

ESPECIAL

GESTÃO DE FROTAS



Benoit Tessier/Reuters

TENDÊNCIAS

Crescimento, mas com olhos postos nos desafios do futuro

O setor da gestão de frotas está a atravessar um período de crescimento, mas também de alterações, comum a outras atividades, motivada pelas reforçadas exigências ambientais – pela lei e pelo mercado –, mas também pelo desenvolvimento do próprio conceito de mobilidade, que promete um futuro com soluções diferentes daquelas a que estamos habituados.

Em partilha constante com os desafios do setor automóvel e da evolução da própria economia do país,

a gestão de frotas tem vindo a crescer, recuperando da crise, como nos mostram os mais recentes dados da ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting relativos a 2017, que assinalam um crescimento de 7,7%, face a 2016. Diz a Associação do Comércio Automóvel de Portugal (ACAP) que o mercado “está a estabilizar para os seus valores normais”, não deixando de sublinhar, para assinalar a mudança, o crescimento de três dígitos verificado nos veículos elétri-

cos e híbridos plug-in, reveladora da crescente procura que existe neste segmento. Em 2010 venderam-se 5 veículos híbridos plug-in; passados sete anos, as vendas foram de 2.442 unidades. Já nos veículos elétricos, o crescimento foi de 117% em 2017. No fórum, damos a palavra a diferentes players que têm conhecimento e contacto com o universo da gestão de frotas e que, neste trabalho, apontam para o futuro, identificando caminhos e soluções, tanto no segmento ‘premium’

como no dos particulares, já que os desafios e as tendências estão bem identificadas.

A incontornável e crescente eletrificação do parque automóvel, o poder da transformação da Inteligência Artificial, bem como da Internet das Coisas (IoT) ao serviço da mobilidade – que será olhada como um serviço –, a que se juntam exigências sociais e ambientais, concorrem para uma alteração profunda da realidade das frotas.

Também o emergir da economia

de partilha, com conceitos variáveis e complementares, acabará não só por afetar a frota no todo como no segmento direcionado a executivos, podendo dar origem a novos modelos de negócio, nomeadamente da partilha de propriedade de veículos automóveis e do contexto de utilidade dos veículos para as organizações.

Em resposta, as marcas automóvel que apostam na oferta ‘premium’ reiventam-se e dão claros sinais de estar à altura dos desafios. ●

ANÁLISE

Mobilidade e digitalização conduzem futuro das frotas

A gestão de frotas e o setor automóvel enfrentam novos princípios e exigências a que o mercado, cada vez mais digital e ambiental, obriga. Em Portugal, a mudança de paradigma já está em curso.

SÓNIA BEXIGA
E JOSÉ VARELA RODRIGUES
dszds@jornaleconomico.pt

A análise às tendências e evolução da gestão de frotas em Portugal é indissociável da conjuntura económica do país bem como da performance do setor automóvel. Assim, sobre 2017, é possível avançar, com base nos mais recentes dados da ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, que a produção deste último instrumento de crédito especializado, o renting, acompanhou as expectativas, com 32.732 viaturas, num aumento homólogo de 2,8%, traduzindo-se em 632 milhões de euros (mais 1,3% do que no ano anterior). Particularmente sobre as frotas, o número de viaturas aumentou para 106.734 (numa subida homóloga de 7,3%) com o valor contabilístico de 1,667 mil milhões de euros, num crescimento de 14,0% face ao ano anterior)

A associação revela ainda que em matéria de produção de leasing, no segmento automóvel, foram atingidas as 55.011 viaturas, que representam cerca de 1,419 mil milhões de euros, um valor que em 2016 se ficou por 1,1 mil milhões de euros.

Corroborando a tendência positiva e sustentada, José Couto, presidente da Mobinov – associação do Cluster Automóvel, em declarações ao Jornal Económico assegura que o cluster que representa cresceu e consolidou posições, porque as empresas fornecedoras de componentes e de soluções para a cadeia da Indústria Automóvel

tiveram um desempenho “provavelmente acima do ano anterior (6,5%), o que significa estar a crescer mais do que esta indústria na Europa”. Um cenário que explica com “uma combinação de vários fatores”, entre os quais realça a qualificação tecnológica, que proporciona uma oferta competitiva, mas também a instalação de novas empresas de capital externo; e ainda o crescimento da produção de novos modelos de veículos automóveis em território nacional. “Portanto, é expectável que a faturação da Indústria esteja perto dos 11 mil milhões de euros, que o contributo para as exportações tenha subido ligeiramente”, conclui.

2018 e as mudanças de paradigma

Os principais desafios que se colocam atualmente à gestão de frotas em Portugal espelham a mudança de paradigma que partilha com o setor automóvel, deixando antever que a maior pressão advém das alterações da mobilidade, particularmente da mobilidade elétrica, bem como de todo o processo de digitalização e da chamada Indústria 4.0. O que obriga, na perspetiva da MOBINOV, a olhar “para lá do que era o assumido como o conceito da gestão de frota, desde logo porque existem novos princípios e novas exigências. Estamos num novo patamar, também para a gestão de frotas, que deverá ter em conta uma nova heurística influenciada por objetivos sociais que privilegiam a qualidade de vida e os impactos ambientais e que tem, ainda, que se adaptar a novos conceitos – como são as

smart cities e a internet das coisas”. Assim, e tendo em conta todo o cenário digital, José Couto frisa ainda que a gestão de frotas “ganhará uma maior relevância, tendo em conta a evolução dos sistemas de informação e do processo de gestão inteligente, da informação e da ligação a todo um novo ambiente promovido pela Indústria 4.0”.

Olhando para o futuro, a curto/médio prazo, o presidente da associação prevê que o setor registre um crescimento acima dos atuais 8%, podendo aumentar os índices de produtividade, aumentar o VAB e, ainda, reforçar a contribuição para as exportações.

