O Jornal Económico

ESPECIAL

GESTÃO DE FROTAS

PANDEMIA GERA OPORTUNIDADES. RENTING É UM PRODUTO ADAPTÁVEL E FLEXÍVEL

O impacto da pandemia cria disrupções mas também oportunidades, salienta Maurício Marques da Locarent. Esta é uma opinião corroborada pelas marcas que, embora sem medidas de apoio público ao retalho no setor automóvel, estão a lançar novos modelos. A maior preocupação é a rendibilidade e a adapção às novas necessidades de mobilidade. O crescimento do veículo eletrificado na carteira das locadoras é da ordem dos 30% e na frota global está acima dos 10%

ANÁLISE

Veículos eletrificados começam o ano com recordes

II

ENTREVISTA

Ricardo Silva

Diretor Comercial da LeasePlan

"Veículos elétricos representaram 16,5% das encomendas no final de 2020"

A mobilidade elétrica acelera e para a locadora LeasePlan os veículos elétricos representaram 16,5% das encomendas no último trimestre do ano passado a nível global.

IV

FÓRUM

Qual o peso que as versões eletrificadas irão ter no total das vendas?

VI

ANÁLISE

Eletrificados começam o ano com recordes

Janeiro foi, sem dúvida, um mês atípico com as marcas a matricularem viaturas para aproveitarem o ISV de 2020 e a estabelecerem recordes.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

Os veículos híbridos e *plug-in* (EV) já significam mais de 10% da frota automóvel das locadoras e o interesse dos clientes, mesmo em tempo de pandemia, cresce a dois dígitos. E também é claro que os gestores desta área estão atentos às novas tecnologias para responderem às necessidades dos clientes frotistas, tanto empresas como microentidades que veem no renting a melhor solução para a mobilidade.

A preocupação é a eletrificação e como o mercado das marcas responde em termos de oferta, e até que ponto a renda medida pelo valor final da viatura consegue ser "democratrizado". E no que toca a tecnologia há muita informação, mas, refere a presidente do LNEG e da APVE, Teresa Ponce de Leão, pelo atual estado da arte das baterias, a substituição da tecnologia de iões de lítio por outros sistemas eletroquímicos, como seja as baterias de eletrólito sólidos de outros metais, "não é previsível nos próximos anos". E refere ainda que, no futuro, o transporte nas cidades será preferencialmente elétrico, enquanto na aviação e no transporte marítimo, ou mesmo no ferroviário, a opção será o hidrogénio.

Para o mercado, o ano da crise pandémica de 2020 foi trágico com as vendas a cair 35%, para pouco mais de 145 mil matrículas, e só foi superado seis anos antes na despedida da troika. A quota de veículos elétricos atingiu os 12% em termos anuais e o país é o quarto na UE no crescimento dos veículos eletrificados.

Quando se caminha para a eletrificação a grande velocidade, eis que surge um contratempo com as alterações fiscais a vigorarem desde janeiro

E quando se caminha para a eletrificação a grande velocidade eis que surge um contratempo com as alterações fiscais a vigorarem desde janeiro. A Leaseplan explica num *paper* as alterações para os híbridos e os híbridos *plug-in*, sendo que estes carros com autonomias elétricas inferiores a 50 quilómetros e emissões de CO2 iguais ou superiores a 50 g/km não terão acesso à redução da taxa de tributação autónoma nem ao desconto no ISV, calculado no momento da aquisição do veículo. O custo fiscal em alguns veículos aumentou 10 mil euros, segundo fontes das marcas. Para as locadoras há que calcular preços e diz a Leaseplan no mesmo documento que um híbrido *plug-in* que não cumpra aqueles requisitos "poderá ter um custo superior em cerca de 19% ao fim de quatro anos de utilização, o que se pode tornar, sem dúvida, um impedimento para a aquisição deste tipo de veículos".

Entretanto, e para ajudar um potencial comprador a tomar decisões, a plataforma mobzero.pt, criada pela associação ambientalista Zero e com outras entidades conceberam uma plataforma com um simulador comparativo de veículos 100% elétricos com veículos térmicos. A comparação é feita em termos de custos mas também em termos ambientais.

