



O Jornal
Económico

E S P E C I A L



Gestão de Frotas

INDÚSTRIA LIMITADA PELA PRODUÇÃO DAS FÁBRICAS

A grande limitação na capacidade das fábricas para fornecer viaturas é um dos maiores desafios das gestoras de frotas para 2022. A indústria está a prolongar a vida das viaturas que estão em circulação no rescaldo da crise dos semicondutores e há 1 ano de atraso nas encomendas. Uma das consequências foi o aumento do preço nos carros usados. O crescimento dos veículos elétricos e dos plug-in hybrid tem sido exponencial, muito devido aos apoios fiscais e o tema do valor final do veículo usado eletrificado está ultrapassado.

ANÁLISE

Crise dos semicondutores vai continuar a influenciar gestão de frotas ■ P2

ENTREVISTA

Pedro Pessoa
Vice-presidente da direção da ALF

“Soluções como o renting flexível garantem necessidades de mobilidade”

A crise dos chips e a dificuldade na aquisição de viaturas obrigou a soluções inovadoras. O renting flexível é a solução para os clientes até à chegada do carro novo, afirma o vice-presidente da ALF. ■ P6



FÓRUM

Quais os desafios para as gestoras de frotas em 2022? ■ P10

ANÁLISE

Crise dos semicondutores vai continuar a influenciar gestão de frotas

A falta de carros com a crise dos chips, a subidas taxas de juro, novos contratos em que o cliente tenta baixar preço e extensão de prazos até aos 72 meses são alguns dos dilemas na gestão de frotas.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

A economia está a retomar mas nem todos os países ocidentais vão crescer com a mesma velocidade. A subida das taxas de juro vai afetar famílias e empresas mas também os Estados. A questão dos juros é um dos problemas que a indústria de gestão de frotas vai enfrentar mas, para cúmulo da situação, o problema imediato é satisfazer a necessidade de carros que a recuperação vai obrigar.

“Há uma enorme limitação na capacidade das fábricas para fornecer viaturas, refere Miguel Moreira Branco, diretor de vendas e de fleet da SIVA. E isto está relacionado com a escassez no fornecimento de semicondutores. “A escassez faz aumentar os tempos de entrega e consequente imprevisibilidade nas datas, implicando extensões aos atuais contratos, refere Nuno Silva, Fleet Sales Manager da Volvo Cars Portugal. E este gestor dá o exemplo da sua marca ao afirmar que embora sendo um problema transversal a toda a indústria automóvel, no caso da Volvo os tempos de entrega têm vindo a estabilizar mas podem chegar aos 180 dias, embora nos modelos 100% elétricos tivessem reduzido os tempos de entrega para quatro meses. E João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal alerta que “o futuro da produção destes materiais vai depender do esforço que se está a arquivar para resolver a situação, como o Chips Acts, proposto pela Comissão Europeia”. E adianta que “as verdadeiras alterações neste âmbito, decorrentes do investimento no aumento da produção de semicondutores, terão efeitos sobretudo no médio e longo prazo”.

O final do ano é uma data que demonstra consensos entre os diver-

sos analistas. Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive acredita que a estabilização dos semicondutores e a entrega cadenciada de automóveis possa acontecer no final deste ano. E a solução com os clientes acaba por passar por prolongamentos de novos contratos e através de novos produtos que se adequem às necessidades dos clientes.

Mas para além de subida dos juros e implicações nos preços, a falta de automóveis para entrega tem originado grandes pipelines de encomendas para daqui a 1 ano, antecipando encomendas que apenas deveriam fazer-se daqui a alguns meses. O resultado está registado acrescido da importância dos usados. Os vários gestores contactados são unânimes em afirmar que o mercado de usados tem ganho grande poder devido à escassez de veículos novos. O responsável de comunicação da BMW Portugal salienta que “as gestoras de frotas têm vindo a dar ao mercado de usados uma relevância crescente, com a criação de plataformas e ferramentas de venda direta ao cliente final”. Adianta que o momento permite uma maior rentabilidade neste setor, tanto mais que a dificuldade no fornecimento de viaturas novas por parte da maioria das marcas, implica uma redução significativa dos volumes para venda. E João Soromenho, da Arval, corrobora esta

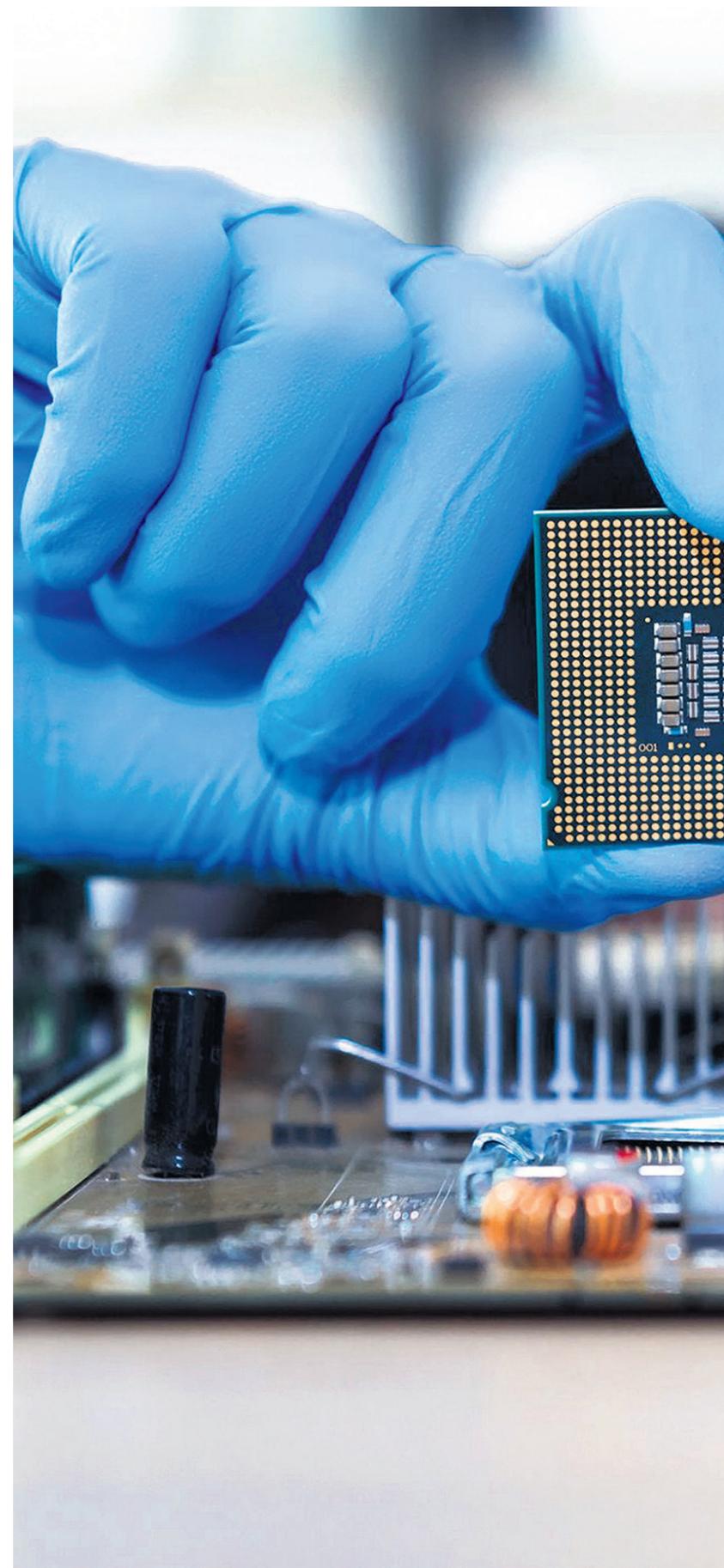
Os vários gestores contactados são unânimes em afirmar que o mercado de usados tem ganho grande poder devido à escassez de veículos novos

ideia ao frisar que “um dos grandes riscos das gestoras de frota é determinar o valor de venda de cada viatura no final do contrato”, sendo que este tipo de oscilações (nos usados) “impactam diretamente nos resultados globais das empresas” deste mercado.

