



E S P E C I A L



Gestão de Frotas

EMPRESAS COM APETITE PELOS ELÉTRICOS, MAS A ANTECIPAR PROBLEMAS

25% das empresas nacionais planeiam aumentar as suas frotas no espaço de três anos. Com a preocupação com o ambiente e os custos, o carro elétrico está a ganhar cada vez mais peso e as soluções 'tailor-made' e o acompanhamento tecnológico estão em crescimento. O JE analisa que soluções existem no mercado e compara preços.

ANÁLISE

Um quarto das empresas planeia aumentar frotas em três anos ■ P2

TECNOLOGIA

Algoritmos e 'cloud' tornam gestão cada vez mais digital ■ P4

SEGUROS PARA EMPRESAS

Seguradoras ganham tração nas frotas com soluções 'tudo em um' ■ P6

COMPARATIVO

Elétricos aceleram mas combustão ainda compensa no preço inicial ■ P8

FÓRUM

A mobilidade elétrica tem mostrado potencial nos últimos anos? ■ P10

EDITORIAL

“Empresa procura carro elétrico para relação séria”



Nuno Vinha
Subdiretor

Com o ano de 1913 a caminhar para o fim, o magnata norte-americano dos automóveis Henry Ford lançou uma forte campanha publicitária a impulsionar a sua nova aposta: um carro elétrico “low cost” que seria construído paralelamente ao então mega sucesso de vendas “Modelo T”. A coisa não vingou e o motor a combustão dominou por quase cem anos. Mas esse reinado acabou. Nas intenções de compra dos particulares, mas também nas das empresas

Em 2023, uma em cada quatro empresas portuguesas quer renovar as suas frotas automóveis e as ofertas elétricas são as que mais atraem os gestores. Seja pelos ganhos de eficiência, pela redução da pegada ambiental, pelos incentivos fiscais à compra (via tributação autónoma) ou pela facilidade de integrar estes carros num sistema de gestão digitalizado, há muito que os carros elétricos, os híbridos ou o híbridos plug-in deixaram de ser aposta de risco ou uma “carolice” mais New Age difícil de explicar numa reunião do *board*. Mas se no tempo de Henry Ford, foi a tecnologia das baterias (aliás, o famoso Modelo T nem tinha bateria, pegava com uma manivela) que “matou” a propagação dos elétricos, agora é a falta de disponibilidade de carros (tanto elétricos como a combustão) que está a limitar o crescimento da sua adoção.

Há outros fatores, claro. No preço, os modelos a combustão são ainda (bastante) mais competitivos e a incerteza do cenário macroeconómico – já com uma inflação alta e redução do poder de compra e liquidez nas empresas – pode levar a que as intenções não saiam do papel.

Nas páginas que se seguem debatemos este e outros temas relevantes da gestão de frotas. Boas leituras. ■

ANÁLISE

Um quarto das empresas planeia aumentar frotas em três anos

25% das empresas nacionais planeiam aumentar a sua frotas no espaço de três anos. O carro elétrico está a ganhar cada vez mais peso, com as empresas preocupadas com o ambiente e os custos.

ANDRÉ CABRITA-MENDES
amendes@medianove.com

O carro elétrico está a ganhar cada vez mais peso no mercado nacional. As vendas de carros 100% elétricos em Portugal subiram 34% em 2022 face a período homólogo para mais de 17.800 unidades, segundo os dados da ACAP.

As preocupações com os custos com combustíveis e com o ambiente estão entre as principais razões de quem procura os carros elétricos, a par de benefícios fiscais. Mas este aumento da procura por veículos elétricos (VE) está a sentir-se também no mercado nacional de frotas?

“Nos últimos anos, assistimos a um aumento exponencial do número de carros elétricos, híbridos e híbridos plug-in. Assistimos também a uma mudança de paradigma, no sentido em que existe uma maior consciencialização ambiental por parte dos consumidores, contribuindo para um crescimento na aposta de veículos elétricos”; começa por dizer João Soromenho, da Arval.

“Os incentivos fiscais e baixos custos de operação são outras razões que estão a contribuir para o incremento desta realidade. É importante realçar que a oferta de modelos também cresceu e diversificou-se, passando as marcas a disponibilizar mais opções em quase todos os segmentos. Isto teve sobretudo algum impacto com o surgimento de viaturas PHEV abaixo dos 27.500 euros (valor sem IVA), modelos que beneficiam de uma taxa reduzida de Tributação Autónoma de apenas 2,5%, quando comparados com as viaturas a gasóleo, que têm uma taxa de 10%. Além disso, as viaturas elétricas abaixo de 62.500 euros estão isentas de tributação au-

tónoma, pelo que os benefícios fiscais são geralmente apontados como uma das principais razões para as empresas decidirem optar cada vez mais por este tipo de veículos para a sua frota. Pela parte da Arval, o nosso papel é trabalhar juntamente com cada cliente para aferir qual a viatura que mais se adapta às necessidades de cada empresa ou condutor, tendo sempre em conta a utilização efetiva que esta vai ter. O nosso objetivo é continuar a realizar um caminho para contribuir para uma verdadeira transição energética. Queremos, até 2025, ter 700 mil veículos eletrificados sob gestão global e diminuir em 35% as emissões de

CO2 da frota gerida”, diz o diretor comercial da Arval.

Por sua vez, a Webfleet destaca que o número de carros elétricos está a “crescer nas suas frotas” com um “crescimento significativo” no último ano. “Entre março e julho, assistimos a um aumento de 300% no número de clientes” que identificaram veículos nas suas frotas que podem ser substituídos por um modelo elétrico, com base no seu uso diário.

“O custo total dos proprietários (TCO, total cost of owners) ainda é uma das razões principais para os gestores de frotas adotarem carros elétricos, mas outros fatores de mercado como a redução das emissões de CO2 também estão a influenciar. Estes são fatores que os gestores devem ter em conta quando eletrificam a sua frota”, segundo fonte oficial da empresa que destaca que um relatório recente demonstrou que “tanto os custos com combustíveis como as emissões de CO2” são duas das forças motrizes na origem do desejo de mudança para um VE.

Com a inflação em alta este ano, como é que as empresas encaram 2023?

“Qualquer negócio que dependa de viaturas para funcionar está a ser afetado, e o renting não é exceção. A incerteza económica, a pressão inflacionária e o aumento das taxas de juros, são fatores que podem fazer adiar algumas decisões. No entanto, temos verificado que o renting é o produto que mais soluções tem encontrado no sentido de colmatar os impactos adversos destas situações”, destaca João Soromenho.