Na Europa, o cenário vai no mesmo sentido com mais de um milhão de veículos comercializados, com destaque para as vendas na Alemanha, França e Holanda. A venda dos elétricos foi multiplicada por dois em termos homólogos e especificamente os híbridos tiveram vendas a multiplicar por três, também em termos homólogos. As vendas ainda assim registaram uma quebra global de 25% mas a parte interessante é que pela primeira vez e no último trimestre do ano passado, as vendas de modelos eletrificados superou as vendas dos veículos a diesel.

ENTREVISTA TERESA PONCE DE LEÃO presidente do LNEG e da APVE – Associação Portuguesa do Veículo Elétrico

"Não serão as questões ambientais" a fundamentar outro tipo de bateria

É possível uma evolução na química das baterias de iões de lítio, mas qualquer sistema de baterias tem associado problemas de impacto ambiental.

Serão o desempenho, o preço, a disponibilidade e outros fatores de criticidade, e não as questões ambientais, a reorientar as opções em termos de química da bateria dos veículos elétricos.

A mobilidade e a eletrificação continuam a ser a primeira preocupação das gestoras de frotas. O que se espera do mercado para 2021 em termos de propulsores? A bateria de lítio poderá ser substituída pela bateria sólida de maior autonomia?

Responder com números relativamente à evolução do mercado veículos a combustão (VCI) versus elétricos (VE) é um pouco difícil num ecossistema repleto de incertezas. Contudo, o avanço das soluções "elétricas" é uma realidade, a velocidade de implementação é que é sempre uma incógnita.

No entanto, mesmo em tempos de pandemia, os números que temos mostram uma subida da venda de VE quando comparada com VCI em período homólogo de 2020. À

medida que se enraíza uma consciência ambiental e que a informação disponível é clara e apresenta as vantagens em termos de custo-benefício a longo prazo a tendência será de crescimento. Nas frotas profissionais, esta tendência é ainda mais notória pois as empresas associam a estes dois indicadores um outro que é o ser mais fácil gerir os tempos de trabalho e de paragem para carregamento.
Tendo em conta o estado da arte das baterias pode-se afirmar que a substituição de baterias de iões de lítio por outros sistemas eletroquímicos (como baterias de eletrólito sólido de outros metais) não é previsível nos próximos anos. Embora os avanços científicos possam ser por vezes surpreendentes, depende muito da premência/urgência dos estudos em questão e da capacidade de aplicação de financiamento em investigação (veja-se o investimento do investimento em vacinas contra a Covid-19). Entre o desenvolvimento de um sistema e a sua implementação, isto é a curva de aprendizagem, implica em geral alguns anos.
Prevêem-se evoluções na "química" das baterias de iões Li, que poderá passar pela introdução de eletrólitos sólidos nessas próprias baterias, o que virá a aumentar a densidade de energia e a sua segurança com benefícios óbvios.

A bateria de lítio pode vir a ser substituída por questões de sustentabilidade ambiental?
Qualquer sistema químico de baterias tem associados problemas de impacto ambiental relacionados com os impactos da cadeia de valor da sua produção, exploração das matérias primas, transformação, fabrico e fim de vida. Talvez por falta de comunicação adequada (ou excesso dela) gerou-se uma certa ideia de que o lítio é pior, em termos ambientais, que outros materiais, mas qualquer matéria prima (metálica ou não metálica) tem associadas emissões e impactos sobre o ambiente. Só para dar um exemplo, os catalisadores que são utilizados nas *fuel cells* e nos eletrolisadores (metais do grupo da platina) têm impactos grandes associados à extração dessas matérias-primas (a par do ouro apresentam impactos não negligenciáveis).
A questão crucial, que tem a ver com tudo o que é antropogénico, é maior ou menor responsabilidade na ação e no investimento na mitigação dos impactos. Em simultâneo é fundamental comunicar com as populações e comunidades onde ocorrem essas explorações de forma clara explicando os impactos e dando contrapartidas que permitam obter a licença social para operar. O lítio foi carimbado com o selo de gerador de fortes impactos ambientais. Alguém está atento, por exemplo, à produção do alumínio? É o metal que mais energia gasta na sua produção, e contudo usa-se em imensas aplicações do nosso dia a dia, inclusive no automóvel!
Por isso, seguramente, não serão as questões ambientais que irão fundamentar a escolha de outro sistema, esse será mais um dos fatores a ter em consideração, em conjunto com outros indicadores como o desempenho, o preço, a disponibilidade e outros fatores de criticidade.