Elétricos e eletrificados

O crescimento dos veículos eletrificados tem sido exponencial. No caso da Arval Portugal o número de vendas de veículos elétricos no ano passado ultrapassou, pela primeira vez, o número de carros a diesel. Realça que há ainda um longo caminho a percorrer ao nível das infraestruturas. Entre os objetivos desta empresa está o número de 700 mil veículos eletrificados sob gestão global até 2025, diminuindo em 35% as emissões de CO2 da frota gerida. No caso da Volvo Cars os eletrificados representam 70% do mix de vendas total, sendo que nesta marca a inversão da tendência aconteceu já em 2019. O tema dos apoios fiscais é crítico mas Miguel Moreira Branco, da SIVA, salienta que o setor automóvel é um dos grandes contribuintes para o país em termos de impostos e, antecipa que quando o mercado das viaturas elétricas começar a ter representatividade nas vendas “duvido que os benefícios fiscais se mantenham, o que garantidamente irá atrasar a eletrificação do mercado”. Na Ford o objetivo é ter toda a gama de veículos de passageiros 100% eletrificada nos próximos oito anos. E nos próximos quatro anos toda a gama de veículos comerciais da Ford poderá funcionar com zero de emissões poluentes, salienta António chicote.

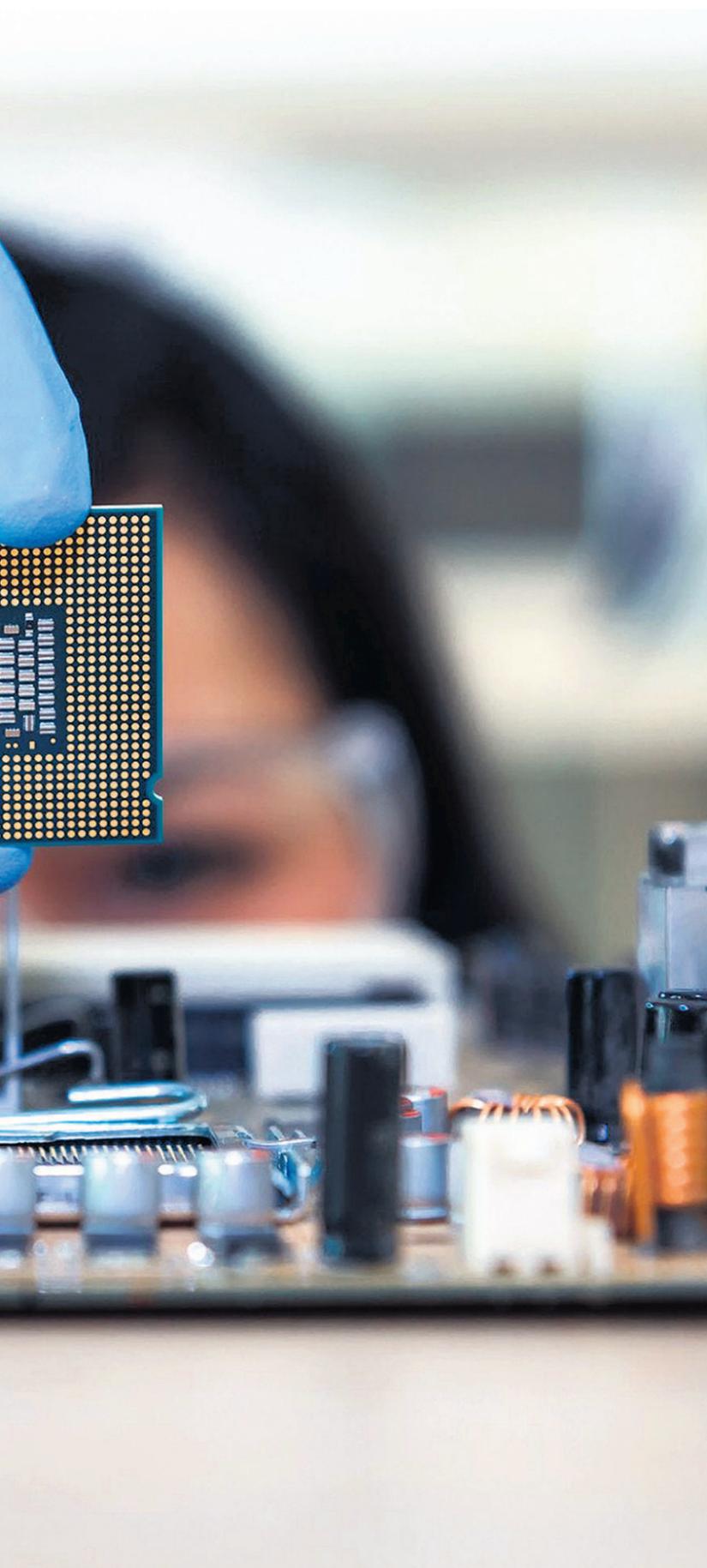
Um estudo da locadora Arval de meados do ano passado salientava a necessidade de a futura mobilidade automóvel ter de ser mais eletrificada. As empresas estão conscien-



tes com o impacto da pegada ecológica no médio e longo prazo e com a sua responsabilidade perante as alterações climáticas, avançava na altura Gonçalo Cruz, responsável pelo estudo anual intitulado “Barómetro Automóvel e de Mobilidade 2021”. O trabalho foi feito no âmbito da Arval Mobility Observatory e contou com a empresa de pesquisa independente Kantar. Este survey envolveu mais de cinco mil empresas europeias, 250 das quais portuguesas e realizou-se no pico dos contágios, concretamente no último trimestre de 2020. Há ainda a questão dos custos pois “sustentabilidade não é só clima mas também economia”, afirmava a mesma fonte. Adiantou que a fiscalidade verde é uma vantagem, mas também a

prevenção do acesso dos carros às zonas de emissões reduzidas e o exemplo vem de Lisboa que está a limitar a circulação de veículos com determinada idade, sendo que a pandemia limitou o projeto de condicionamento de circulação mas é algo que irá avançar rapidamente.