“Apesar de tudo isto, assistimos a uma forte resiliência nas frotas neste período. Segundo o estudo Arval Mobility Observatory, 96% dos decisores de empresas portuguesas antecipam que a sua frota



automóvel se manterá estável (71%) e até poderá aumentar (25%) nos próximos 3 anos, e é interessante constatar que as PME estão a usar mais o renting como financiamento das suas frotas do que no período pré-covid”, de acordo com o gestor.

Para este ano, a Webfleet, por sua vez, espera que o mercado de automóveis novos seja “impactado pela recessão atual. Contudo, o segmento de VE deverá ser menos impactado, mesmo que o crescimento na indústria automóvel abrande. A nossa expectativa é que a quota de VE aumente ainda”.

“Todas as crises económicas e/ou recessões conduzem a mais eficiência e com a inflação existem ainda mais razões para mudar para um carro elétrico. Enquanto o custo da energia disparou significativamente no ano passado, o TCO dos VE ainda é mais favorável. A



João Soromenho
Diretor comercial da Arval



Jan-Maarten de Vries
CEO da Webfleet



Reuters

juntar a isto, mudar para carros elétricos ajuda os gestores de frotas a reduzir a sua pegada, cumprindo metas sustentáveis”.

Outro dos problemas que afeta o sector automóvel é a falta de componentes. E como é que isto está a afetar o sector da gestão de frotas?

“A falta de componentes é uma realidade que afeta a indústria automóvel no seu todo. Afeta a produção de viaturas novas, o que implica prazos de entrega mais dilatados por parte de quase todas as marcas automóveis, sendo que atualmente o prazo médio das entregas situa-se em seis meses e em muitos casos o preço contratado não é garantia de preço final. Adicionalmente, a reparação e substituição de peças, quando resultantes de avarias ou sinistros, está igualmente afetada pela falta de componentes, pelo que muitas ve-

zes as viaturas ficam bastante tempo nas oficinas à espera de reparação. Acreditamos que o futuro da produção destes materiais vai depender dos esforços que se estão a arquitetar para resolver a situação – como o Chips Acts, proposto pela Comissão Europeia. Espera-se uma ligeira melhoria com o progressivo regresso à normalidade, mas as verdadeiras alterações neste âmbito, decorrentes do investimento no aumento da produção de semicondutores, terão efeitos sobretudo a médio-longo prazo”, de acordo com o responsável da Arval.

Por seu turno, a Webfleet sublinha que a “escassez de certos componentes durante 2021 e 2022 provocaram um desafio à cadeia de abastecimento global com um impacto na maioria dos sectores na indústria automóvel, incluindo o de gestão de frotas. Tudo junto,

vemos que estas dificuldades na indústria automóvel estão a recuar, com os produtores de automóveis a serem capazes de aumentar novamente a sua produção”, de acordo com fonte oficial da empresa.

Um estudo divulgado recentemente revelou que os portugueses estão cada vez mais atentos às questões ambientais, mas 65% diz que comprar um carro híbrido ou elétrico não é uma opção devido ao preço elevado, segundo o estudo da Liberty Mutual/Kantar/Red C. Três em cada 10 portugueses estão a pensar comprar um carro este ano.

“O envelhecimento da frota de veículos em Portugal e o impulso regulamentar no sentido de uma mobilidade mais sustentável irá gerar uma mudança necessária nos veículos em circulação. O interesse em veículos elétricos e híbridos continuará a crescer, ape-

sar de a incerteza económica e a inflação ainda condicionarem a decisão de compra este ano. Por isso, para além da compra do automóvel, é importante selecionar as coberturas específicas que estes veículos necessitam, tais como a recarga de emergência ou os danos causados em/ou por instalações de recarga”, afirmou em comunicado José Luis García Camiñas da Liberty Seguros.

Entre os 500 inquiridos, 23% estão indecisos em comprar um carro novo ou em segunda mão. Entre quem está decidido, 16% optam por um novo, e 13% em segunda mão. Já 30% revelam que querem comprar um carro novo porque desejam uma viatura mais barata em termos de combustível e/ou manutenção. Outros 28% apontam que o carro atual é antigo ou que pretendem um carro mais sustentável. ■

96% dos decisores de empresas portuguesas antecipam que a sua frota automóvel se manterá estável (71%) e até poderá aumentar (25%) nos próximos três anos

TECNOLOGIA

Algoritmos e ‘cloud’ tornam gestão cada vez mais digital

Os sistemas informáticos de gestão de frotas transformaram-se, nas duas últimas décadas, em poderosos softwares baseados na nuvem, quando antes eram apenas tecnologias de localização em GPRS ou GPS.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@medianove.com

“Novos desafios pedem respostas diferentes”. É desta forma que termina o novo anúncio televisivo da Vodafone Portugal, que ao longo de mais de dois minutos percorre a vida e o trabalho de Teresa, a consultora e especialista em transformação digital, e Pedro, o pequeno empresário de mercearia-cafetaria que precisava de melhorar a gestão de frotas e a quem a sua cliente habitual lhe apresenta uma solução tecnológica à medida.

Não é todos os dias que uma operadora de telecomunicações dedica os onerosos minutos na televisão à sua oferta de gestão de frotas, o que poderá demonstrar que tanto os gestores portugueses estão atentos a este parâmetro do negócio como as tecnológicas continuam a inovar nos sistemas de monitorização de veículos por GPS e nos relatórios de desempenho.

“Num mercado cada vez mais competitivo, as empresas precisam de ferramentas inteligentes para garantir o uso proficiente de seus recursos”, garante ao Jornal Económico (JE) o diretor geral da Frotcom Lusitana, a distribuidora do sistema inteligente de localização de veículos e gestão de frotas Frotcom em Portugal.

Há 26 anos no mercado, a Frotcom Lusitana conta com uma presença internacional em mais de 40 países, através de uma rede de parceiros, e a sua solução instalada em cerca de cinco mil empresas em todo o mundo. Para o diretor geral, Gonçalo Serafim, “a melhoria do estilo de condução dos motoristas é uma prioridade crescente dos gestores de frota”. “Um dos motivos é o facto de o estilo de condução dos veículos da frota ter um impacto significativo nos custos de combustível e de manutenção da frota, nas emissões de gás e no número de acidentes rodoviários”, esclarece.