> "Alguém está atento, por exemplo, à produção do alumínio? É o metal que mais energia gasta na sua produção, e contudo usa-se em imensas aplicações do nosso dia a dia, inclusive no automóvel!

O que é expectável ao longo dos próximos anos em termos de conhecimento sobre geração de energia para os automóveis?
Os automóveis precisam de energia para produzirem trabalho. Poderão ser alimentados por três tipos de vectores energéticos, electricidade, hidrogénio e biocombustíveis. A forma como se obtém cada um destes vectores poderá sim ter origens diferentes e formas diferentes de produção. Tudo é uma questão de optimização, escolha mais vantajosa do vector para cada tipo de uso.

Ao nível do transporte público e transporte de mercadorias, o que é sustentável futuramente em termos de propulsores?
Aqui falamos de transporte pesado e de longo curso onde no actual estado da arte as baterias eléctricas ainda apresentam algumas limitações. Neste momento o combustível, se verde, que está mais bem posicionado para cumprir os ciclos de desempenho destes veículos é o hidrogénio, o gás natural, numa perspectiva de transição, e as baterias de lítio do sistema LFP (*lithium-iron-phosphate*, fosfato de ferro e lítio). As baterias de Li utilizadas nos EV ligeiros (NCM, NCA) não terão tanta implementação no transporte pesado, por razões de segurança (as LFP são mais seguras embora com menor desempenho).

As baterias com base no hidrogénio são uma solução? Dentro de quanto tempo?
O hidrogénio será uma boa solução de futuro para a mobilidade, a par das baterias e dos biocombustíveis tendo em conta as utilizações específicas. No futuro, o transporte nas cidades com veículos ligeiros será tendencialmente eléctrico. No longo curso, em particular na aviação e no transporte marítimo ou mesmo o ferroviário o hidrogénio será a solução. O longo curso está fortemente dependente da autonomia necessária ou das restrições de planeamento territorial, por exemplo, se não se puder construir uma catenária não haverá comboio elétrico.

O tema do reaproveitamento das baterias de automóveis em fim de vida está resolvido? Ou existem apenas soluções intermédias sem solução para a reutilização infinita dos materiais?
Há muito a fazer: a reciclagem de baterias de Li ainda é muito insipiente (em Portugal apenas haverá recolha e encaminhamento para tratamento na Europa). Os processos industriais (mesmo os europeus) são baseados na recuperação dos elementos mais valiosos (cobalto, níquel) sendo o lítio vulgarmente perdido. Muito há a fazer no sentido de maximizar as recuperações a custo competitivo. Há contudo já bons exemplos de processos mais eficientes, há que replicá-los. E há que prolongar a vida das baterias com soluções de segunda vida (armazenamento estacionário), antes da reciclagem.
A reciclagem é fundamental para assegurar o fornecimento de matérias primas para as baterias, reduzindo a pressão sobre os recursos minerais.

Para o carregamento dos veículos eletrificados qual a melhor opção, entre carregadores rápidos e carregadores lentos residenciais para resolver a forte procura?
A forma mais barata e cómoda de carregar os veículos eléctricos é fazê-lo em carregadores privados. Por isso é aconselhável terem essa possibilidade, quer sejam particulares quer entidades. No caso de particulares será difícil dispor de carregadores rápidos privados devido à potência necessária, pelo que em geral fazem-no em carregadores lentos, o que até favorece o tempo de vida da bateria. No caso de necessitarem de carregar em carregadores públicos ou até se não dispuserem de condições para terem os seus carregadores privados, depende do seu perfil de utilização se vão usar mais vezes uma ou outra forma. No caso de entidades que disponham de frotas, já é mais usual disporem de um mix de carregadores rápidos e lentos, para servirem as diferentes necessidades da sua frota. Caso não o façam têm de usar os carregadores públicos.