Os híbridos e os plug-in híbridos vieram para ficar, mas ainda há constrangimentos e o exemplo mais fácil está em quem pretende circular por todo o país e tem o receio de infraestruturas de carregamento insuficientes. Entretanto, o Plano de Resiliência (PRR) tem previsto o investimento em infraestruturas elétricas. Por outro lado é fácil antecipar que a procura de carros 100% elétrico ou os eletrificados irá estimular o aumento dos



Cristina Bernardo

As novidades para 2022

O Grupo VW continuará a sua ofensiva de produtos em 2022, afirma Miguel Moreira Branco, diretor de vendas Especiais da SIVA. O canal das Frotas “devido à importância e especificidade do nosso mercado, levou-nos a adaptar a nossa oferta”, realça. Os modelos de eleição são a Volkswagen Multivan, que acaba de ser lançada. É um monovolume de sete verdadeiros lugares com uma versão PHEV dentro do patamar fiscal dos 27.500 euros+IVA. Ainda a VW ID 5, um SUV coupé elétrico com base na plataforma do ID4, mas com um design mais arrojado numa versão. O Cupra que “por ser uma marca muito recente e com uma gama muito completa para o nosso mercado de frotas será garantidamente uma surpresa neste segmento”. Ainda o Skoda Enyaq Coupé a aparecer mais no final do ano; o Audi A6, versão plug-in, que apesar de ter sido lançado no final do ano passado, só agora está a SIVA a regularizar os stocks. Ainda na Seat acabaram de lançar uma nova versão do Tarraco PHEV (5 lugares) ajustada ao patamar fiscal do 35 mil euros+IVA. A BMW continua a apresentar modelos inovadores todos os anos. Recentemente “lançámos o BMW iX, um SAV 100% elétrico e que teve muito boa aceitação. Temos também muitas expectativas em relação ao lançamento do novo BMW i4 no final do primeiro trimestre de 2022 uma vez que, a mais de dois meses do seu lançamento, já registava mais de 500 unidades vendidas, afirma João Trancheiras, corporate communications manager da marca. Na Ford, Antonio Chicote da área de vendas da ibéria diz que os modelos que estão atualmente com maior procura, refere o gestor, são o Puma Mild Hybrid e o Kuga Mild Hybrid e Plug-in Hybrid. Quanto aos veículos comerciais, o modelo com maior procura é a Transit Custom, disponível com motor EcoBlue Hybrid, bem como com o motor Plug-in Hybrid. A Volvo Car salienta que nos próximos anos irá apresentar um novo modelo todos os anos. No final deste ano será apresentado o novo sucessor do atual Volvo XC90. Do lado do grupo Stellantis há novidades da Peugeot com os recentes 308 e 308 SW, ambos com PHEV. Na Citroën temos o novo C5 Aircross e C5 X, ambos com PHEV; e do lado da DS temos o novo DS 4 e DS 9, ambos com PHEV. A Opel terá o novo Astra e novo Grandland com PHEV; enquanto na Fiat há novos motores MHEV no Tipo e no 500X, o novo Scudo 100% elétrico e ainda a eletrificação de toda gama Fiat. Na Jeep temos novos motores MHEV no Renegade e no Compass, e um novo Grand Cherokee PHEV e a eletrificação de toda gama Jeep. Na Alfa Romeo temos o novo Tonale com PHEV. A Nissan está prestes a dar início às pré-vendas em Portugal do seu crossover 100% elétrico Nissan ARIYA, um crossover com autonomia que pode ultrapassar os 500km, potência da ordem dos 400cv e muita tecnologia inovadora. Também terão muito em breve à venda o novo furgão Townstar 40kWh, com design apelativo e marcadamente Nissan, com todo o conforto da conectividade e zero emissões. Por último, a motorização e-Power vai estreitar-se no Qashqai. Esta tecnologia híbrida não convencional e exclusiva Nissan, o que traz de novidade é uma condução 100% elétrica, com disponibilidade de binário e imediato e constante. ■ VN

ANÁLISE

TCO ainda merece a atenção

O valor final da viatura elétrica e eletrificada (TCO) ainda não está devidamente estabilizada.

A estrutura de valores de TCO para viaturas eletrificadas “continua a merecer atenção constante”, afirma João Trancheiras, corporate communications manager na BMW Portugal. Em linha com esta ideia está o diretor de vendas especiais da SIVA, Miguel Moreira Branco, que realça o facto de os veículos elétricos serem bastante penalizados nos valores residuais até há bem pouco tempo, e este facto “retirava-lhes parte da competitividade comercial no negócio do renting”.

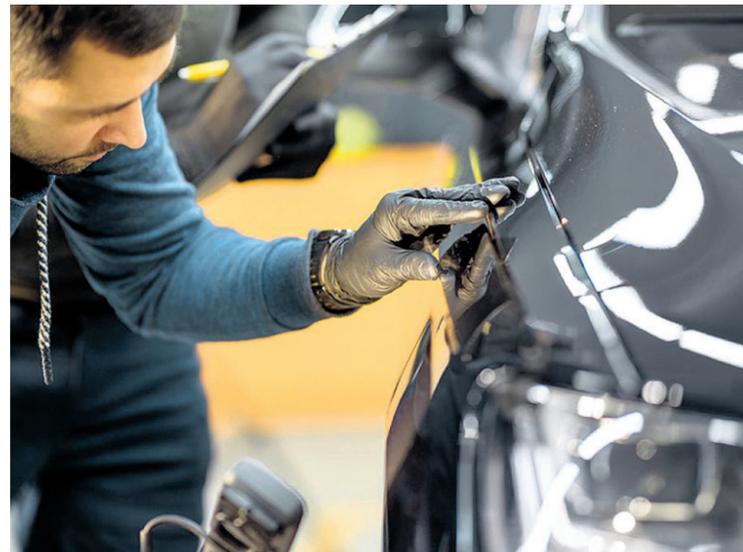
No entanto, a situação evoluiu e nos novos modelos com autonomia acima dos 500 quilómetros as empresas responderam a uma das maiores dúvidas dos consumidores relativamente a este tipo de motorização. Para além disso o nível tecnológico tem vindo a melhorar e a mesma fonte da SIVA afirma que nestas novas condições “a competitividade começa a ser bastante interessante, acrescida dos benefícios fiscais”. E conclui afirmando que “para a maioria das situações o tema do TCO está ultrapassado”. António Chicote, da Ford Iberia, sem fazer previsões, avança que “os veículos eletrificados têm um custo de uso muito menor do que os veículos a combustão devido à redução de peças de desgaste”. Por seu lado, Nuno Silva, Fleet Sales Manager da Volvo Car Portugal, é perentório ao afirmar que “os valores de TCO já são mais competitivos para os veículos eletrificados”, mas realça que irão manter esta tendência “enquanto se mantiverem os benefícios fiscais que existem atualmente”.

A avaliação com base na despesa total referente à utilização da viatura é a base de decisão da generalidade dos clientes das gestoras de frotas e Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive é cauteloso neste ponto. Embora sustente que já existem veículos elétricos com TCO mais favorável ou de menor valor quando comparados com veículos de combustão interna, no entanto, afirma que estas situações estão sempre a ser analisadas no médio e longo prazo “e onde a realidade do TCO poderá ser diferente”. Na mesma linha está o diretor comercial da Arval Portugal, João Soromenho que sustenta o facto de a mudança da frota para veículos eletrificados ser mais vantajosa do ponto de vista dos incentivos fiscais. E isto porque é possível 100% de IVA dedutível e 0% de tributação autónoma. Salienta que no ano passado houve, no entanto, um retrocesso, dado que parte dos plug-in perderam incentivos fiscais e os híbridos perderam todos os incentivos. E é neste cenário que o gestor afirma que se o objetivo for a redução de emissões de CO2 “temos que alterar o quadro fiscal e conseguir mais incentivos fiscais, quer para particulares, quer para empresas”. ■