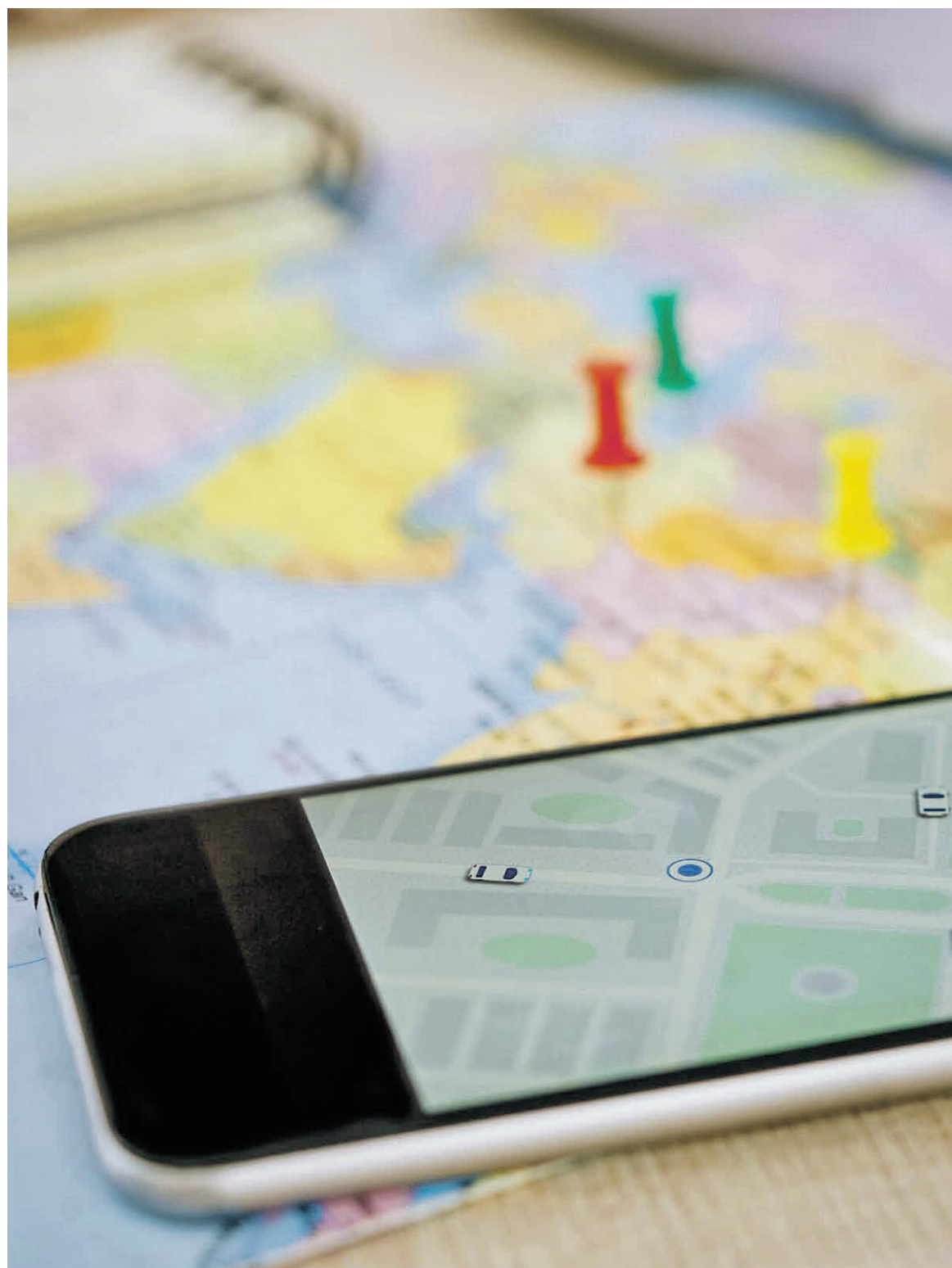
“Desde o lançamento do nosso primeiro sistema de gestão de frotas, em 1997, o Frotcom percorreu um longo caminho. O Frotcom 1.0 era um sistema revolucionário que, na altura, permitia controlar frotas de veículos e localizar um veículo em menos de cinco minutos. Mais tarde, em

2005, desenvolvemos (...) um sistema de localização baseado em GPRS [General Packet Radio Service] para cargas de longa distância”, lembra Gonçalo Serafim ao JE.

Hoje, a revolução faz-se na cloud. A Frotcom Lusitana passou dos dados por rádio à comercialização de um sistema de monitorização inteligente de veículos e gestão de frotas, em modelo SaaS [Software as a Service] baseado na nuvem, com diferentes módulos e

“Num mercado cada vez mais competitivo, as empresas precisam de ferramentas inteligentes para garantir o uso proficiente de seus recursos”, diz o diretor da Frotcom Lusitana

algoritmos analíticos para que as empresas otimizem o desempenho das suas frotas. “Enquanto gestor de frota, é crucial monitorizar continuamente o estilo de condução dos seus motoristas e proceder às melhorias necessárias para o máximo desempenho da frota. Com um sistema de gestão de frotas, pode localizar com precisão as atividades dos motoristas, analisar o seu estilo de condução e implementar melhorias. Tudo



isto sem abandonar o escritório”, afirma.

Na semana em que o Parlamento Europeu aprovou a proibição de venda de carros a gasolina e gasóleo a partir de 2035, Gonçalo Serafim não tem dúvidas: “Os veículos elétricos são o futuro, pois são mais económicos, e é do conhecimento geral que a mobilidade dos veículos com motores de combustão será cada vez mais limitada, em particular nas zonas urbanas”. Logo, a empresa também tem investido em soluções relacionadas com a eletrificação, sobretudo para ajudar os gestores de frota a controlar os seus veículos através do conhecimento do estado de carga das baterias, autonomia, capacidade, tipo de energia, consumo de eletricidade por quilómetros e por hora, entre outros.

Questionado sobre a concorrência nesta indústria da digitalização da gestão de frotas, Gonçalo Serafim admite que “atualmente existem diferentes soluções no mercado para a gestão de frotas”, mas reconhece também que “o aparecimento de novos players no mercado de gestão de frotas, ajuda a uma dinamização deste sector, ajudando a potenciar novos desenvolvimentos”.

É, por exemplo, o caso da empresa de software Geocar, detida pela Gisgeo Information Systems e presente no mercado há mais de 13 anos. A plataforma digital e a aplicação móvel da Geocar, totalmente desenvolvidas em Portugal, permitem a transmissão da localização e em tempo real e estado das viaturas – assim como dos seus condutores – com o mesmo intuito: gerir os recursos para aumentar a produtividade e a segurança.

A empresa do Porto explica que a localização GPS pode ajudar os condutores inclusive a evitar um dos fenómenos crescentes, como o roubo de catalisadores. “Até janeiro de 2021, este tipo de crime ocorria pontualmente. Mas alguns componentes estão em falta devido à pandemia e dispararam no valor de mercado. Foi com o início da pandemia que este crime aumentou. De março de 2020 a maio de 2022, foram roubados 7883 catalisadores”, alerta a Geocar, com base nos números avançados pela Polícia de Segurança Pública à “CNN Portugal”. ■

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.