Faz sentido o fim do diesel com soluções nestes motores térmicos de reduzem quase a zero as emissões de CO2 e NOx?
A evolução tecnológica pode permitir melhorias ambientais nos veículos com motores de combustão (redução de emissão de partículas, de NOx, etc.) como temos vindo a assistir. Mas os motores de combustão vão sempre emitir gases, que são os produtos das reações de combustão, nomeadamente o CO2. Por isso as melhorias nunca irão resultar em "emissões zero". Emissão zero acontecerão nos EV obviamente, na fase de uso. Na extração, refinação e produção haverá emissões, mas também as há nos outros veículos. A solução é minimizar estas emissões através de investimentos responsáveis que terão que ter por enquadramento boas regulamentações e legislação. Para concluir, há que alertar: as emissões só serão nulas no uso se a eletricidade for obtida a partir de fontes primárias renováveis. ● *VN*

ENTREVISTA RICARDO SILVA Diretor Comercial da LeasePlan

"Veículos elétricos representaram 16,5% das encomendas no final de 2020"

A mobilidade elétrica acelera e para a locadora LeasePlan os veículos elétricos representaram 16,5% das encomendas no último trimestre do ano passado a nível global.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

O que significa as alterações fiscais inscritas no OE 2021 para híbridos *plug-in* com autonomia inferior a 50%, e o que significa para os híbridos não *plug-in*, pois existe alguma dificuldade em medir a autonomia da bateria?

O Orçamento de Estado de 2021 (OE 2021) apresenta restrições quanto aos veículos híbridos e híbridos *plug-in* que têm acesso a taxas de tributação autónoma reduzida, bem como a descontos no pagamento do Imposto Sobre Veículos (ISV). Relativamente à tributação autónoma, a partir de 2021 todos os veículos híbridos *plug-in* com autonomias elétricas inferiores a 50 km e emissões de CO2 iguais ou superiores a 50g/km não terão acesso à redução de 50% na referida taxa, passando desta forma a ter um custo significativamente superior em sede de IRC. Quanto aos veículos híbridos, não existem alterações no que às tributações autónomas diz respeito, uma vez que já antes eram considerados da mesma forma que os veículos a combustão.

No que se refere ao ISV, o ano de 2021 veio terminar com os descontos sobre os veículos híbridos (uma vez que nenhum deles respeita os níveis mínimos de autonomia agora estabelecidos) e limitar o seu acesso aos veículos híbridos *plug-in*, que só passam a beneficiar dos descontos de 25% se respeitarem as duas regras, cumulativamente: emissões de CO2 inferiores a 50g/km e autonomia em modo exclusivamente elétrico igual ou superior a 50km.

Contudo, a grande dificuldade do momento é sem dúvida a identificação dos veículos que estão incluídos nesta nova redação da lei, uma vez que tanto autonomias como emissões de CO2 são afetadas pelos opcionais escolhidos por cada cliente na aquisição do seu veículo. No momento da seleção do veículo, o comprador necessita saber qual a autonomia em modo elétrico, para conseguir determinar a que escalão de tributação autónoma o veículo pertencerá bem como o valor do ISV a pagar. Este processo de apuramento da autonomia tem-se revelado um desafio para o qual as marcas não estavam preparadas.

A mobilidade continua a ser a primeira preocupação das gestoras de frotas. O que se espera do mercado para 2021, tendo em conta a queda nas vendas da ordem dos 40% e alterações fiscais que penalizam motorizações eletrificadas de reduzida autonomia?