Para a maioria das situações o tema do TCO está ultrapassado

carregadores. Outra restrição para a mobilidade elétrica foi a alteração da fiscalidade com o OE 2021. É verdade que prejudicou muito a procura dos híbridos puros e isso afetou todos os modelos e marcas. A verdade é que todos os modelos são eficientes para determinadas soluções, afirmou a mesma fonte na altura. Revelava o estudo que no universo das empresas que esperam crescer de forma significativa a tendência é o uso do renting nos próximos três anos e isto porque 72% dos gestores responderam que certamente ou provavelmente irão usar esta modalidade de futuro, uma tendência manifestada também por 61% das empresas de igual dimensão no espaço europeu. Indica ainda este estudo europeu que

quatro em cada 10 empresas até 100 trabalhadores no quadro, usam ferramentas digitais nos processos de compra ou aluguer de novas viaturas. Revelou ainda o Barómetro Automóvel da Mobilidade que o parque automóvel de PME até 10 colaboradores tem uma frota média de dois automóveis, sendo que a utilização de fundos próprios para a compra direta tem sido o modelo mais utilizado pelos gestores em cerca de metade das empresas, seguida pelo uso do leasing financeiro em 28% dos casos. As outras opções para as PME tem sido o crédito automóvel e o renting. Numa perspetiva a três anos o survey revelava que um terço dos responsáveis por pequenas empresas até 10 colaboradores irão usar o renting. ■





PA Wire

ENTREVISTA | **NUNO SERRA** | Brand manager da Moon

“Superchargers públicos vão ser exigência dos consumidores”

A evolução da capacidade das baterias a nível de autonomia vai obrigar a mais carregadores rápidos, afirma Nuno Serra.

O aumento da infraestrutura de carregamento decorre da exigência do consumidor por mais carregadores e por unidades para abastecimento rápido de forma a responder à nova oferta de baterias que permitirão maior autonomia.

O nível e o número de infraestruturas de carregamento está a inibir a aceleração da eletrificação automóvel?

A eletrificação automóvel é um fenómeno imparável. As obrigações e tendência no que respeita à redução de CO2 tem no veículo elétrico a sua resposta mais eficiente. Obviamente que, numa fase de crescimento, os ajustamentos ocorrem todos os dias, quer do lado da oferta, quer da procura. O número de infraestruturas tem crescido exponencialmente e vai continuar a acompanhar a eletrificação do Parque, assim como a permitir que este continue na sua trajetória de crescimento.

Faz sentido acelerar a construção de superchargers públicos?

Como se disse, o mercado tratará de encontrar esse equilíbrio. Obviamente que, com a evolução das capacidades das baterias a nível de autonomia, e conforto na utilização, o cliente exigirá e procurará cada vez mais esta solução. ■ VN

FINANCIAMENTO

Quanto custa uma viatura para uma empresa ou para um particular

Falar-se de valores está ligado intrinsecamente ao custo da viatura inicial, mas também ao impacto fiscal e ao tipo de utilização.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

A subida do valor do mercado de usados tem sido determinante para melhorar o preço final do veículo e, por isso, o seu custo ao longo da utilização. Refere Gonçalo Neves, diretor de B2B na Stellantis Portugal (entidade que agrupa marcas como a Peugeot, Citroen, DS, Opel, Fiat, entre outras) que “o TCO ((total cost of ownership ou custo total da posse) entre LEV e ICE (internal combustion engine) é um tema que encerra várias perspetivas, pelo que não existe uma verdade única. Fatores como o tipo de cliente, tipologia e intensidade de utilização das viaturas fazem variar significativamente a análise do TCO de uma frota. Por conseguinte, existem situações onde o TCO LEV (pequeno veículo elétrico) é mais vantajoso do que o de um ICE, e vice-versa. Para uma empresa, por exemplo, a vantagem fiscal que uma viatura elétrica tem face a uma viatura com motor de combustão é de tal forma significativa que, este facto associado a um custo de utilização inferior, tornam o seu TCO mais reduzido”. E a par das condições de utilização e do tipo de motor, a existência de um bom mercado de usados é determinante no modelo

de gestão da frota. Explica ainda Gonçalo Neves que o valor de venda futuro estimado dos veículos, o valor residual, “é um fator-chave na construção do valor de uma renda de aluguer operacional”. E ainda que a “evolução e comportamento do mercado de usados influencia fortemente a competitividade da oferta de uma gestora de frotas” e no caso da Stellantis a solução para o mercado de usados passa pela marca Spoticar. Pedro Coutinho da locadora Kinto, salienta o facto de a crise dos componentes ter tornado ainda mais relevante o mercado de usados. E ainda que esta é uma das soluções que colocam junto dos clientes, sublinhando que “a utili-

zação do veículo num segundo ciclo de vida (é) uma tendência que vamos continuar a ver no futuro”. Na definição do preço o mercado de usados é ainda mais relevante para um operador de rent-a-car. Diz Duarte Guedes, CEO da Hertz Portugal que “o regular funcionamento do mercado de usados é muito importante para uma empresa como a Hertz, uma vez que é uma das variáveis no cálculo do nosso TCO interno enquanto operador de rent-a-car”. E concluiu que a Hertz “compra e vende viaturas neste mercado de forma regular”.

Numa implementação de frota bem sucedida, salienta Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive, “os clientes devem ter em conta fatores como o perfil de utilização aptidão, e garantir que terão acesso às infraestruturas de carregamento adequadas”. E já existem veículos elétricos com um custo total mais favorável quando comparados com veículos de combustão interna e este gestor realça “muita procura pelo mercado de usados”. E a mesma ideia é realçada por João Trincheiras, da BMW Group ao afirmar que “as gestoras de frotas têm vindo a dar ao mercado de usados uma relevância crescente, com a criação de plataformas e ferramentas de venda direta ao cliente final”. ■

A utilização do veículo num segundo ciclo de vida (é) uma tendência que vamos continuar a ver no futuro



O Jornal Económico não mudou, transformou-se.

Descubra a melhor forma
de estar informado
em jornaleconomico.pt



O conhecimento transforma.

ENTREVISTA | **PEDRO PESSOA** | Vice-presidente da direção da ALF

“Soluções como o renting flexível garantem necessidades de mobilidade”

A crise dos chips e a dificuldade na aquisição de viaturas obrigou as locadoras a soluções inovadoras. O renting flexível é a solução para os clientes até à chegada do carro novo, afirma Pedro Pessoa, vice-presidente da direção da ALF.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

O que é expectável relativamente ao comportamento da indústria da gestão de frotas tendo em conta que 2022 será um ano de recuperação, mas continuam a existir empresas fragilizadas pela pandemia? As previsões das autoridades para a evolução da economia fazem crer numa recuperação do crescimento económico em Portugal, em linha, aliás, com as expectativas geradas pela aplicação dos fundos do Plano de Recuperação Resiliência (PRR) e pelo esperado fim da pandemia. Será importante analisar o desenrolar de outra camada de incerteza, essa sim que se espera que prolongue os seus efeitos ainda de uma forma evidente em 2022, especificamente, a crise de semicondutores que afeta a indústria desde meados do ano passado. Apesar de termos uma expectativa positiva para 2022, será necessário aguardar pelo desenrolar desta série de variáveis, merecendo igualmente atenção a formação do novo Governo e a aplicação dos fundos comunitários. Em todo o caso, o renting tem mostrado ser bastante resiliente em contextos mais adversos e não esperamos que este ano seja diferente.

O que foi feito pelas gestoras de frotas para se defenderem no último ano perante a redução da atividade económica? Houve extensão de contratos para prazos muito longos ou renegociações?