De acordo com o estudo apresentado pela MOBINOV, já no

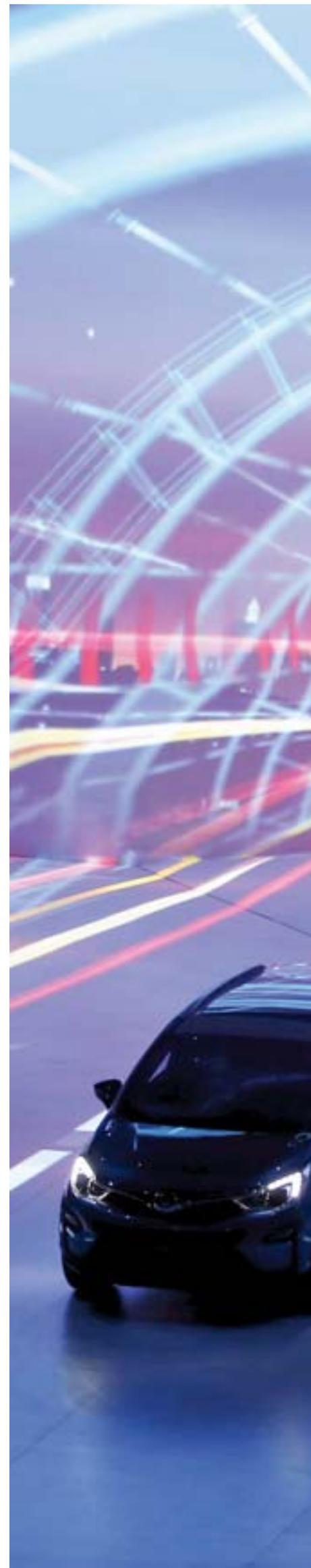
início deste ano, o caminho até 2020 será marcado por uma aceleração na produção de veículos automóveis no nosso país, com os construtores automóveis a conseguir “mais do que duplicar o número de unidades produzidas anualmente”.

Para 2018, o estudo prevê uma produção anual superior, atingindo o seu ponto máximo em 2020 com cerca de 300 mil unidades. Somando ao investimento dos construtores a crescente competitividade da rede de fornecedores, o estudo espelha “uma projeção significativamente positiva dos indicadores económicos, entre 2016 e 2020, nomeadamente, a previsão de crescimento da taxa média anual do VAB de 6,1%, da taxa média anual das exportações de 7,4% e, ainda, da taxa média anual do emprego de 2,6%”.

Como são as frotas de hoje das PME?

No plano da gestão de frotas, atualmente, o tecido empresarial português, particularmente as Pequenas e Médias Empresas (PME) elegem como principais preocupações as questões da segurança e benefícios para colaboradores, baixar custos e o próprio tempo que dependem nesta área do seu negócio. Com 86% das PME a afirmar que procura soluções para gerir as necessidades de mobilidade para apoio ao negócio, o recente estudo “Mobilidade nas PME Portuguesas. O que precisam as empresas para apoio ao seu negócio?”, do Corporate Vehicle Observatory (CVO), grupo de reflexão da Arval (Grupo BNP Paribas), vem tam-

A gestão de frotas deverá ter em conta a influência dos novos objetivos sociais que privilegiam a qualidade de vida e os impactos ambientais, e tem também de se adaptar a novos conceitos, como ‘smart cities’ e IoT





Kim Kyung Hoon/Reuters

bém sublinhar que esta necessidade das empresas “parece esbarrar ainda em critérios de gestão pouco definidos” quanto à tomada de decisão sobre um custo tão significativo para a estrutura da maioria das empresas deste segmento. Ao analisar esta realidade, o CVO conclui ainda que “falta informação e esclarecimento a estas empresas sobre a oferta de soluções de mobilidade que sirvam as necessidades destas empresas” para além do financiamento das viaturas, razão pela qual defende que as empresas “devem procurar sair das suas zonas de conforto, ouvir e experimentar novas soluções que o mercado tenha para lhes oferecer”. Já as empresas especialistas em soluções de mobilidade “devem também trabalhar mais na divulgação dos seus serviços e em aumentar a confiança dos gestores das PME na sua oferta de valor”.

Em Portugal, as PME têm em média 7 viaturas nas suas frotas distribuídos entre ligeiros de passageiros, ligeiros de mercadorias e pesados, sendo que os modelos mais procurados são as viaturas comerciais ligeiras, as viaturas de segmento médio e os pequenos furgões. Neste universo, 57% das empresas não tem regras de gestão ou utilização das suas viaturas e 17% têm atualmente como motivo para aquisição de viaturas a necessidade de aumentar a sua frota automóvel.

Por outro lado, e em regra, a tomada de decisões e a gestão da frota automóvel estão no topo da hierarquia das empresas, na direção geral, e no que toca a financiamento estes decidem, maioritariamente, recorrer ao crédito e ao leasing para financiamento das suas frotas, mas, segundo apurou o estudo, estes modelos têm sofrido uma redução da sua utilização. Pela experiência com os diferentes modelos de financiamento, o aluguer operacional é modelo com menor taxa de abandono, ainda assim, esta é uma opção em utilização por apenas 13% das PME. Para 71% das PME que compra ou recorre a crédito para compra de viaturas, considera essa aquisição como um investimento para o negócio que tem que ser gerido pela empresa.

Clientes particulares ditam novo ritmo na gestão de frotas

O Observador Cetelem Automóvel 2018, divulgado esta semana, aponta para mudanças no setor automóvel que, consequentemente, vão provocar mudanças nas soluções de mobilidade já existentes.

Alterações que, “agora mais do que nunca”, já se começam a verificar no setor da gestão de frotas, pela inovação tecnológica e o surgimento de novos veículos e novos combustíveis.

Em declarações ao Jornal Eco-

nómico, Pedro Nuno Ferreira, diretor automóvel do Cetelem, afirmou que os desafios e alterações que já se sentem no mercado automóvel, em geral, e na oferta de soluções de mobilidade, em particular, poderão fazer as gestoras de frotas “passar um mau bocado” já em 2018.