O renting é um produto que, pela sua natureza flexível, vê os seus benefícios ganharem relevância em momentos de incerteza acrescida como o que vivemos. Por exemplo, permite, a qualquer momento, alterar a duração do contrato às circunstâncias, tanto para reduzir a sua duração como para prolongar. No caso da LeasePlan, atendendo ao contexto atual, como alternativa à renovação por um novo contrato, é possível prolongar a duração do contrato em vigor, adiando a decisão da renovação para um momento mais conveniente. Complementarmente, é esperado o desenvolvimento de novos produtos para quem procura por soluções de curto prazo, como fizemos com o Renting de Usados (prazos entre 12 e 24 meses) e o FlexiPlan (prazos entre 1 e 24 meses), o que confere às empresas a possibilidade de acederem a soluções de mobilidade em conformidade com a duração e flexibilidade que precisam. No que diz respeito às alterações fiscais é esperada uma natural seleção de veículos que cumpram os critérios para serem elegíveis para benefícios fiscais, ou seja, veículos com emissões de CO2 inferiores a 50g/km e autonomia em modo exclusivamente elétrico igual ou superior a 50km.

> "Imagine quem comprou um híbrido 'plug-in' há um ano incentivado pela política fiscal e, agora, sem apelo nem agravo, caso não cumpra os novos requisitos, terá um custo incrementado em cerca de 19% ao fim de quatro anos de utilização"

> "O maior obstáculo atual é a infraestrutura de carregamento público que não tem acompanhado a procura e que acaba por condicionar o crescimento"

O que significa estas alterações fiscais quando se quer calcular um TCO e gerir uma frota para um médio prazo?

O maior problema é a incerteza do contexto fiscal no futuro de curto/médio prazo quando os impostos sobre a utilização são elevados, como é o caso da tributação autónoma que incide sobre todos os custos do automóvel, desde renda financeira, ao combustível, no caso de automóveis de passageiros. Note-se que, por enquanto, os veículos elétricos e *plug-in* são benéficos do ponto de vista de custo total de utilização (TCO), devido aos benefícios fiscais, e as empresas tomam decisões tendo isso em consideração. Mudar as regras a meio do jogo é agravar custos para as empresas, o que é particularmente grave num contexto como o que vivemos. Imagine quem comprou um híbrido *plug-in* há um ano incentivado pela política fiscal e, agora, sem apelo nem agravo, caso não cumpra os novos requisitos, terá um custo incrementado em cerca de 19% ao fim de 4 anos de utilização. Existem estados membros da União Europeia que têm a justa política de garantir que os impostos sobre os automóveis se mantenham durante algum tempo, precisamente para dar a segurança necessária à tomada de decisão. Esta jurisprudência gera um sentimento de insegurança que é contrário aos objetivos da nobre e urgente agenda ambiental.

A tendência parece ser a eletrificação total. Como estão os clientes a reagir a essa imposição de alteração comportamental?

Em linha com as tendências internacionais, e de acordo com o "Mobility Insights Report" que a LeasePlan lançou recentemente, os veículos elétricos estão em destaque no panorama nacional sendo Portugal o quinto país da Europa que mais compra este tipo de automóveis. Desta forma, observa-se a crescente adesão ao mercado de automóveis elétricos através da

D.R.

sua popularização e crescente interesse pelos benefícios por parte da população, estando as empresas a liderar o movimento. Podemos adiantar, que no último trimestre de 2020, os veículos elétricos representaram 16.5% das novas encomendas feitas a nível global pelo grupo LeasePlan.
O maior obstáculo atual é a infraestrutura de carregamento público que não tem acompanhado a procura e que acaba por condicionar o crescimento. Consciente deste constrangimento e da necessidade de o combater, a LeasePlan, juntamente com o parceiro de carregamento inteligente PowerD, lançou o "ChargeUpNow", uma iniciativa global que apela aos responsáveis políticos locais e nacionais para implementarem recomendações políticas específicas para assegurar uma infraestrutura de carregamento universal, acessível e sustentável.

Perante a continuação de uma economia recessiva, o que estão os clientes empresas e os clientes particulares a fazer em termos de novos contratos ou renovação dos existentes?
Uma solução que temos vindo a sugerir e que garante a mobilidade dos nossos clientes, será proceder à extensão dos contratos durante este período. Contudo, e como já referi em resposta anterior, o próprio renting permite uma flexibilidade que facilita a gestão de cada momento da vida de empresas e particulares.