Mário Cruz/Lusa

SEGUROS

Seguradoras ganham tração nas frotas com soluções ‘tudo em um’ para empresas

As frotas empresariais tem sido uma aposta das seguradoras, oferecendo produtos que permitem agilizar os processos e a mutualização do risco de vários veículos.

RITA ATALAIA
ratalaia@medianove.com

As seguradoras têm uma vasta oferta para as famílias, mas não deixam de fora as empresas, estando a apostar nas frotas automóveis. Um produto que permite a mutualização do risco de vários veículos e cujo crescimento, acreditam, deverá ganhar tração no futuro.

“O seguro automóvel é obrigatório e para muitas empresas está intrinsecamente ligado à sua atividade operacional”, diz fonte oficial da Tranquilidade ao Jornal Económico, quando questionada sobre as suas soluções para gestão de frotas.

“Para empresas com elevado número de veículos a opção por um seguro de frota revela-se a mais adequada, avaliando-se o risco em

conjunto e permitindo a mutualização do risco dos vários veículos, o que as torna uma solução mais ágil e flexível para as empresas”, afirma a seguradora liderada por Pedro Carvalho.

Nesse sentido, oferece “soluções aos seus clientes que numa larga maioria envolvem a coberturas dos danos próprios dos veículos, assegurando a maior continuidade do negócio em caso de sinistros”, disponibilizando ainda dados de frequência e sinistralidade.

Também a Mapfre tem soluções para este segmento. O Seguro Automóvel Frotas permite proteger a frota de veículos de uma empresa, indica no seu site, oferecendo, “num só seguro todas as coberturas automóvel para empresas que tenham mais de 10 veículos”. Além disso, disponibiliza num único documento toda a in-



Pedro Carvalho
CEO da Tranquilidade

formação relativa a todos os veículos seguros e assistência em viagem ilimitada.

Na Allianz Portugal, é disponibilizada assistência 24h, uma rede de oficinas e flexibilidade na escolha das coberturas adequadas a cada um dos veículos, protegendo o risco de acordo com o nível de proteção: responsabilidade civil ou danos próprios.

O Jornal Económico questionou ainda fonte oficial da seguradora Fidelidade, mas não obteve resposta até ao fecho da edição.

Turismo e TVDE também têm ofertas específicas
Esta aposta do sector deverá manter-se perante aquilo que a Tranquilidade estima ser um “previsível forte crescimento futuro” deste segmento, refere a mesma fonte oficial.

Neste contexto, a seguradora refere que as soluções “passarão a incorporar na formação e revisão do preço a utilização de *devices* que monitorizam regularmente o histórico de circulação e comportamentos de condução permitindo uma atuação mais personalizada na gestão do risco e consequentemente do preço”.

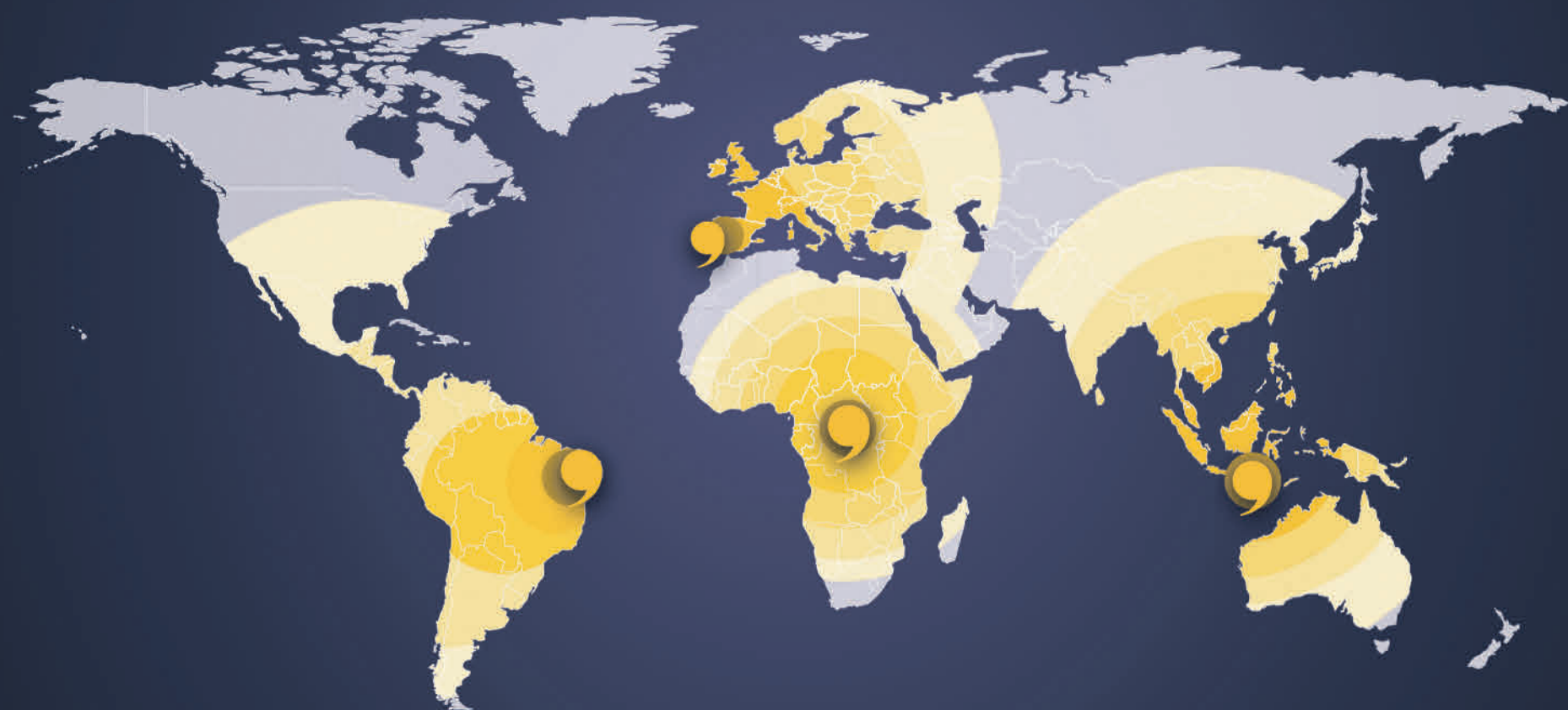
Além disso, “nos últimos anos, para além das frotas associadas a transportadoras, assistiu-se ao crescimento de necessidades associadas ao turismo”.