Embora o tendencial abandono do diesel e a aposta em carros elétricos ou híbridos possa “não ser mau para os operadores de mercado”, as gestoras de frotas se “se mantiverem no negócio das empresas corporate” poderão enfrentar adversidades.

Não será de estranhar, por isso, que “já existe uma série de gestoras de frotas a tentarem evoluir para o mercado de renting a particulares”, precisamente para controlarem as alterações que se antevêm. “As empresas vão manter os carros de trabalho, mas vão abandonar progressivamente os carros de função, por isso, as gestoras de frota que operam no mercado vão tentar ir para mercados particulares, progressivamente”, prevê Nuno Ferreira, concluindo que todos têm que se preparar.

É compreensível, assim, o que a Arval apresentou na terça-feira, 13, na sua conferência anual realizada este ano em Paris, França. O setor está a mudar e a gestora de frotas do BNP Paribas desvendou uma série de novos serviços destinados a também direcionar o negócio de renting e de gestão de frotas para clientes particulares, que inicialmente serão encontrados dentro das atuais empresas clientes da Arval.

“Estamos agora a anunciar o lançamento de ofertas inovadoras, que contribuirão para a transformação do mercado e acelerarão o alargamento da nossa oferta global. Estamos a tornar-nos cada vez mais envolvidos na disponibilização de soluções amigáveis para as nossas empresas clientes e para os funcionários dos nossos clientes”, afirmou Philippe Bismut, CEO da Arval.

Em declarações ao Jornal Económico, Gonçalo Cruz, marketing and communication manager da Arval Portugal, afirmou que a empresa está a preparar-se para um “cenário de mudanças”. “A crescente mudança cultural e de hábitos de utilização de viaturas em alternativa ao investimento na sua aquisição, fará emergir novos modelos de negócio, como sejam, os alugueres de média duração e a crescente oferta de serviços e soluções de aluguer operacional para particulares”.

No evento foi compreensível que, sem esquecer o foco de atividade da empresa - comercializar frotas automóveis e geri-las -, a Arval prepara-se para investir em diversos serviços que estimulem também uma relação B2B2C. ●

SETOR AUTOMÓVEL

Elétricos e híbridos crescem a três dígitos em 2017

Em 2017, o mercado automóvel em Portugal registou um crescimento na ordem dos 7,7% face ao ano de 2016. Esta percentagem significa, segundo a ACAP, que o mercado está a estabilizar e começa a exibir “os seus valores normais”.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

O mercado automóvel em Portugal tem vindo a evoluir favoravelmente, “na sequência de um fenómeno de ajustamento após uma situação de afundamento do mercado provocado pela crise”, afirma Hélder Pedro, secretário-geral da ACAP – Associação Automóvel de Portugal, em declarações ao Jornal Económico, sobre a evolução do setor em 2017.

O responsável recorda que, no ano passado, registou-se um crescimento de 7% nos ligeiros de passageiros e de 10% nos comerciais ligeiros, valores que considera estarem em linha com “os indicadores económicos, nomeadamente, o crescimento do PIB, a queda da taxa de desemprego e a melhoria do índice de confiança dos consumidores”.

Considerando que o crescimento de 7,7% face ao ano de 2016 significa que o mercado nacional “está a estabilizar para os seus valores normais”, a ACAP não deixa de sublinhar o crescimento de três dígitos verificado nos veículos elétricos e híbridos plug-in.

Esta evolução, frisa ainda, é reveladora da crescente procura que existe neste segmento. Em 2010 venderam-se 5 veículos híbridos plug-in, e passados sete anos, as vendas foram de 2442 unidades. Já nos veículos elétricos, o crescimento foi de 117% em 2017. “A crescente eletrificação do parque automóvel é uma realidade incontornável no futuro próximo.

No que respeita ao setor da Indústria Automóvel, e após dois anos de queda, verificou-se um aumento de 22,7% na produção”, salienta a associação.

Quanto a perspetivas para este ano, Hélder Pedro reforça que o mercado evolui agora em função do ciclo económico e da conjuntura, “uma vez que não se têm verificado profundas e repentinas alterações da fiscalidade”. Em seu entender, com o desemprego a diminuir, o nível de vida novamente a aumentar e o investimento com perspetiva positiva “é

natural que o mercado continue a crescer, embora a um ritmo muito moderado tendo em conta os problemas estruturais que o país ainda atravessa”.

No que concerne a 2018, a ACAP já partilhou os resultados referentes ao primeiro mês do ano.

Nesta análise, evidencia-se o facto de o mercado nacional ter registado uma variação negativa de 2,1%, mas, este resultado não reflete a atividade dos operadores no período em causa que se viram impedidos de matricular todos os veículos que pretendiam. E para tal pesou a existência de um problema com origem no sistema informático da Autoridade Tributária, que impediu a normal emissão



“... [as frotas], naturalmente, enfrentam os problemas e desafios do setor como um todo, designadamente, as alterações ao paradigma da mobilidade e a mobilidade elétrica”

HÉLDER PEDRO
Secretário-geral da ACAP



Brendan McDermid/Reuters

de matrículas, existindo casos em que os operadores representantes legais de marcas de automóveis liquidaram o Imposto Sobre Veículos não tendo, no entanto, sido atribuídas as matrículas. Esta situação teve impacto nos operadores económicos do setor, uma vez que existem objetivos que não foram cumpridos e verificaram-se menos entradas na tesouraria, tendo atingindo em particular os concessionários, para além dos danos reputacionais que resultam da insatisfação dos clientes.

Ainda assim, dentro do que foi possível a ACAP apurar, em janei-

ro último, foram matriculados em Portugal 18.050 veículos automóveis, tendo sido observado um decréscimo homólogo de 2,1% (sendo que esta queda resulta do facto de a estatística do mercado de janeiro de 2018 se encontrar incompleta).