O ano passado foi marcado por uma ligeira recuperação no mercado automóvel, sendo que a frota gerida pelas rentings aumentou 1,1% para mais de 120 mil viaturas ligeiras. As nossas associadas de renting têm estado ao lado dos seus clientes ao longo desta pande-

mia, tal como já estiveram aquando da crise económica e financeira do início da década passada, e fizeram de novo um esforço para responder às necessidades das empresas, trabalhando em soluções conjuntas como é exemplo a extensão dos contratos existentes com os seus clientes. Como resultado das limitações verificadas nesta fase na aquisição de viaturas novas, os clientes que recorrem ao renting encontram soluções como o renting flexível que permitem garantir as necessidades de mobilidade do cliente até à chegada do carro novo.

A opção por veículos eletrificados para as empresas está em crescimento?

Quando é que os eletrificados ultrapassarão os veículos com motores de combustão?

Claramente, o renting tem sido dos principais produtos para acesso a viaturas elétricas e tem-se observado essa tendência, paralela com o crescimento da diversidade

de modelos novos. A atual frota em renting ainda tem primazia de veículos a gasóleo, mas com uma tendência decrescente acompanhada com uma curva de crescimento da contratação de viaturas elétricas. Quanto ao ponto exato de inflexão, o mercado tem as suas próprias dinâmicas, pelo que não é possível apontar com absoluta certeza o momento dessa transição para um mercado maioritário de veículos eletrificados, no entanto, essa transição deverá ser gradual e progressiva, tendo de ser obrigatoriamente acompanhada pela evolução e expansão da infraestrutura de carregamento pública. De qualquer modo, é importante ter em conta que as normas Euro VI asseguram eficiência bastante elevada nos veículos de combustão interna, pelo que não deverão ser desconsiderados de uma mobilidade mais sustentável e do cumprimento de Portugal com as metas ambientais, sobretudo perante um parque automóvel bastante envelhecido, como é o português. Numa altura em que a mobilidade sustentável é uma prioridade, além dos incentivos fiscais que incidem sobre os veículos híbridos e elétricos, o tema do incentivo ao abate deveria ser novamente reavaliado pelo governo. Substituir veículos com mais de 10 anos por veículos novos tem um impacto muito significativo nas emissões de CO2, o que não está a ser devidamente ponderado.

O receio do TCO para veículos elétricos e eletrificados está estabilizado? O mercado reage bem na recompra destes veículos?

A quota de veículos eletrificados no renting tem vindo a consolidar-se, correspondendo à previsibilidade que o sector assegura aos seus clientes. O eventual receio de desvalorização do veículo e do des-



O renting tem mostrado ser bastante resiliente em contextos mais adversos e não esperamos que este ano seja diferente



gaste das baterias é mitigado pelo produto de renting, onde a locadora assume esses riscos. É ainda cedo para poder aferir com certezas como se vão posicionar os valores de mercado dos veículos elétricos usados com o tempo, no entanto as indicações dos primeiros anos são muito positivas.

E a propósito do interesse pelo mercado em segunda mão, como estão as expectativas no negócio dos usados?

A escassez de veículos novos faz com que a procura de usados tenha disparado nos últimos dois anos e, acompanhando essa procura, acontece a natural subida de preços. Isso é verdade em Portugal, mas também na grande generalidade dos países da Europa. É importante perceber que a Covid19 também teve um impacto no aumento da procura, em particular nos segmentos mais baixos, já que muitas pessoas que se deslocavam em transportes públicos procuraram ter o seu carro com medo da infeção, isto sem também negligenciar os efeitos da subida da inflação que se fazem sentir por toda a Europa. No entanto, é importante entender que estes efeitos de subida de preços que resultam de desequilíbrios temporários não se vão manter para sempre, e esclarecer que os contratos novos que estão a ser produzidos agora colocam veículos usados nos mercados daqui a quatro anos e é por isso ilusório acreditar que se podem alinhar os valores residuais dos contratos novos com os valores de venda dos usados atuais, sem aumentar significativamente o risco de perdas financeiras no futuro.

O que está a ser motivo de constrangimento na gestão e frotas: a crise dos chips e menor possibilidade para disponibilizar viaturas; o receio de uma recuperação dos negócios com acidentes de percurso, caso da eventual subida dos juros; ou alterações fiscais a nível do OE2022 que será aprovado proximamente?

O sector automóvel sofreu em 2021 grandes constrangimentos no fornecimento de semicondutores, situação com reflexo negativo nas cadeias de produção da indústria a nível mundial. A contratação de viaturas novas em renting refletiu essa escassez de veículos novos, razão pela qual não recuperou ainda para níveis prépandemia. Há, contudo, a ressaltar o crescimento da frota total gerida face a 2020, resultado do esforço das rentings para apoiar e colmatar as necessidades dos clientes através do recurso a renting de viaturas usadas e ao prolongamento dos contratos existentes. Todas as questões abordadas anteriormente, desde a escassez de semicondutores, à formação do novo Governo, e consequente aprovação de um novo Orçamento de Estado, e a evolução da pandemia, irão ter um impacto na evolução do mercado de renting. Naturalmente que as alterações fiscais e o possível aumento da taxa de juros nos preocupam, mas

o sector automóvel em Portugal está habituado a lidar com alterações constantes. No entanto, é importante lembrar que uma das razões que leva os clientes a optar pelo renting é precisamente o aconselhamento por parte das gestoras de frotas, que permite identificar as viaturas mais adequadas não só para a função a que se destinam, mas também de acordo com o seu enquadramento fiscal. Também a implementação de um sistema de incentivo ao abate de viaturas antigas e altamente poluidoras seria apoiar a renovação do parque automóvel nacional, para a qual as nossas associadas de renting tanto contribuem.

O chamado pipeline gigante de encomendas que têm as gestoras é verdadeiro ou fictício, considerando que há dificuldade na compra de automóveis?

O pipeline é verdadeiro e resulta simplesmente do atraso na entrega dos carros novos. Se a cadência de entrega diminui drasticamente, mas não diminui na mesma proporção a cadência de entrada de encomendas, é natural que o pipeline aumente. Todos queremos voltar a níveis normais, mas isso apenas acontecerá com a normalização das entregas. As nossas associadas de renting, colocam maioritariamente encomendas às marcas que resultam de pedidos de clientes, não há nada de fictício nas carteiras de encomendas.

O mercado da gestão de frotas está a alargar-se no caso das empresas ou está a competir pelos mesmos clientes?

Como comprovam os números relativos aos contratos nos últimos anos prépandémicos, é crescente o número das empresas, e também já de particulares, que optam pelo renting para gestão das suas frotas. De 2015 a 2019 registou-se uma subida de 30% na produção de viaturas novas, de 28.547 para 37.402 veículos. A pandemia trouxe uma inversão natural ao ritmo de crescimento, facto que condiciona a análise no momento atual. Se compararmos ainda as taxas de adoção de renting com países como a Alemanha, Holanda ou Reino Unido, vemos que existe ainda caminho para crescer e expandir a base de clientes em Portugal. ■



O renting tem sido dos principais produtos para acesso a viaturas elétricas

Hertz®

A sua viagem mais verde



O nosso futuro mais sustentável

☎ 808 202 038

@ Reservas@Hertz.pt

Conheça a nossa frota ecológica

[Hertz.pt/Green](https://www.hertz.pt/Green)



Bernadett Szabo/Reuters

metas climáticas através da redução da pegada carbónica.