A empresa tem, por isso, apostado em soluções vocacionadas especificamente para veículos de turismo e TVDE (transporte individual de passageiros em veículo descaracterizado, nas plataformas Uber e Bolt, entre outros operadores), que são “muito valorizadas no mercado”. ■

HÁ UM MAR DE INFORMAÇÃO QUE NOS UNE

Media Nove é o primeiro grupo de comunicação de e para a lusofonia

Navegue connosco em: medianove.com



MEDIA
NOVE

PORTUGAL
Forbes

Forbes
África Lusófona

**O Jornal
Económico**

NOVO
Semanário



COMPARATIVO

Elétricos aceleram mas combustão ainda compensa no preço inicial

COMPARAÇÃO DE PREÇOS/CONDIÇÕES

	Elétrico	Gasolina
LeasePlan	Tesla Model 3 Long Range Dual Motor - 853€/mês	Renault Clio V - 381€/mês (2 mil € entrada)
Kinto	Volvo C40 Pure Electric - 757€/mês (50 mil km)	Volkswagen Taigo - 1.0 TSI Urban Style - 377€/mês (50 mil km)
Volkswagen Financial Services	Volkswagen ID.4 204cv PRO Performance - 545€/mês (75 mil km)	Volkswagen Taigo - 1.0 TSI Life 95cv - 240€/mês (75 mil km)
ALD Automotive	n.a.	Renault Clio - 335€/mês (30 meses)
Renting Finders	Tesla Model 3 Long Range Dual Motor - 853€/mês	Renault Clio 1.0 TCE 90 evolution 90 cv - 400€/mês
Athlon	Volkswagen ID.4 204cv PRO Performance - 603,60€/mês (20 mil km)	n.a.
ACP	Tesla Model 3 Long Range Dual Motor - 837€/mês (entrada 2.304€) - 60 meses e 50 mil km	SEAT Ibiza 1.0 TSI FR - 309€/mês (50 mil km) (entrada 1.655€)
Via Verde	Tesla Model 3 Long Range Dual Motor - 837€/mês (condições iguais ACP)	SEAT Ibiza 1.0 TSI FR - 309€/mês (50 mil km)

Condições gerais: 60 meses, 15 mil km



Kiyoshi Ota/Bloomberg

Várias empresas significam várias soluções. O Jornal Económico foi perceber que soluções existem no mercado de gestão de frotas e comparar preços entre as empresas.

INÊS PINTO MIGUEL
imiguel@medianove.com

Para cada tipo de problema, existe uma solução desenhada à medida de cada cliente. É assim que as empresas de gestão de frotas se organizam para disponibilizar as soluções à medida de cada um dos seus clientes, quer seja pequeno ou grande.

As empresas de gestão de frotas têm intensificado as vantagens que oferecem a quem os contacta e contrata, permitindo otimizar e rentabilizar melhor os negócios portugueses.

Mas engane-se quem pensa que a gestão de frotas serve apenas para fornecer um ou mais automóveis a determinadas empresas. Existem atualmente soluções digitais que os clientes querem ver implícitas nos seus contratos, de forma a identificar e gerir as frotas, sendo a finalidade tornar o negócio mais sustentável e inteligente.

As empresas de frotas dispõem agora de diferentes segmentos e de uma maior panóplia de automóveis para os seus clientes, indo dos elétricos, passando pelo diesel e gasolina e terminando no segmento *premium*. Mas se este não for o *core* do cliente, existem ainda SUVs e carrinhas disponíveis para incluir nas frotas das empresas nacionais. Mas engane-se quem pensa que as gestoras fornecem apenas soluções empresariais. Muitas passaram também a disponibilizar soluções de *renting* e *leasing* para particulares, agilizando também soluções mais baratas para o futuro.

Para comparar as diferentes modalidades que existem no mercado, o Jornal Económico realizou uma comparação entre as principais empresas que atuam no ramo do *renting* e *leasing* automóvel, de forma a perceber quais são os veículos que compensam na carteira dos empresários e particulares nacionais.

Na análise, olhámos para os principais *players*, como a LeasePlan, a Kinto Mobility, Volkswagen Financial Services, Athlon, a ALD Automotive e a Renting Finders.

Na análise de oito empresas (que se encontram na tabela abaixo), é possível observar que os preços de *renting* de elétricos para particulares ainda é bastante superior ao esperado, indo dos 600 euros no caso da Volkswagen aos 850 euros por um Tesla.

Os veículos a diesel vão dos 360 aos 750 euros, ultrapassando às vezes esse valor, sendo o mais barato um Fiat Tipo SW e o mais caro um

Audi A4 e os carros a gasolina analisados vão dos 250 aos 400 euros mensais. Ora, em análise é possível afirmar que os veículos de combustão continuam a ser, efetivamente, mais baratos de que os elétricos, ainda que estes representem já uma grande fatia no atual mercado.

Por exemplo, a LeasePlan disponibiliza um total de 4.778 veículos para empresas e 4.767 carros para particulares, todos disponíveis em várias modalidades, segmentos e marcas.

Na LeasePlan, as empresas podem adquirir um Nissan Leaf (elétrico) usado por 340 euros/mês sem taxa IVA ao longo de 30 meses ou 15 mil quilómetros (km). Já um Renault Mégane E-Tech EV40 Equilibre ficaria por 634 euros/mês, com o *renting* ao longo de 36 meses ou 15 mil km, enquanto um Peugeot E-2008 Active Pack - 30 meses e 15 mil km - ficaria por 623 euros/mês. No entanto, se a empresa for mais descontraída e quiser que o empresário tenha um *hatchback*, existe sempre a possibilidade de contratualizar um Tesla Model 3 Long Range Dual Motor por 958 euros/mês, ao longo de 30 meses ou 15 mil km.

Se o *core* do cliente for o transporte de mercadorias, existem também carrinhas elétricas, como por exemplo a Opel Vivaro-E por 688 euros/mês ao longo de 60 meses ou 15 mil km, enquanto que para o transporte de pessoas está disponível a Opel Zafira-E Life por 696 euros/mês nas mesmas condições que a anterior.

No segmento empresarial, as carrinhas de transporte são os veículos a diesel mais preponderantes. Uma Peugeot Partner 1.5 BlueHDi Standard tem um preço de 396 euros/mês a 60 meses ou 15 mil km. Já um carro Renault Clio V 1.5 Blue dCi Equilibre fica mais caro, a 473 euros/mês nas mesmas condições.

A gasolina, a LeasePlan tem uma Ford Transit Courier 1.0 EcoBosst Limited a 385 euros/mês ou um Seat Arona 1.0 TSI FR 110 cv a 379 euros/mês, ambos incluindo as condições gerais a 60 meses ou 15 mil km. No segmento *premium* da LeasePlan encontram-se marcas como Mercedes, BMW, Audi e Volvo. Uma Mercedes Sprinter custaria 615 euros/mês, um BMW Serie-1 tem um preço de 628 euros/mês, o Volvo XC40 é um bocado mais barato, fixando-se nos 587 euros/mês, e um Audi Q2 Pi tem um custo de 570 euros/mês para o ramo empresarial.