Esta análise detalha ainda que foram matriculados no nosso país 14.894 automóveis ligeiros de passageiros, ou seja, menos 2,1% do que no mês homólogo do ano anterior; que foram colocados em circulação 2454 novos veículos comerciais ligeiros, num decréscimo de 1%; e que no mercado de veícu-

los pesados, que engloba os tipos de passageiros e de mercadorias, verificou-se também uma queda pelas razões já referidas de 4,9% em relação ao mês homólogo do ano anterior, tendo sido matriculados 702 veículos desta categoria.

Particularmente sobre os principais desafios que a gestão de frotas enfrenta atualmente, Hélder Pedro considera que, sendo as frotas mais um canal de vendas do setor automóvel, “naturalmente, enfrentam os problemas e desafios do setor como um todo, designadamente, as alterações ao paradigma da mobilidade e a mobilidade elétrica”. ●

SIVA

www.facebook.com/PTAudi



Audi A5 Sportback por 489€/mês, sem entrada inicial.

O sonho da inteligência artificial



O Audi A5 Sportback alia o design desportivo de um coupé a uma elevada funcionalidade do seu interior. O pacote MMI Navegação, assim como o Audi Drive Select e o Pre sense City contribuirão decisivamente para uma experiência de condução única. Em opção pode ainda contar com os faróis Matrix LED e o Cruise Control Adaptativo.



Audi Renting

Campanha em Renting (Aluguer Operacional) por 489€ mês para A5 Sportback 2.0 TDI 150cv 5P com Pintura Metalizada para 60 meses e 85.000 km através da Marca registada e licenciada "Audi Financial Services", comercializado pela Volkswagen Renting Unipessoal, Lda. Sem entrada inicial e sem despesas. Inclui manutenção completa, IUC, IPO, Assistência em Viagem, Linha de Apoio ao Condutor 24 horas, Seguro de Avarias e Seguro com Danos Próprios com Franquia 4%. O aluguer inclui impostos à taxa legal em vigor. Serviço de seguro fornecido pelas companhias de seguros a identificar no processo de contratação. Válido até 31 de Março de 2018.



Audi recomenda Castrol EDGE Professional



Consumos (l/100km): 4,2-5,7
Emissões de CO₂ (g/km): 109-147.

Audi Na vanguarda da técnica



Cristina Bernardo

FROTAS PREMIUM

Componente ecológica já é fator de escolha

Em Portugal, os veículos híbridos, também designados por PHEV, já representam grande parte do volume de frotas em alguns segmentos.

O que significa as frotas para as marcas? E qual o peso dos premium e dos novos modelos de propulsão nos contratos com os frotistas? Estes são os temas de momento para as marcas.

Há um denominador comum para todos. Os veículos premium e o mercado eletrificado interessa às marcas e já é relevante. João Trincheiras, diretor de comunicação da BMW Group Portugal diz que “o atual contexto em que vivemos a preocupação com o futuro verde é algo que suscita bastante atenção”, e remata frisando que esta é uma área de negócios que vai continuar a explorar.

Pelo lado da Renault, Ricardo Oliveira, diretor de Comunicação e Imagem assume que o posicionamento da marca “não é o de marca premium”, mas acrescenta que “isso não invalida que tenhamos modelos que pelas suas características têm sucesso na competição com marcas com outro tipo de posicionamento”. E sem se pronunciar sobre os veículos híbridos diz

relativamente aos veículos 100% eletrificados que este mercado “continuará a crescer a um ritmo superior ao do mercado e que a sua presença passará a ser comum nas nossas estradas”. No entanto diz que o país continua “longe do momento em que os automóveis 100% elétricos sejam um elemento mainstream”.

Rui Seabra, diretor geral da KIA Portugal diz que as frotas de veículos híbridos “são um negócio com grande potencial de crescimento” mas adverte que este apenas continuará (a crescer) se for “apoiado ao nível fiscal e de investimento no desenvolvimento de infraestruturas de carregamento”. A Lexus é uma marca com veículos premium e que tem apostado na tecnologia híbrida “há mais de uma década”, afirma Victor Marques, diretor de RP, Marketing e Comunicação no grupo Toyota/Lexus. Diz que esta é uma tecnologia “fiável” e isso é “valorizado pelos clientes empresariais, com reduzido impacto na saúde huma-

na, em particular nos centros urbanos, onde o impacto do automóvel sobre a saúde humana tende a ser maior”. Este gestor releva a experiência da marca e a “importância que tem sido dada nos últimos anos à componente ambiental por parte do consumidor particular, e o empenho que tem sido dado pelas entidades legisladoras”. Diz que a Toyota fez um estudo “que conclui que a utilização de viaturas híbridas contribui para uma redução significativa dos níveis de ansiedade, o que tem um impacto direto sobre o estado de espírito e produtividade do respetivo utilizador”.

Ricardo Tomaz, diretor de Marketing Estratégico da SIVA/VW/Audi diz que “os híbridos, desde que sejam plug-in, são uma excelente escolha porque, não tendo limitações de autonomia, beneficiam de um quadro fiscal muito propício, sobretudo a nível de tributação autónoma”. O destaque da VW neste segmento são os híbridos Passat GTE e Golf GTE.

Premium 100% elétricos

A solução premium 100% elétrica pode ser interessante para clientes com utilização mais citadina. Diz Ricardo Tomaz que “com o crescente alargamento das autonomias há cada vez mais clientes frotistas a optar por estes modelos. “O caminho é lento mas seguro” diz o diretor da SIVA quando se fala na massificação dos elétricos. É preciso que o custo de produção do Kwh vá baixando e a autonomia das baterias aumente. Acredita que os motores de combustão “ainda deverão representar cerca de 75% das vendas em 2025”.