Posto isto, torna-se importante perceber, especialmente na perspetiva empresarial, se continua a ser viável e rentável a escolha de frotas alimentadas a combustíveis fósseis ou, se por outro lado, é preferível apostar na transição elétrica. Nesta vertente, a utilização generalizada de cartões de frota altera-se, com vários benefícios fiscais e de longo prazo, ainda que se avizinhem dificuldades em quantificar e adaptar este modelo de negócio à realidade elétrica. Os carregamentos elétricos têm custos, tal como o abastecimento “tradicional”, mas as negociações com os postos de combustíveis são substancialmente diferentes em comparação aos seus congéneres elétricos, segundo especialistas do sector. Desde logo, a diferença de preços considerável, que se revelou como um fator fundamental tanto para empresas como para os clientes. Segundo dados do portal ‘Electromaps’, o preço médio para carregar na totalidade um veículo elétrico com uma bateria de 60 kWh em Portugal custa cerca de 13,25 euros. Pegando num exemplo de um veículo com as duas opções – diesel e elétrico, encher o depósito de um Hyundai KAUAI (50 litros) pode custar até 80 euros. Numa rápida conclusão, percebe-se a diferença, significativa, de valores que separa as duas opções para o consumidor.

ANÁLISE

Combustíveis sobem e eletrificação ganha espaço. Cartões acompanham

O sector dos cartões de frota tem procurado adaptar-se à nova realidade, de olho na rentabilidade, encontrando na eletrificação um negócio difícil de ignorar. No entanto, quantificar o consumo elétrico não se tem provado fácil, com as empresas a preferirem “esperar para ver”.

JOÃO CASIMIRO
jcasimiro@jornaleconomico.pt

Portugal encontra-se na metade superior da tabela de países da União Europeia (UE) onde os preços dos combustíveis são mais altos, segundo dados da Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE),

Desde que foram introduzidos no mercado os primeiros modelos elétricos, fiáveis e com maior autonomia, a procura aumentou e são cada vez mais os consumidores, empresas e particulares, que olham para este tipo de veículos como uma solução de futuro ou, até, já de presente. As vendas de carros elétricos na Europa ultrapassaram os modelos a gasóleo pela primeira vez em dezembro de 2021, segundo dados da consultora

do ramo automóvel Matthias Schmidt. Mais de um quinto dos carros novos vendidos em 18 mercados europeus, incluindo o Reino Unido, eram movidos exclusivamente a bateria, enquanto os carros a gasóleo, incluindo híbridos, representava menos de 19% das vendas. Em Portugal, sem surpresa, a tendência também se confirmou. O número de vendas de veículos 100% elétricos (BEV) e com mecânicas híbridas plug-in (PHEV) em território nacional registou um crescimento de 49,1% em 2021, segundo os dados publicados pela rede nacional de mobilidade elétrica (Mobi.E). Por sua vez, o número de postos de carregamento na rede Mobi.E registou um aumento de 66,5%, com o número de utilizadores a subir 48%, para mais de 58.500, sendo res-

ponsáveis por mais de 1,46 milhões de carregamentos (mais 56% face a 2020), que se traduz num consumo total de 18,5 GWh de energia (mais 75).

Ainda assim, a justificação para tal mudança não está apenas relacionada com o aumento de preços das matérias-primas. Os subsídios e benesses fiscais introduzidos por vários governos do bloco, ajudaram a transformar o apelo inicial desta tecnologia em realidade, facilitando todo o processo, e respetiva decisão dos consumidores. Outro fator que abona a favor desta tipologia de veículo prende-se com a agenda ambiental, ou seja, o planeta está pressionado em reverter o aquecimento global e, para tal, tornou-se imperial que governos e empresas trabalhem em conjunto, de forma a cumprirem as

Em comparação com os seus pares europeus, o custo de carregamento em Portugal é o oitavo mais caro do bloco

Comparativo

Em comparação com os seus pares europeus, o custo de carregamento em Portugal é o oitavo mais caro do bloco, à semelhança do que acontece com os combustíveis fósseis, numa tabela liderada pela Alemanha (19,02 euros) e encerrada pela Ucrânia (2,91 euros).

A tudo isto junta-se “a morte anunciada” pelos maiores fabricantes automóveis do mundo. Um total de dez grandes construtoras - General Motors, Ford, Stellantis, Nissan, BMW, Volvo, Jaguar, Audi, Honda, Volkswagen e Renault, já se comprometeram não só em investir na produção massificada e diversificada de veículos elétricos, com algumas a irem mais longe e a definirem metas para encerrar a produção, entre 2025 e 2050, de automóveis movidos a combustíveis fósseis.

A UE decidiu dar o primeiro passo, definindo 2035 como o ano em que será proibida a comercialização de automóveis novos equipados com motores a gasolina ou gasóleo, antecipando em cinco anos, para 2030, o fim dos híbridos plug-in. O objetivo é incentivar/convencer as construtoras a modificarem as suas estratégias de longo prazo, alinhando-as ao cumprimento das metas climáticas, embora se avizinha atribulado o fim da utilização de veículos movidos a combustíveis fósseis, tanto pelo peso do mercado de usados, como também pela influência das gasolinhas e produtoras de petróleo em todo o processo. ■

O Jornal Económico não mudou,

O conhecimento de sempre,
agora com uma experiência de leitor
personalizada, edição diária digital
e convergência de formatos.

transformou-se.

Descubra a melhor forma
de estar informado
em jornaleconomico.pt



O conhecimento transforma.

FÓRUM

Apostar em soluções de mobilidade customizadas

A pandemia ainda não terminou mas a gestão e frotas já tem os novos desafios e que passam por soluções de mobilidade customizadas às novas realidades. O tema das alterações climáticas tornou-se relevante em todas as respostas.

1. Quais os desafios para as gestoras de frotas em 2022? 2. Quando é que o mercado de eletrificados ultrapassará o mercado de veículos a combustão pura? 3. O que é expectável em termos de evolução da faturação em 2022?



NUNO JACINTO
Diretor comercial
da ALD Automotive

1. Para 2022, apesar de haver a expectativa de um panorama mais estável em termos de pandemia, os desafios continuarão a passar por:

- Continuar a apostar em soluções de mobilidade customizadas e ajustáveis à maior flexibilidade necessária nesta nova realidade, nomeadamente com produtos como o ALD Flex e o Renting de veículos semi-novos (ALD2Life) que já apresentam enorme aderência às necessidades do mercado;
- Disponibilizar soluções de mobilidade inovadoras, abrangentes e completas como o nosso serviço ALD e-switch, desta vez incorporado numa oferta global elétrica e totalmente integrada seja para o cliente empresarial ou para o cliente particular;
- Mitigar as alterações climáticas, dando continuidade a projetos e serviços que sustentem o crescimento da mobilidade sustentável, com o Renting enquanto ator principal deste processo;
- Maior abrangência de informação aos clientes, através de canais digitais cada vez mais dinâmicos e autónomos.

2. Gradualmente vamos assistir a uma renovação das motorizações e a uma transição para formas de energia mais limpas, menos poluentes e com menos emissões de CO2. Acreditamos que os veículos elétricos captem grande parte do crescimento e se tornem cada vez mais relevantes no médio prazo, a partir de 2025, onde se estima na Europa uma procura de EV de 30% e de 50% de BEV em 2030. É um processo em crescimento imparável. Também em Portugal, a venda de veículos elétricos tem vindo a registar um crescimento exponencial com o aumento de 69% em 2021, face a período homólogo. Sabemos, no entanto, que a venda de motorizações gasolina e gasóleo nos veículos ligeiros representam ainda 70% do total das vendas, o que quer dizer que 30% correspondem às restantes motorizações, comportamento igualmente refletido na ALD Automotive Portugal, com os

veículos eletrificados a representarem cerca de 30% das novas encomendas.