Na Kinto Mobility, a oferta é em menor quantidade mas os preços são semelhantes aos praticados na concorrente. A gama elétrica da

Kinto é composta maioritariamente pela Volvo e vai dos 620 aos mil euros, numa carrinha Toyota Proace.

Os veículos disponíveis a diesel vão dos 400 aos 720 euros, existindo uma escolha entre três marcas, enquanto os movidos a gasolina começam nos 300 e não passam dos 510 euros e apresentam seis marcas à escolha dos clientes.

Por sua vez, a escolha na Volkswagen Financial Services é muito mais limitada, estando apenas disponíveis quatro marcas (Volkswagen, Audi, Skoda e Seat). Na sua panóplia automóvel, a prestação mensal do *renting* não ultrapassa os 620 euros. No entanto, algo que é diferente entre as empresas de gestão de frotas é o financiamento permitido aos clientes. Enquanto várias empresas dispõem de financiamentos à medida do cliente (quer particular quer empresarial), a Volkswagen Financial Services tem apenas a 60 meses e 75 mil km.

Os Renting Finders têm várias marcas presentes no mercado automóvel e também possuem financiamento faseado em vários meses (dos 12 aos 84 meses) ou por quilometragem (até aos 90 mil). Aqui, esta empresa de *renting* apresenta-se com um Fiat 500 1.2 Lounge de 265 euros/mês, sendo este o modelo mais barato, passando por um Clio de 385 euros/mês, uma Opel Combo Cargo de 523 euros/mês e até chegar a um Mercedes Benz AMG SL63 4MATIC+, cuja mensalidade vai até aos 4.400 euros. Em toda esta escolha, os veículos podem ser elétricos, a gasóleo ou a gasolina.

Tendo várias empresas presentes nesta comparação, e visionando as soluções mais práticas para empresas ou as mais vistas para particulares, é possível concluir que o diesel e a gasolina continuam a ser os combustíveis mais apelativos às empresas, sendo estes veículos mais baratos do que os elétricos. Caso seja gama baixa, os elétricos ainda compensam as finanças, uma vez que rondam uma mensalidade de 400 euros, enquanto segmentos elétricos médios já disparam mais de 200 euros face ao preço base. No gasóleo e na gasolina, o sentimento é o mesmo: quanto mais elevada a gama (ou a potência do veículo), maior o preço a pagar pela prestação mensal.

Apesar desta grande diferença de preços, os clientes sabem sempre que só têm de pagar o que lhes compete: combustível. É aqui que os veículos elétricos podem acabar por compensar. Enquanto o preço do gasóleo se fixou nos 1,50 euros/litro e a gasolina em 1,65 euros/litro, o preço da eletricidade é o mais apelativo nesta equação: não ultrapassa os 0,25 euros por kW/h, podendo ser mais baixo quando comparado com os vários operadores presentes no mercado.

Portanto, o cliente tem de equacionar todas as variáveis presentes nas contas que englobam o *renting* automóvel, excluindo o pagamento do seguro contra todos os riscos, manutenção, revisões, avarias e troca de pneus, que são condições que se encontram sempre a cargo das empresas. ■

	Diesel
Audi A4 30 TDI S tronic	- 753€/mês (4 mil € entrada)
Fiat Tipo SW 1.3 Multijet	- 445€/mês (48 meses + 40 mil km)
Audi A4 Avant 35 TDI Advanced S Tronic 163cv	- 465€/mês
Audi A4 35 TDI S Tronic Avant	- 551,42€/mês (30 meses)
Fiat Tipo SW 1.3 Multijet	- 477€/mês
Opel Corsa 1.5D 100cv Edition	- 379,45€/mês (20 mil km)
Fiat Tipo 1.3 Multijet	- 359€/mês (48 meses + 60 mil km)
Fiat Tipo SW 1.3 Multijet	- 459€/mês (50 mil km)

É possível afirmar que os veículos de combustão continuam a ser, efetivamente, mais baratos de que os elétricos, ainda que estes representem já uma grande fatia no atual mercado

FÓRUM

Acompanhamento à medida e avanço tecnológico marcam sector

Os *players* do mercado de gestão de frota acreditam que o futuro é tecnológico e, para isso, têm apostado em ferramentas que auxiliam os clientes e que descomplicam a gestão financeira do negócio.

1. A mobilidade elétrica tem mostrado potencial nos últimos anos? 2. Quais as mudanças mais significativas sentidas em 2022? 3. De que forma é vista o avanço tecnológico na gestão de frotas? 4. O que poderá fazer o sector para enfrentar a inflação?



DUARTE GUEDES
CEO
Hertz Portugal

1. Sim, e a partir do momento em que foi um desígnio político, passou do potencial para uma certeza. O Parlamento Europeu anunciou o fim da venda de viaturas com motor de combustão interna a partir de 2035. O desafio agora está finalmente lançado para todo o ecossistema, nomeadamente fabricantes, infraestrutura e o poder político, que poderá ter de monitorizar de perto esta transição numa das principais fileiras industriais e de exportação da Europa dos últimos 100 anos. Já em 2022, as viaturas elétricas representaram 11% do total de viaturas matriculadas em Portugal.

2. No caso da mobilidade elétrica, ficou reforçada em 2022, pese embora a grande dificuldade que se sentiu na cadeia de distribuição do sector automóvel. Mas houve avanços no que diz respeito, por exemplo, a novos anúncios de investimento na rede de carregamento ou no aparecimento de mais aplicações que contribuem para a crescente adoção dos veículos elétricos. Neste ano marcado pela guerra na Europa, as economias discutiram mais o tema da dependência energética, que impacta vários sectores, incluindo o da mobilidade.

3. O avanço tecnológico recente e futuro vai continuar a provocar um enorme impacto no mundo das frotas. E muito provavelmente o mundo, daqui a uns anos, vai resumir-se a frotas, na sua maioria. Desde a revolução dos últimos anos no *mobile* com o aparecimento das aplicações/*marketplaces* que potenciaram a agregação de oferta e procura a um nível nunca antes visto, passando pela eletrificação, IoT e a quantidade de dados fornecida pelos veículos, e a culminar na condução autónoma daqui a uns anos.

4. Será sempre uma adaptação do sector e do próprio cliente, que ajustará o seu consumo necessariamente em função do rendimento/*budget* que tem disponível. Recentemente, temos

tido forças inflacionistas nos diversos fatores de produção envolvidos, e outras deflacionistas como é o caso dos custos de manutenção dos carros elétricos. Mas estamos muito centrados ainda na inflação recente de 2022. É como se fosse um espelho retrovisor. Vamos ver como se comporta a taxa de inflação neste e no próximo ano. Mas é claro que qualquer *player* tem de se ir adaptando na sua política de *sourcing*, na eficiência operacional, etc.