Victor Marques adianta que são os híbridos a melhor solução devido à autonomia. “O cliente irá decidir. No entanto, com a tecnologia atual de bateria (...) os híbridos são a solução mais prática”. Uma opinião semelhante é a Miguel Tomé, diretor de Comunicação da Opel que diz que “na ótica das frotas, a popularidade dos automóveis elétricos estará sempre estritamente associada ao tipo de utilização, isto é, a distâncias percorridas e a condições de carregamento. Mas essa popularidade crescerá à medida que aumentarem as autonomias e se alargarem as redes de recarregamento”. A BMW ganhou preponderância com o I3 e depois com o I8. João Trincheiras diz que o aumento de volume deste tipo de viaturas nas frotas (...) tem contribuído para uma maior consciencialização das empresas, que gradualmente têm vindo a introduzir a componente ecológica como um fator decisivo na escolha”. O gestor acredita que se está perante “uma oportunidade de negócio” que as frotas irão agarrar, e a aceleração desse negócio dependerá do “aumento significativo da autonomia deste tipo de viaturas, a componente ecológica e o regime fiscal atual”.

No entanto “ainda não estão criadas condições (para a massificação) do elétrico em Portugal, diz Rui Seabra. Frisa o diretor geral da KIA que as frotas estão a olhar para os veículos “100% eletrificados” com expectativa, considerando que para breve estaremos a falar de níveis de autonomia muito superiores aos atuais”. Acrescenta que para tal acontecer terá de se evoluir nas infraestruturas de carregamento destes veículos, dotando as cidades “da capacidade necessária para um crescimento sustentável destes veículos”, a par da manutenção dos incentivos fiscais. Ricardo Oliveira, da Renault, lembra que “o crescimento do mercado dos elétricos deve muito ao crescente interesse das empresas. É possível pensar que as empresas já se dotaram dos meios que lhes permitem avaliar as vantagens inegáveis dos automóveis elétricos, nomeadamente o custo de utilização”.

Os veículos ‘premium’ e o mercado eletrificado interessa às marcas e já é relevante. A solução premium 100% elétrica pode ser interessante para clientes com utilização mais citadina

Cartão de frota BP Plus

A evolução e experiência nos cartões de combustível

Conheça o parceiro certo para dar à sua frota e aos seus condutores todo o apoio que precisam, estejam eles onde estiverem.

Os cartões de frota BP Plus e BP+Aral proporcionam-lhe:

- Desconto em combustível
- Ampla cobertura de rede a nível nacional, mais de 400 postos de abastecimento em todo o país e rede internacional com mais de 18000 em mais de 32 países da Europa.
- Serviço de gestão Online
- Mais segurança para o seu negócio

Aproveite as vantagens do cartão de frota BP Plus e abasteça com **BP Ultimate** com tecnologia **ACTIVE**, o combustível mais avançado do mercado. As suas moléculas anti-sujidade podem dar-lhe até 56Km extra por depósito.



Rotas nacionais



Rotas internacionais

Para saber mais sobre a oferta BP Plus visite o nosso site www.bpplus.pt



O grupo Jaguar Land Rover destaca o Jaguar elétrico I-Pace que será apresentado em março e cuja autonomia atingirá os 500 km. Javier Agote, diretor geral de Vendas da Jaguar Land Rover Iberia, diz que “este é o momento adequado para começar a incrementar as vendas de veículos elétricos” e a melhoria da tecnologia em termos de autonomia “refletir-se-á na mobilidade dos utilizadores e, consecutivamente, na produtividade e na poupança de recursos”. Agote diz acreditar que esta massificação acontecerá nos próximos 10 anos e, claro, será necessário aumentar substancialmente os pontos de carga. Diz ainda o responsável daquela marca que será esta massificação do elétrico “a permitir destacar o Veículo Autónomo”. Aliás, a marca passará a fabricar apenas carros elétricos ou híbridos a partir de 2020 e as frotas veem estes veículos “como um desafio e uma oportunidade junto das empresas sustentáveis”.

Para as frotas a marcas Jaguar e Land Rover representam “prestígio reconhecido e tecnologias inovadoras”, diz Javier Agote. Acrescenta que o crescimento das vendas estará associado ao “reconhecimento social que a marca Jaguar tem junto dos clientes empresariais”, para além do aumento do valor de retoma e do acréscimo do valor de TCO. Do lado da Renault o objetivo é concorrer com modelos que fazem frentes aos “premiums”. Ricardo Oliveira destaca o Espace “que é uma oferta quase única no mercado, e num produto/segmento onde a Renault ganhou toda a legitimidade e o Talisman que tem uma excelente relação preço/produto”. Diz que uma parte importante das frotas é feita através de renting e neste contacto “o preço de aquisição perde importância em detrimento do valor da renda que é também ela, determinado pelo valor residual”. Remata afirmando que para alguns utilizadores de uma frota o “valor social” da marca pode ser determinante mas, para a mesma empresa, e para outro tipo de utilizadores, sobrepõe-se outro critério como o TCO”.

Ricardo Tomaz diz que não se deve “menosprezar o valor da imagem da marca que tem uma influência positiva na reputação a empresa que compra”. Qualidade, fiabilidade e sofisticação são adjetivos que Miguel Tomé, da Opel, avança como características fortes

para as frotas premium. E, neste segmento, a sua “bandeira” é o Insignia e cujas qualidades a destacar são “o mais baixo custo total de utilização”, o TCO, em face de concorrente.

João Trincheiras, da BMW/MINI, diz que o frotista “valoriza qualidade aliada a um preço competitivo” e no caso da BMW e da MINI, “as marcas caracterizam-se por oferecer qualidade excepcional em termos de produto, performance e serviço ao cliente”. E aquilo que as frotas esperam, diz Trincheiras, é a “manutenção de valores residuais elevados e TCO adequados às várias dimensões de frotas e tipologia de clientes”.