3. Após um 2020 marcado pela pandemia e fortes desacelerações económicas, 2021 conduziu à recuperação das economias, embora ainda penalizadas por interrupções nas cadeias de fornecimento. Neste contexto, a ALD continuou a cumprir o seu percurso no que respeita ao plano estratégico Move 2025, atingindo antecipadamente o objetivo de eletrificação da sua frota e em cada vez maior reconhecimento dos seus compromissos ESG. Mais uma vez, são excelentes os resultados do Grupo ALD em 2021, refletindo um forte crescimento de frota e de margens, e impulsionados pelos resultados recordes da venda de veículos usados. O mesmo comportamento se espera em 2022, onde mantemos o nosso objetivo de crescimento. Prova disso é o número recorde de encomendas em carteira da ALD Automotive Portugal.



MIGUEL MOREIRA BRANCO
Diretor de Vendas Especiais,
RAC e DEFLEET SIVA

1. Na ótica de parceiro/fornecedor de todas as gestoras, posso enumerar como principais desafios das gestoras para o ano de 2022:

- a)** A capacidade de comprar viaturas para os termos de contratos de 2022. Como é do conhecimento geral, existe uma enorme limitação na capacidade das fábricas para fornecer viaturas, ampliando os prazos de entrega (já existem exemplos de encomendas para 2023)
- b)** Capacidade de as gestoras prologarem viaturas que não consigam ser substituídas por novas, sendo que já vêm de um período de prolongamentos devido aos dois últimos anos em contexto Covid. Há casos de viaturas com mais de cinco anos de contratos, que dificilmente serão substituídas em 2022, e esses prolongamentos implicam um aumento considerável nos custos de manutenção e imobilização.
- c)** Viaturas de substituição, que num passado recente eram facilmente encontradas através de Rent-a-Car, no panorama atual não existem. Os operadores RAC

também têm uma frota muito limitada, com preços de aluguer muito elevados o que dificultará às Gestoras usarem esta alternativa.

2. A velocidade de crescimento do mercado de viaturas elétricas tem sido exponencial nos últimos anos, contudo não nos podemos esquecer que os apoios fiscais para estas viaturas tem sido uma das principais ferramentas para este crescimento. Temos que levar em linha de conta que o setor automóvel é uma das principais fontes de receitas dos governos, no entanto quando o mercado das viaturas elétricas começar a ter representatividade nas vendas duvido que os benefícios fiscais se mantenham, o que garantidamente irá atrasar a eletrificação do mercado. Por outro lado, a rede de abastecimento de viaturas elétricas terá de crescer substancialmente, mas acredito que essa seja uma limitação menor e que facilmente será ultrapassada, em especial nos grandes centros urbanos.

3. A faturação bruta de automóveis em 2022 será limitada pela capacidade de produção das fábricas, contudo teremos de garantir uma rentabilidade mínima para manter as operações.



JOÃO SOROMENHO
Diretor comercial
da Arval Portugal

1. Em 2022 os desafios para as gestoras de frotas permanecerão similares aos de 2021: Mitigar os efeitos da pandemia, enfrentar a crise de semicondutores e lidar com o aumento dos preços. Por outro lado, continuará a ser necessário investir na eletrificação automóvel, para combater as alterações climáticas.

2. O número de carros Elétricos, Híbridos e Híbridos Plug-in tem vindo a aumentar nos últimos anos. No ano passado, e pela primeira vez, o número de vendas de veículos elétricos na Arval em Portugal ultrapassou o de carros a diesel. Vemos uma indústria que está em alta velocidade em termos de oferta de viaturas elétricas, mas ainda temos um caminho grande para percorrer ao nível das infraestruturas. É necessário que haja uma melhoria substancial a este nível para o mercado dos

eletrificados crescer de forma sustentada. Da nossa parte, temos muito orgulho no caminho que estamos a fazer neste âmbito. Pretendemos, até 2025, ter 700 mil veículos eletrificados sob gestão global e diminuir em 35% as emissões de CO2 da frota gerida. Além disso, tencionamos que, até 2025, a nossa operação atinja net-zero em emissões de CO2. Temos também como compromisso oferecer aos nossos clientes soluções que os ajudem a fazer a sua transição energética, como os estudos SMART (metodologia de consultoria que integra soluções ajustadas às suas necessidades reais), as parcerias que facilitem esta transição, como a recente com a EDP, ou o Curso de Condução Eficiente.

3. Em 2021 o grupo Arval conseguiu um crescimento notável e voltou a destacar-se em comparação com a média do mercado. Em Portugal, a Arval cresceu 13% em 2021, tendo ultrapassado a barreira das 15mil viaturas da sua frota e este ano, e a nossa aspiração é manter a tendência de crescimento e continuar a crescer acima da média do mercado. Assim, para 2022 a Arval continuará concentrada nos seus objetivos de crescimento, no seu compromisso em trabalhar para as metas ao nível da sustentabilidade e em apoiar os seus clientes com serviços de consultoria que os ajudem a encontrar as melhores e mais sustentáveis soluções para as suas frotas.



RICARDO SILVA
Diretor comercial
da LeasePlan

1. Os constrangimentos que a crise de microchips e a escassez de matérias-primas trouxeram à indústria automóvel, resultaram numa enorme dificuldade na disponibilização de veículos novos, que está longe do seu fim. E esse é sem dúvida o principal desafio que enfrentam as gestoras de frotas. Mas existem outros, como a digitalização do negócio, em que a LeasePlan está a apostar fortemente. Para 2022, um dos pontos fulcrais para a LeasePlan é dar a continuidade ao programa de Transformação Digital (TD), iniciado em 2018. A LeasePlan

elaborou um plano profundo, ambicioso e de médio prazo, cuja evolução é bem aparente de ano para ano. Naquilo que será mais visível para os nossos clientes, este trabalho já começou a dar frutos. Temos hoje canais digitais apelativos e fáceis de navegar. Mais importante, incluem funcionalidades que favorecem uma mobilidade mais moderna e uma relação prática e confortável entre a LeasePlan e os clientes. E este ponto é absolutamente central. A TD que estamos a fazer e que estará sempre em permanente melhoramento só tem um propósito: continuar a contribuir para o sucesso e satisfação dos nossos clientes. A LeasePlan vai prosseguir com esta aposta e continuar a entregar novos módulos do programa de transformação digital

2. O caminho está a ser feito nesse sentido e, de ano para ano, é notório o aumento de quota de híbridos e elétricos em Portugal. Segundo o Estudo de Motorizações realizado pela LeasePlan e apresentado no final de 2021, a cota de Elétricos e Híbridos em Portugal aumentou 55% em 2020, e as propulsões eletrificadas revelaram-se as mais competitivas em sete dos nove segmentos em análise. Por seu lado a quota de Diesel continua em forte queda, passando da monitorização dominante, com mais de 50% de quota para os 32% em 2020. A ascensão das motorizações eletrificadas sobe de ano para ano e situa-se agora nos 15%, se tivermos em conta apenas PHEV e BEV. Se incluirmos os HEV, a quantidade de veículos vendidos com propulsões mais sustentáveis ultrapassa já os 24%, contra apenas 6,6% em 2018. A transição para a mobilidade elétrica é fundamental para a LeasePlan, que assume como seu objetivo estratégico a antecipação da neutralidade carbónica das frotas dos seus clientes para 2030, adiantando-se assim em 20 anos face ao objetivo nacional, estabelecido pelo Governo para 2050.