JOÃO FOLGOSA
Responsável de marketing
GRENKE Renting

1. Ao longo dos últimos anos, o foco das PME na digitalização e na sustentabilidade tem contribuído para a diversificação do portefólio de bens locais da GRENKE. É notório o crescimento na locação de equipamentos mais sustentáveis como bicicletas elétricas, *wallboxes* ou sistemas fotovoltaicos. A procura por mobilidade elétrica tem sido superior em outros países em que o grupo GRENKE opera, mas o potencial em Portugal existe e temos verificado recentemente um grande interesse por soluções de *renting* nesta área.

2. As empresas têm recorrido cada vez mais ao *renting* para investir em mobilidade elétrica. Só no último ano, a GRENKE locou mais de 30 mil bicicletas elétricas em todos os países em que está presente. Após a pandemia, temos sentido uma forte procura pelo produto de *renting* por parte de empresas na área do turismo (cadeias hoteleiras, alojamentos locais e empresas de atividade turística), particularmente na locação de bicicletas elétricas. Para além de motivações ambientais ou económicas, o uso de bicicletas elétricas contribui para a saúde e o bem-estar das pessoas, fator muito valorizado nos dias que correm.

3. Muitas empresas já começaram a pôr em prática as suas metas de Environmental, Social and Corporate Governance, que delinearão para os próximos anos, como parte da sua estratégia para alcançarem um negócio mais

sustentável, mas também com a necessidade contínua de inovarem e renovarem os seus equipamentos tecnológicos. O *renting* tem sido uma ferramenta de apoio para a implementação de novas tecnologias na gestão de frotas. Por exemplo, há empresas que estão a investir em carregadores elétricos e a recente proibição da venda de veículos novos com motores a combustão a partir de 2035 deverá incentivar ainda mais a procura por alternativas sustentáveis. Perante este cenário, temos constatado também o aparecimento de novas empresas na área de mobilidade elétrica e outras têm adaptado o seu negócio a esta realidade. A GRENKE está atenta e o objetivo é continuar a estabelecer parcerias com empresas que atuam nesta área.

4. Acreditamos que as empresas devem estar sempre preparadas para enfrentar qualquer crise. E a melhor prevenção é recorrer a ferramentas que as ajudem a manter o seu equilíbrio. O *renting* é uma solução que pode atenuar o efeito atual da inflação, uma vez que as empresas não têm que dar uma entrada inicial nos seus investimentos tecnológicos e as mensalidades são sempre fixas durante todo o período de contrato, permitindo assim manter a liquidez e uma tesouraria equilibrada. O *renting* é uma solução flexível que permite às empresas gerirem melhor os seus investimentos e enfrentarem qualquer desafio, como o atual aumento de custos energéticos.



PAULO PINTO
Head of Portugal do Europcar
Mobility Group em Portugal

1. A Europcar Mobility Group integra a mobilidade elétrica já não apenas como parte do desígnio estratégico, mas também nas ações táticas do corrente, assumindo uma cada vez maior importância entre a nossa oferta de mobilidade. Temos um plano para tornar a nossa frota mais ecológica: "One Sustainable Fleet", a médio prazo, que lançámos há alguns anos, com a primeira meta já em 2024: atingir os 20% da frota ecologicamente sustentável (emissões inferiores a 50 g CO2/km). Em Portugal temos já uma frota considerável de veículos elétricos e híbridos *plug-in*, distribuídos por todo o país, consolidando a nossa posição como *rent-a-car* com a maior frota ecológica do país.

2. Voltamos a níveis de negócio idêntico aos volumes de 2019, com aumento da procura de viaturas elétricas pelos clientes B2B e B2C. O grande desafio foi a aquisição de frota nova, e apesar dos constrangimentos de mercado, conseguiu a Europcar dar a melhor resposta às necessidades dos seus clientes. Colocando todo o ano em perspectiva, o balanço de 2022 foi francamente positivo. Os preços que praticamos acompanham as necessidades dos clientes, sejam eles particulares ou profissionais e a companhia está sempre atenta aos sinais do mercado, nomeadamente, ao aumento de procura de viaturas elétricas, independente do segmento. Temos ainda alguma dificuldade no acesso a viaturas novas no mercado, de uma forma transversal, considerando o volume que manejamos, mas conseguimos encontrar soluções em volume e tempos de fornecimento para manter o nosso habitual nível de resposta. A incerteza do cenário macroeconómico é mais uma variável importante a considerar, particularmente quando os mercados potencialmente mais afetados são os principais mercados emissores.

3. Na Europcar vemos a tecnologia

como grande aliada da operação. Com a integração da Green Mobility Holding (formada pela Volkswagen, Attestor e Pon Holdings) temos sentido um grande impulso para o grupo do ponto de vista financeiro, o que está a permitir acelerar os projetos tecnológicos em que já estamos envolvidos e iniciar novos de forma ágil, flexível e inovadora. Estamos preparados para acelerar a nossa transformação contínua para uma plataforma de mobilidade líder. Numa perspetiva nacional, no segmento de turismo temos apresentado soluções sustentadas em inovações tecnológicas e que nos têm permitido apresentar produtos muito interessantes. Falo, por exemplo, do serviço *deskless* onde a Europcar apresenta um serviço imbatível em duas das suas marcas - o Europcar Premium Pick up e o Goldcar Key n'Go. Recorrendo a um QRcode o cliente dirige-se à estação onde, sem necessidade de intervenção humana, lê o código QR num *kiosk* eletrónico que de imediato lhe disponibiliza a chave da viatura. Todo o processo demora menos de um minuto. É uma evolução no serviço ao cliente e na experiência de alugar verdadeiramente transformador: digital, cómodo, rápido e sem quaisquer complicações. No segmento empresas, também estamos a antecipar as necessidades dos nossos clientes, que pretendem um rigor acrescido de saber ao minuto o que se passa, com a preocupação de controlo de custo na utilização das suas frotas. Como resposta, neste momento temos 98% da frota conectada, cumprindo na íntegra toda a legislação RGPD. 4. O sector tem tido uma excelente resposta conjunta aos desafios recentes. A Europcar, em particular, está sempre atenta aos sinais do mercado e os preços que pratica acompanham as necessidades dos clientes. A nossa operação é baseada no rigor, qualidade e flexibilidade, o que significa que temos uma oferta muito atrativa para os nossos clientes. Trabalhamos numa lógica de controlo de custos, quer por via de otimização da *performance* da operação quer na relação com fornecedores, no intuito de reduzir ao máximo o impacto nos clientes, repassando nas tarifas praticadas as poupanças obtidas quer por via da inovação tecnológica (ganhos de produtividade), quer por via da otimização dos custos dos fatores de produção.