Victor Marques diz que a Lexus tem equipas “dedicadas aos negócios de frotas, em que os clientes empresariais procuram soluções à sua medida”. Diz que o que faz sentido a uma entidade municipal pode não ter qualquer aproximação ao que uma PME possa necessitar fora dos centros urbanos. Entre as características que Victor Marques realça nos seus automóveis híbridos e que são uma referência para os frotistas são “o menor desgaste da viatura e a maior fiabilidade” e a sua bandeira é o prolongamento da garantia para as baterias do sistema híbrido que pode chegar até aos 10 anos. As frotas, diz o mesmo gestor, têm em conta o custo de aquisição e o TCO, ou “Total cost of ownership”. E, mais uma vez, a Lexus realça a preocupação das empresas com a responsabilidade social e daí as soluções consideradas mais amigas do ambiente. Destaca Victor Marques que “o valor residual dos híbridos tem vindo a aumentar nos últimos anos e (...) acreditamos que irá continuar”. Os custos de utilização terão de ser muito competitivos. ●

A estratégia não passa por vender um modelo específico, mas sim adaptar a oferta ao segmento em questão

OFERTA ‘PREMIUM’

Quanto representam as frotas nas marcas?

Critérios como a autonomia, componente ecológica e o regime fiscal atual podem fazer a diferença na hora de decisão de um gestor de frotas.



HO/Reuters

QUAIS AS OFERTAS DAS MARCAS PARA 2018?

A VW irá alargar a sua oferta do Arteon e do Tiguan para este ano. A Jaguar que apresentou recentemente dois veículos PHVE irá lançar em março o Jaguar elétrico I-Pace. Para a Renault 2018 será um, ano de transição e cujo modelo mais antigo é de 2014 e é o Twingo. Diz Ricardo Oliveira que a marca “tem uma gama extremamente jovem, uma das mais jovens do mercado e cujo ciclo de renovação não terá início em 2018”. A KIA tem várias novidades previstas. Está a lançar, a nível de motorizações de combustão interna, ou ICE, a nova gama CEED, que estará no mercado em força no 2º semestre. Nas viaturas híbridas, híbridas plug in e elétricas, irão lançar até final do ano a versão 100% EV do KIA Niro que terá uma autonomia de 500 Km. A marca já tem uma das maiores ofertas do mercado com o Niro HEV e PHEV, o Kia Optima SW PHEV e o Kia Soul EV. A Opel vai consolidar o Insignia e reforçar as ofertas no Corsa e no Astra. A BMW também prepara grandes lançamentos, com novidades ou renovações, caso do série 2 Active Tourer, o série 2 Gran Tourer, o X4, o X2, o MINI Cabrio, o MINI 3 portas e o MINI 5 portas.

Entre 0% e 60% e excluindo o rent-a-car. Este intervalo tão largo e diz muito sobre os critérios comerciais que cada marca utiliza para o crescimento em Portugal. Na BMW, uma marca a que o mercado facilmente associa a “premium”, as frotas “valem mais de 60% das vendas totais. A estratégia não passa por vender um modelo específico, mas sim adaptar a oferta ao segmento em questão. Na Lexus as frotas representaram 55% das vendas em 2017 e promete para este ano um produto financeiro que dá acesso a descontos de frota mais competitivos para os empresários em nome individual e para as empresas. Destaca Victor Marques que o novo produto financeiro estará orientado para o ciclo de troca e terá opção de trocar a viatura adquirida por outra nova, ou manter e prolongar a viatura, refinanciando o valor da última mensalidade; ou ainda devolver a viatura sem risco de valor residual. Permite ainda o lançamento de um produto próprio de renting. A Opel que não divulga valores, assegura que os modelos com grande

aceitação dos operadores são o Corsa, o Astra e o Insignia, destacando neste último a proposta que diz ter “o melhor valor no seu segmento”.

Na KIA as frotas valem 25% das vendas e destaca os modelos Rio, Ceed’s, Sportage e Carens. Rui Seabra destaca nos seus carros o nível de equipamento, os 7 anos de garantia e o design e sobre o qual diz que este “passou a jogar a favor” da marca. O campeão de vendas Renault tem nas frotas 30% das vendas totais, mas para a Dacia, outra marca do grupo, as frotas são zero, se se excluir os táxis. Os comerciais ligeiros são uma parte importante das vendas, e nas berlinas os campeões são o Clio e o Mégane. A Jaguar tem 38% das vendas nas frotas e a Land Rover chega aos 29%. Os modelos mais representativos nas vendas às frotas são o F-Pace, o XE e o XF. Na Land Rover os campeões são o Evoque, depois o Range Rover Sport e o RR Velar. Na VW as frotas representam mais de metade do volume de vendas, destacando-se o Golf Variant e o Passat Variant, seguindo-se o Polo. ●

PESO DAS FROTAS ‘PREMIUM’ NAS VENDAS DAS MARCAS



Viver juntos, check. Venha o júnior.

Novo ou usado, o carro certo no momento certo da vida.



LeasePlan

What's next?

Há momentos em que a vida dá uma volta.

Quando precisa de tomar um novo rumo, a melhor opção são as soluções de renting, gestão de frota ou usados com garantia da LeasePlan.

Faça check na LeasePlan e siga o seu caminho com liberdade.

What's next?

LeasePlan, mais de 20 anos e 100.000 veículos em Portugal.

leaseplan.pt

FÓRUM: MOBILIDADE DO FUTURO PREPARA-SE PARA MUDAR BASE DA GESTÃO DE FROTAS

Entre os principais, e diferentes, players do universo da gestão de frotas em Portugal é consensual a mudança de paradigma que estamos a viver, bem como o emergir de um conjunto de tendências. Todo um novo cenário assente na revolução digital em curso, da qual podemos esperar, nesta esfera, o despontar de novos modelos de negócio.

O futuro passa por vencer os desafios da mobilidade, que num primeiro momento se agiganta na vertente elétrica mas que é logo seguida pelo poder da versão autónoma. Aquela que a tecnologia já trouxe para os nossos dias e que pode mudar os conceitos base da gestão de frotas.

1. QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS QUE A GESTÃO DE FROTAS ENFRENTA ATUALMENTE?

2. COMO PERSPETIVA A EVOLUÇÃO DO SETOR EM 2018?

3. COMO ESTÁ A EVOLUIR O SEGMENTO



MANUEL DE SOUSA
Diretor Geral da ALD Automotive Portugal

EM DIREÇÃO À MOBILIDADE GLOBAL

1. É um mercado que tem vindo a crescer e a registar uma evolução positiva em novos contratos, dados reveladores de um setor que tem conseguido dar resposta aos desafios. Fortes desafios de inovação no mercado automóvel na procura por tecnologias mais limpas, evolução das necessidades de mobilidade dos diferentes clientes e a era digital em que nos encontramos, com o cliente a procurar cada vez mais informação online, que lhe permita ter conhecimento sobre o seu veículo e que possibilite uma consulta ou decisão na hora, nomeadamente através do seu smartphone.

2. Perspetivamos a continuidade de um setor em crescimento, cada vez mais direcionado para a mobilidade global dos seus clientes, apresentando soluções únicas para que este possa usufruir de novas tecnologias, seja de partilha ou de veículos alternativos, sem qualquer risco. Será também um setor cada vez mais direcionado para encontrar soluções para as crescentes necessidades dos clientes particulares, com ofertas diferenciadas e exclusivas a esta tipologia. O renting continuará como um produto atrativo para clientes empresas e cada vez mais também para clientes particulares. No caso da ALD Automotive, pretendemos manter o forte crescimento também em 2018. É também nossa ambição consolidar a abordagem a clientes particulares, auxiliando-os numa gestão mais eficiente dos recursos.

3. Em Portugal, o mercado de particulares e PME tem vindo a ganhar cada vez maior expressão, mas é indubitavelmente a solução mais procurada por empresas frotistas. As vantagens evidentes, como o aluguer e toda a gama de serviços associados, numa renda mensal única, que liberta o cliente executivo de preocupações, é um fator de grande aceitação por parte desta tipologia de cliente, mantendo-se por isso estáveis os níveis de procura.



PEDRO PESSOA
Diretor Comercial da LeasePlan Comercial

O PESO DA MUDANÇA DE PARADIGMA

1. O cenário da mobilidade, bem como a utilização que é feita dos automóveis, está a mudar rapidamente, à medida que estes vão acompanhando o ritmo dos novos desenvolvimentos tecnológicos e inovações. Neste contexto, entre os principais desafios destacam-se: a ascensão da economia de partilha ('car sharing', 'ride hailing'); serviços de mobilidade digital; carros sem condutor e transição para veículos com baixas emissões. Ainda assim, no centro destas mudanças, acreditamos que há uma constante: as pessoas adoram e vão continuar a adorar carros. Por isso, o nosso compromisso, nos próximos anos passa por oferecer o que de mais recente há em mobilidade, de forma económica, sustentável e sem complicações, apostando mais na digitalização de processos e serviços. A nossa visão é fornecer um serviço totalmente flexível: "any car, any time, anywhere".

2. As novas tendências de mobilidade estão a combinar-se para criar um novo paradigma no qual o modelo tradicional de 'buy-to-drive' está a ser complementado por uma variedade de soluções 'on-demand' da mobilidade como um serviço. Por este motivo, acreditamos que a tendência da conversão do leasing e da compra direta em opções de renting vai continuar a crescer em 2018, sobretudo nos segmentos das PME e particulares.

3. O universo de grandes empresas em Portugal é reduzido e a grande maioria há muito que externaliza a gestão da frota. Por este motivo, não é expectável um crescimento acentuado do segmento corporate. As PME, que dominam o tecido empresarial português, bem como os particulares, são indiscutivelmente os segmentos com maior potencial de crescimento a curto/médio prazo no renting, motivado sobretudo pelo abandono dos produtos ditos tradicionais (leasing e compra direta).



TELMO INÁCIO
Responsável pelos Cartões Frota e Fidelização da CEPSA

ENCONTRAR OS PARCEIROS CERTOS

1. Sendo os custos com as frotas um elemento de extrema importância e criticidade na gestão da atividade empresarial, estes têm um amplo impacto dentro da organização pelo que, são vários os desafios que se colocam a quem as gere. Os desafios dividem-se em três grandes grupos: a melhoria continua na gestão e otimização dos custos relacionados com a frota; passar uma mensagem de segurança e credibilidade à sua administração; fazer com que os utilizadores da frota se sintam confortáveis e agradados com as opções tomadas. Creio que o maior de todos é o desafio de encontrar parceiros que lhes proporcionem fazer tudo isto, de uma forma cómoda e com o menor esforço possível.

2. Tendo em conta os atuais indicadores económicos, as perspetivas de evolução do mercado, no setor das frotas, são otimistas (economia e consumo interno em crescimento e maior disponibilidade de crédito para as empresas e particulares) pelo que se prevê, à semelhança do que ocorreu no ano passado, que seja também um ano de crescimento. Relativamente aos cartões, os operadores de mercado, no seu conjunto, e a Cepsa em particular, terão de perseguir um caminho de melhoria contínua dos produtos, propondo soluções que nos permitam estar cada vez mais próximos dos parceiros.

3. O segmento premium tem evoluído muito nos últimos anos, sendo que cada vez mais as empresas solicitam serviços integrados, abrangentes e de excelência. Passou de um mercado em que os clientes procuravam quase exclusivamente descontos no combustível para um mercado onde as empresas, procuram cada vez mais e valorizam verdadeiros parceiros de negócio capazes de lhes proporcionarem um serviço de excelência, passando a ser valorizadas, além das condições comerciais, a segurança que os cartões proporcionam, a ajuda na gestão e otimização dos custos da frota, os serviços associados aos cartões (portagens, lavagens, serviços existentes nos postos de abastecimento, assistência em viagem, seguros, uma web personalizada, acessível e funcional) e sobretudo, sabem que em caso de necessidade têm alguém em quem podem confiar e que está sempre disponível para os ajudar.



