lisboa onde grande parte dos carregadores estão danificados e os postos servem de estacionamento porque há parqueamentos insuficientes. Na prática, quem quer um elétrico e não consegue carregar em casa ou no escritório, não consegue ter um elétrico. Nesta indústria existe futuro mas terá e evoluir a oferta a nível do carregamento senão os clientes não terão confiança.

Há clientes a pedir um carro elétrico ou evitam-no?

Os clientes que pedem querem experimentar e são mais os portugueses do que estrangeiros. Estes querem mobilidade e não querem estar preocupados.

A Europcar fez uma experiência com o Twizy. Como foi a reação?

Foram colocados no Algarve, em resorts turísticos, e os clientes alugam como uma experiência com bastante sucesso.

Houve alterações fiscais sobre o diesel. Isso não altera a estratégia da empresa?

Não tem impacto. A preocupação para mudar para a gasolina vem de trás.

Quais as grandes tendências e objetivos da Europcar para 2019?

Voltar a crescer muito em todos os segmentos. Estamos confiantes porque acreditamos que o turismo irá continuar a crescer, não vemos nenhuma razão para qualquer arandamento económico e estamos confiantes de que iremos continuar a crescer em todos os segmentos. E pela terceira vez fomos Escolha do Consumidor e o Melhor Rent-a-Car pelo 'Publituris'. Isto revela que temos um conhecimento a nível nacional e externo que é reconhecido.

Fazem o trabalho de reconhecimento da marca?

No mercado corporativo fazemos surveys de dois em dois anos para avaliarmos o que temos de melhor e de pior e, neste caso, o que temos de melhorar. E tudo avaliado na comparação com a concorrência. No mercado do cliente individual, temos o 'Net Promoter Score' (NPS) que permite que cada cliente faça a avaliação através de mail ou telefone e por estação. Verificamos os pontos que temos de mudar e atuamos por estação. Nas empresas, estamos mais a falar com o gestor da frota, na avaliação do NPS falamos com o condutor e temos feedback de ambos os lados e fazemos as nossas correções. ●

Este projeto (*carsharing*) vai ter grande impacto, a par de outras novidades como o carro autónomo, alteração dos combustíveis, mesmo sem se saber bem para onde vamos, se é para o elétrico, se é para os novos motores térmicos ou se para um terceiro combustível. Mas, repito, todas as alterações irão surgir primeiro nos centros urbanos.

A propósito da eletrificação dos carros que reação tem tido dos clientes quanto aos carros elétricos?

Temos desde há uns anos uma preocupação com a parte ecológica. Temos acompanhado os fabricantes na redução da capacidade dos motores para reduzir as emissões de CO₂, temos introduzido mais

ENTREVISTA MANUEL DE SOUSA Diretor geral da ALD Automotive

“Somos gestores de mobilidade e apoiamos a transição energética”

Preocupados com o ambiente e com o futuro da mobilidade, a multinacional francesa e líder europeia, ALD Automotive “tem a responsabilidade de preparar a evolução (transição energética) na área da mobilidade”.

O gestor diz que a empresa está “obviamente” preparada para a transição energética e acrescenta que as empresas que têm frotas “estão numa situação complexa, com modelos insuficientes dada a necessidade de testar individualmente as diversas combinações com a introdução do WLTP, e que acabam por não representar necessariamente a solução de viaturas que precisam dentro das frotas”. Acrescenta que como gestores de mobilidade têm o papel de “preparar (o mercado) e aconselhar sobre a sua evolução”. Manuel de Sousa alerta que o mercado ainda é muito diesel e “ainda não existe um mercado com alternativas suficientes. Temos carros topo de gama híbridos e se uma empresa precisa de fazer 300 quilómetros não será com um elétrico, pois terá dificuldades em voltar. Os construtores terão de evoluir nesta área, assim como as infraestruturas de carregamento na cidade, que são pouco acessíveis.”

Nova plataforma

Lançada há alguns meses, a plataforma da ALD Automotive constitui uma verdadeira ferramenta de ajuda aos frotistas e condutores. Desde logo, pelo aconselhamento do utilizador em função da tipologia e do uso, permitindo uma decisão adequada sobre o tipo de energia a adotar, eletrificada ou motor de combustão. Pensamos que nas frotas nos veículos topo de gama a opção serão os *plug-in* híbridos. Mesmo para quem percorre muitos quilómetros terá de perceber que no futuro terá de mudar a tipologia.

A ALD Automotive já arrancou com a substituição de 160 veículos da frota de ligeiros de passageiros da Câmara de Lisboa por veículo citadinos 100% elétricos. Esta ação diz o gestor, pretende contribuir para uma cidade sustentável em termos de ambiente. A empresa tem tomado diversas opções para permitir a empresas e particulares uma escolha energética mais responsável. O gestor acredita que a companhia “está no caminho certo mas os volumes



de vendas dos elétricos continuam reduzidos”. E com cerca de 20 mil carros sob gestão em termos médios, apenas uma percentagem muito reduzida são elétricos ou híbridos. Manuel de Sousa enfatiza, no entanto, que há três anos o peso na frota era de zero.

A plataforma Energy começou em França, Bélgica e Luxemburgo e chegou depois a Portugal. O lançamento diz o gestor, “depende muito da maturidade do país ou do esforço que um país obviamente faça. França está mais sensível para o fenómeno e quis reforçar a posição que já tinha relativamente aos elétricos. Para nós, em Portugal, estamos a arrancar com o tema”.

De alguma forma, a ALD Automotive está à frente dos próprios clientes nesta realidade e o gestor confirma que a empresa “está pronta para ajudar os utilizadores a entender a transição, podemos aconselhar e já fizemos os ajustes necessários para essa realidade”. Os portugueses estão a caminhar para a transição energética mas “vão levar o seu tempo”. Frisa: “Os portugueses gostam de carros e o elétrico não é tão *sexy*. Quando cheguei a Portugal, considerava que as pessoas conduziam com excesso de velocidade, mas a verdade é que reduziram muito, mas terão de reduzir ainda mais no centro

das cidades. Temos de ver o cidadão e a segurança como uma prioridade, principalmente nestes centros urbanos. Em modo elétrico, os condutores vão tornar-se mais conscientes”.

Sublinha que na empresa o “ADN está na economia verde”. O *sharing* já existe há muito e o gestor assinala que essa é a tendência. “Em vez de a empresa dar um carro a cada funcionário, pode apresentar uma “*pool*” de viaturas que são geridas via portal eletrónico, com cada um a fazer a sua reserva com a devida autorização e com partilha da viagem para funcionários que poderão deslocar-se juntos”. O *sharing* do futuro implicará mais flexibilidade, afirma. “Ainda estamos muito fechados num contrato de três ou quatro anos, para além da lógica do medo do carro elétrico que não permite ir ao Algarve em termos de autonomia. A alternativa passa por um contrato com direito a utilização de um carro térmico, para uso por exemplo em período de férias. Se o cliente precisar de um carro maior e com capacidade de autonomia durante um período de dias por ano poderá ter acesso a um carro de combustão dentro da mesma flexibilidade de contrato. O resto do ano pode ter um contrato para um elétrico. Esta será a próxima novidade para este ano”. ● VN

NOVO PEUGEOT 508

WHAT DRIVES YOUR BUSINESS?



ACTIVE SUSPENSION CONTROL
PEUGEOT i-Cockpit® COM NIGHT VISION
CAIXA AUTOMÁTICA DE 8 VELOCIDADES (EAT8)



MOTION & EMOTION



PEUGEOT