RUI ALVES
Section Manager de Frotas e Usados, Nissan Portugal

1. Os maiores desafios continuarão a ser o planeamento e a flexibilidade. Prever as necessidades e calendarizá-las e flexibilidade de planos alternativos, uma vez que as capacidades de produção continuarão abaixo do desejável.
2. A Nissan estima que o mercado de eletrificados ultrapassará o mercado dos veículos a combustão pura já em 2028, com a chegada das baterias sólidas ao mercado.
3. Com a chegada de novos modelos 100% elétricos, como o crossover ARIYA e o furgão TOWNSTAR, a faturação de elétricos irá aumentar cerca de 50% face ao ano passado.



GONÇALO NEVES
Diretor de B2B da STELLANTIS Portugal

1. Os principais desafios passam por garantir o crescimento da sua atividade num mercado influenciado pela imprevisibilidade do fornecimento de viaturas. Na realidade, os estrangulamentos de produção de veículos automóveis, criados pela crise de fornecimento de semicondutores, provoca uma complexidade acrescida na gestão da frota dos seus clientes. Em simultâneo, outro desafio é o impacto do aumento dos custos das matérias-primas e transportes no pricing das gestoras de frota, fazendo aumentar consequentemente o custo das frotas dos clientes.
2. O que sabemos é que existe uma tendência clara de crescimento das vendas de viaturas eletrificadas em detrimento das vendas de veículos de combustão. Em 2021, o crescimento das vendas de viaturas eletrificadas ultrapassou 46% face a 2020, enquanto o mercado automóvel na sua globalidade estagnou. Inclusivamente em 2021, pela primeira vez no mercado português, comercializou-se um maior número de viaturas LEV do que, por exemplo, Veículos Comerciais Ligeiros.



JOÃO TRINCHEIRAS
Corporate Communications Manager da BMW Portugal

1. Os principais desafios prendem-se com a gestão de expectativas dos clientes face à capacidade de fornecimento das marcas e com a eletrificação. Por um lado, é necessário conciliar datas de fim de contrato com datas de entregas de viaturas novas, o que é uma tarefa algo complexa no contexto atual. Por outro lado, é importante haver um equilíbrio entre os veículos a combustão e a crescente oferta de viaturas eletrificadas na combinação de viaturas financiadas.
2. Não há uma data para que tal aconteça, mas a expectativa do BMW Group é que, até 2030, pelo menos 50% das vendas em todo o mundo sejam de veículos 100% elétricos.
3. A nossa previsão é que os números se mantenham em linha com os de 2021, confirmando a tendência crescente do peso de veículos eletrificados.



ANTONIO CHICOTE
Responsável de Comunicação da Ford Iberia

1. 2022 é um ano em que a falta de disponibilidade de semicondutores continua a ter um impacto muito forte nas entregas de veículos, pelo que é fundamental que os gestores de frotas tenham em conta os prazos de entrega fornecidos pelos fabricantes para terem as suas frotas otimizadas.
2. Na Ford estabelecemos um objetivo muito ambicioso no caminho para a eletrificação de toda a nossa gama de veículos e já anunciamos que até 2030 teremos 100% de toda a nossa gama de veículos de passageiros eletrificada. No caso do mercado de veículos comerciais, anunciámos que em 2026 toda a nossa gama poderá circular com zero emissões, com motores 100% elétricos ou híbridos plug-in.
3. Na Ford, apesar das limitações de disponibilidade de veículos devido à falta de semicondutores, olhamos para 2022 com otimismo pois vemos que o futuro do mercado é positivo e que os clientes continuam a planear a mudança de veículos, sendo o ritmo de encomendas muito positivo. A faturação dependerá inteiramente do ritmo de fabrico e entrega de veículos e é, por isso, difícil fazer previsões para o ano inteiro.



NUNO SILVA
Commercial / Fleet Sales Manager - Volvo Car Portugal

1. Na nossa perspetiva, existem atualmente dois grandes desafios para 2022, relacionados com a falta de semicondutores (essenciais a toda a tecnologia dos automóveis de hoje), e alterações de preços (relacionadas com a escassez de produto e mercado a funcionar em relação à oferta e procura). O primeiro faz aumentar os tempos de entrega e consequente imprevisibilidade nas datas, implicando extensões aos atuais contratos. Por outro lado, as alterações de preços que se têm verificado nos últimos meses, implicam novas propostas, novas cotações e por vezes novas negociações com os clientes.
2. Na Volvo isso já acontece desde 2019. Fomos dos primeiros contrutores automóveis a assumir um compromisso total com a eletrificação e temos vindo a registar com agrado o aumento da importância da eletrificação no nosso mix de vendas que, hoje em dia, já representa 70% do total.
3. Não podemos partilhar essa informação. No entanto, podemos adiantar que estamos a estimar um crescimento do volume de vendas de unidades novas em Portugal de cerca de 9% para 2022.



PEDRO COUTINHO
Diretor Comercial Sul da kinto

1. Acreditamos que o principal desafio do setor será gerir as expectativas dos nossos clientes perante a conjuntura atual no que ao mercado automóvel respeita, em virtude da escassez de componentes. A Kinto, felizmente, já tinha vindo a desenvolver soluções que vão ajudar a garantir a mobilidade dos nossos clientes, neste contexto.
2. Na Kinto 30% do negócio efetuado em 2021 já foi feito em motorizações eletrificadas. Uma evolução muito significativa da parte dos nossos clientes.
3. A nossa expectativa é continuar a crescer. Em termos de market share no Kinto One (renting), consolidando soluções como a Kinto Flex – aluguer flexível de curta duração de viaturas, e ainda da Kinto Share, uma solução de carsharing corporativo. Por esse motivo, a expectativa é de crescimento também ao nível da faturação, naturalmente.

NOVOS COMERCIAIS OPEL 100% ELÉTRICOS

e-BUSINESS
DAYS
PLUG & GO

AS FERRAMENTAS ALEMÃS QUE
PÕEM O SEU NEGÓCIO A ANDAR //



COMBO-e

VIVARO-e

MOVANO-e

DESDE

386€/MÊS*

VANTAGENS EXCLUSIVAS



- PNEUS ILIMITADOS
- MANUTENÇÃO INCLUÍDA
- ASSISTÊNCIA EM VIAGEM 24H
- GARANTIA DE BATERIA: 8 ANOS OU 160.000KM



O P E L

*Exemplo Combo-e Cargo Enjoy 2.3T L1 H1, Sistema de propulsão a bateria (100 kW - 136cv) com bateria de 50 kW com Banco do passageiro duplo (3 Lugares) + Divisória Versátil com alçapão, sem janela, Carregador de bordo de Alta Tensão (OBC) 11 kW, trifásico, Painel de instrumentos digital com 10". Em Aluguer Operacional de Viaturas, prazo 48 Meses/80.000km. Inclui os serviços: Aluguer, IUC, IPO, Manutenção Plus, Pneus Ilimitados, Assistência em viagem. Seguro obrigatório não incluído na oferta (RC 50.000.000 + Danos Próprios) com Direitos ressalvados à Locadora. Inclui despesas de preparação e legalização mas acrescem custos de transporte, para as Ilhas da Madeira e Açores (1000€ + IVA Madeira e 700€ + IVA Açores). Condições válidas até **28/02/2022** para clientes empresa e ENI's, nos concessionários Opel aderentes. Contrato FREE2MOVE LEASE, condicionado à aprovação do Comité de Crédito da Arval Service Lease, SA. IVA não incluído na renda. Garantia da bateria relativa a um mínimo de 70% da carga. Imagem não contratual.