GONÇALO CRUZ
Marketing and Communication
Manager da Arval (BNP Paribas)

PAPEL DO GESTOR ESTÁ A MUDAR

1. Vemos um mundo mais veloz, mais digital, mais violento, mais automático e mais imprevisível mas, onde os valores e as relações de confiança ganham cada vez mais importância. Vemos também uma mudança no papel do gestor de frotas que passa por uma maior partilha da responsabilidade do uso das viaturas e pela necessidade de obter a informação útil preparada para tomar decisões de forma mais rápida e fácil. Estamos numa era sem precedentes, quando olhamos para a velocidade dos avanços tecnológicos e para a digitalização das coisas, interferindo em todas as indústrias, produzindo novos hábitos e novos modelos de negócio. As empresas e os gestores de frota que não acompanhem estas mudanças correm sérios riscos. Este é um aviso sério, e a Arval está hoje posicionada e preparada para entregar às empresas e seus condutores o apoio especializado e serviços que acompanham a evolução das suas necessidades.

2. A Arval acompanha muito de perto e prepara-se para o cenário de mudanças tecnológicas que a indústria automóvel irá sofrer nos próximos quatro a cinco anos, principalmente em matéria de energia. Prova disso, foi o anúncio internacional no passado dia 12 em Paris, do lançamento da nova oferta Arval para veículos elétricos, e que será lançada também em Portugal até final do ano. Por outro lado, a crescente mudança cultural e de hábitos de utilização de viaturas em alternativa ao investimento na sua aquisição, fará emergir novos modelos de negócio, como sejam, os alugueres de média duração e a crescente oferta de serviços e soluções de aluguer operacional para particulares.

3. O segmento para executivos, de uma forma geral, conserva ainda alguma cultura de "status" sobre a escolha das suas viaturas, com predominância das marcas premium. Porém, e principalmente entre multinacionais vemos, com agrado, uma maior preocupação de sustentabilidade com procura de modelos de combustível alternativo. Neste nível, a oferta da Arval preenche não só os requisitos dos modelos automóveis, mas acima de tudo foca-se na distinção de um serviço que realmente atende e acompanha a evolução das necessidades dos executivos olhando aos detalhes pessoais e económicos para que tudo seja tratado por nós, tendo uma pessoa que é dedicada para qualquer assunto relativo ao seu carro, sem incómodos ou perdas de tempo.



PEDRO NUNO FERREIRA
Diretor Automóvel
do Cetelem

PARTICULARES GANHAM TERRENO

1. O setor perspectiva que em 2018 o mercado de carros novos provavelmente não vai crescer. Isto é, o mercado não vai estagnar mas vai ficar mais ou menos 'flat', à volta das unidades que tem - 270 mil. O mercado de carros usados ainda vai crescer significativamente: houve muito rent-a-car 'flat' em 2017 que vai voltar a ser financiado. Vai existir um número importante de carros usados e, por enquanto, vai continuar a verificar-se importação de carros usados com um ou dois anos, do centro da Europa para Portugal. Toda a questão à volta do diesel vai colocar-se e pode acontecer que haja um desequilíbrio neste processo de importações que altere o mercado dos usados.

2. Vão acontecer várias coisas. Há uma tendência natural para o abandono do diesel - quer seja porque as marcas querem marcar uma posição e ter menos diesel, quer seja porque os países estão a penalizar os carros a diesel nas cidades; há uma 'onda' verde, que é positiva; há algumas marcas a apostar nos híbridos. E há outra coisa que vai acontecer mais tarde ou mais cedo: investimos muito em infraestruturas para abastecimento elétrico em Portugal e isso foi bom, porque ainda não havia carros. Agora que começa a haver carros elétricos as infraestruturas precisam de ser revistas. O carro de alguma maneira vai ser autonomizado. Nos próximos dois anos vai haver a diminuição da utilização das famílias tradicionais do carro como utilizam hoje, vai ser substituído por novos tipos de automóveis. E as gestoras de frotas têm de tentar evoluir para o mercado de renting a particulares, precisamente porque percebem que estão a perder determinado mercado e que as empresas vão manter os carros de trabalho, mas vão abandonar progressivamente os carros de função.

3. As marcas 'premium' têm um peso mais importante no nosso mercado do que em outros mercados da Europa. Mais de metade dos carros importados, seminovos, são do segmento 'premium'. Isto é originado pela importação de carros usados que vêm de um rent-a-car ou de um importador ou ainda de um concessionário ou gestora de frotas. Em Portugal, este mercado 'premium' é de facto significativo.

NUM MUNDO EM MUDANÇA AS SOLUÇÕES DE ALUGUER AUTOMÓVEL DEVEM DAR-NOS PAZ DE ESPÍRITO



ARVAL MID TERM RENTAL

Beneficie de uma solução de renting simples e completa que está pronta a usar quando você precisa de uma viatura por um período entre 1 a 24 meses, e não tem tempo a perder. Basta escolher a categoria de viatura, estando incluídos todos os serviços.

Manutenção | Pneus | Assistência | Seguro | Viatura de Substituição



Manutenção



Pneus
limitados



Assistência
em viagem



Seguro
Roubo, Incêndio e
Danos Prioritários



Viatura Substit.
limitada



Driver Manager
dedicado

arval.pt

1 to 24
months



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.
We care about you.



ÀS 9H CEO, ÀS 19H LET'S GO*.

Grandes negócios ou grandes paixões? No MINI One D Clubman 4Business há espaço para tudo. Sofisticado, espaçoso, irreverente, versátil, e ainda com espaço para um preço competitivo, o MINI One D Clubman 4Business é o parceiro ideal para todos os desafios, para os profissionais, ou para os mais descontraídos. **Sabe mais em mini.pt.**

MINI ONE D CLUBMAN 4BUSINESS.
POR 24.304€.**



**Preço válido para clientes empresa, até 31 de março de 2018 ou stock existente. Viatura não contratual.
 *Às 9h executivo, às 19h de saída. MINI pede Óleo de Motor Original MINI. Consumo combinado de: 3,8 a 3,9 l/100 km.
 Emissões de CO₂ de 99 a 102 g/km. Inclui despesas de legalização e transporte.