GONÇALO TELLES
Diretor comercial
Geocar

3. Considero que neste mercado existe lugar para a toda a concorrência sectorial. Cada concorrente se destaca pelas suas funcionalidades e pela prestação de serviços associados. Em seis anos de direção comercial, verifico que dispomos de uma carteira de clientes bastante satisfeita que tem acesso às novas funcionalidades, uma equipa de consultoria que adapta a nossa solução às necessidades e requisitos dos clientes. Posso afirmar que dispomos do serviço do cliente mais célere do mercado, conjugando com um serviço de pós-venda de excelência e uma relação comercial aliada ao princípio “win-win”. A maior parte dos nossos novos clientes são recomendados por clientes existentes, uma excelente métrica da avaliação do nosso serviço de gestão e localização GPS.

4. O futuro destes sistemas tecnológicos é existirem cada vez mais novas funcionalidades que irão proporcionar maior agradabilidade, entregando mais benefício aos clientes. Neste momento, a GeoCar está a ultimar a funcionalidade de os seus clientes saberem através da app *mobile* ou de um simples computador os erros originados na Centralina, que posteriormente aparecem no quadrante das viaturas. E, em tempo real, receberem de uma forma automática instruções para marcação na oficina ou imobilização da viatura, dependendo do erro gerado. Novas métricas para os carros elétricos e outras novas funcionalidades que não podem ainda ser relevadas, mas que se encontram já em *timeline*.



JOÃO SOROMENHO
Diretor comercial
Arval

1. Sem dúvida. Temos assistido nos últimos anos a um aumento exponencial do número de carros elétricos, híbridos e híbridos plug-in. Assistimos também a uma mudança de paradigma, no sentido em que existe uma maior consciencialização ambiental por parte dos consumidores, contribuindo para um crescimento na aposta de veículos elétricos. Os incentivos fiscais e os baixos custos de operação são outras razões que estão a contribuir para o incremento desta realidade. É importante realçar que a oferta de modelos também cresceu e diversificou-se, passando as marcas a disponibilizar mais opções em quase todos os segmentos. Isto teve, sobretudo, algum impacto com o surgimento de viaturas PHEV abaixo dos 27.500 euros (valor sem IVA), modelos que beneficiam de uma taxa reduzida de Tributação Autónoma de apenas 2,5%, quando comparados com as viaturas a gasóleo, que têm uma taxa de 10%. Além disso, as viaturas elétricas abaixo de 62.500 euros estão isentas de tributação autónoma, pelo que os benefícios fiscais são geralmente apontados como uma das principais razões para as empresas decidirem optar cada por este tipo de veículos para a sua frota. Pela parte da Arval, o nosso papel é trabalhar juntamente com cada cliente para aferir qual a viatura que mais se adapta às necessidades de cada empresa ou condutor, tendo sempre em conta a utilização efetiva que esta vai ter. O nosso objetivo é continuar a realizar um caminho para contribuir para uma verdadeira transição energética. Queremos, até 2025, ter 700 mil veículos eletrificados sob gestão global e diminuir em 35% as emissões de CO2 da frota gerida.

2. Sem dúvida que uma das mudanças mais significativas e com mais impacto na atividade das gestoras de frota foi a dilatação do prazo de entrega de novas viaturas por falta de componentes e, consequentemente, de atrasos na produção por parte das marcas. O prazo médio para a entrega de novas viaturas situa-se agora nos seis meses, sendo que em algumas marcas, pode chegar a doze meses. As empresas foram obrigadas a rever os seus contratos de renting existentes e assistiu-se a um prolongamento geral dos prazos dos contratos em vigor. Assistimos também a alterações significativas dos preços das viaturas, com implicações no valor mensal de aluguer, falta de peças para reparação de avarias ou sinistros e aumento do valor da mão de obra. Toda esta conjuntura obrigou muitos dos nossos clientes a repensar a sua política de frota, prolongar contratos e a iniciar estudos de TCO muito mais

aprofundados, com um grande foco no consumo de combustível ou energia e na fiscalidade, tentando desta forma obter poupanças que permitam manter o nível de viaturas e dos custos da sua frota. Assistimos também a um redesenho de políticas de frota com *downgrades* de nível de viaturas de forma a fazer face ao aumento dos preços dos carros e à volatilidade das taxas de juro.

3. A gestão de frotas está cada vez mais tecnológica e assiste-se a um grande número de desenvolvimentos a nível digital. Não falamos somente de novas tecnologias automóveis que permitem às empresas e particulares acelerarem a sua transição energética. Falamos também de novas aplicações e do aumento da importância da conectividade na gestão das frotas, sendo uma área que está a ser muito utilizada, tanto na transformação digital, como quando precisamos ajudar as empresas na mitigação do aumento de custos. Também a Arval utiliza uma aplicação telemática, o Arval Connect, desenvolvida pela Arval com base na experiência recolhida junto dos seus clientes a nível internacional, permitindo através da tecnologia de conectividade, ajudar as empresas a identificar custos, o que de outra forma não seria possível.

4. Com o objetivo de reduzir o impacto da volatilidade das taxas de juro e dos preços dos carros, o sector precisa, acima de tudo, de não adiar decisões, sob pena de quanto mais tarde tomar uma decisão, mais dispendiosa será. É necessário antecipar encomendas e optar por viaturas cujos prazos de entrega sejam mais curtos ou que existam em *stock*. Outra medida para minimizar o impacto da inflação, e a que temos vindo a assistir e apoiar por parte dos nossos clientes, é a revisão das regras das políticas de frota. Em algumas situações é mesmo necessário fazer o *downgrade* de algumas viaturas para que se consiga manter os custos. A Arval tem estado a apoiar os seus clientes através de estudos aprofundados de TCO, dando especial relevância aos consumos de cada viatura e á fiscalidade em vigor. Por vezes, apesar de a viatura ter um PVP mais elevado, não quer dizer que tenha um TCO superior. Todos os fatores contam e é preciso analisá-los. A equipa de Consulting da Arval trabalha em conjunto com os clientes para analisar o tipo de utilização de cada viatura e qual a solução mais vantajosa e com um TCO mais baixo.

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.



Um Plus de facilidade

Mantenha a sua frota sob controlo com as Soluções de Frota bp que inclui um sistema avançado de deteção de fraudes, opções de segurança eficazes, serviços de gestão online e relatórios precisos sobre consumos de combustível.

bp Fleet Solutions