Como está o mercado e as gestoras a preparar o futuro tecnológico com os veículos de bateria sólida em detrimento dos iões de lítio, e os veículos com pilha de hidrogénio?
A questão ambiental é um forte motivador para as empresas transitarem para os veículos elétricos e as soluções de frotas sustentáveis estão a ganhar cada vez mais importância. Com uma maior consciencialização de como as frotas das empresas podem contribuir para uma importante redução das emissões, temos vindo a desenvolver uma abordagem diferente da gestão de frotas no que diz respeito à sustentabilidade. Na LeasePlan encorajamos as empresas a encontrar o equilíbrio certo para as suas frotas e a introduzir opções mais responsáveis para chegarem às zero emissões.
Nesta medida, será um processo progressivo. O papel da LeasePlan é sempre o de acompanhar de perto as tendências do mercado, garantir que oferecemos as melhores soluções aos clientes e que fazemos em paralelo um trabalho de consultoria e acompanhamento, que garanta que à medida que estas alterações surgirem, conseguimos identificar as soluções mais indicadas para o tipo de utilização do cliente.

Como estão as gestoras a preparar o futuro com a Inteligência Artificial a melhorar o nível de condução autónoma? Os clientes estão recetivos?
A tecnologia está a mudar o conceito de condução. Na LeasePlan incentivamos a adoção de todos os sistemas que melhorem a segurança e comodidade dos condutores, como é o caso das tecnologias ADAS (Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor), um sistema de apoio à condução, que disponibiliza informações do ambiente ao redor do condutor, e estamos a utilizá-la para ajudar a aumentar a eficiência, melhorar a segurança e comodidade dos condutores e criar novos serviços e ferramentas que permitam gerir a frota à distância de um clique.

Como serão as frotas em termos de contrato, de duração, de preço e de exigência a nível de sustentabilidade ambiental num futuro pós-pandemia e onde a recuperação económica é o "drive" nuclear?
Nos últimos anos a LeasePlan tem vindo a desenvolver produtos flexíveis, sendo que devido à pandemia renovámos alguns destes produtos que já tínhamos no mercado para melhor se adaptarem às necessidades do atual contexto de pandemia. Numa perspetiva de recuperação económica é importante, para as empresas e particulares, poderem optar por soluções mais flexíveis de curto e médio prazo, como o Renting de Usados, ou o FlexiPlan, uma solução de renting para reforçar a frota das empresas só enquanto é preciso – sem estar preso a compromissos de longo prazo.
Por outro lado, e de acordo com as conclusões do nosso mais recente "Mobility Insights Report", a pandemia trouxe aos portugueses uma maior consciência de sustentabilidade, nomeadamente ambiental, e por isso estão cada vez mais empenhados na mudança para a mobilidade elétrica, o que nos deixa muito satisfeitos e confirma que temos feito a oposta certa ao facilitarmos aos nossos clientes o acesso aos veículos elétricos.
A LeasePlan está em perfeita sintonia com aquela que é a opinião dos portugueses e continuará no seu papel pedagógico e facilitador rumo à transição do motor de combustão interna para propulsões alternativas, visando as zero emissões até 2030.
Por último, a aceleração da tendência do *Car-as-a-Service* – com as pessoas a preferirem a subscrição em detrimento da compra transformarão o negócio e o mercado – um movimento acelerou bastante junto dos particulares e das PME. Este movimento é também acelerado pela incerteza da evolução tecnológica dos automóveis o que faz os consumidores optarem por soluções sem qualquer risco como é o caso do renting. Há, portanto, uma enorme oportunidade de crescimento.

FÓRUM DE MARCAS E LOCADORAS

MERCADO ESTÁ FOCADO NA MUDANÇA INDEPENDENTEMENTE DA PANDEMIA

Aumenta a procura de clientes 'corporate' por veículos eletrificados. Este é o grande desafio para as locadoras na gestão das expectativas e por parte das marcas na capacidade de suprir a procura. VÍTOR NORINHA

NAS QUESTÕES COLOCADAS ÀS MARCAS E AOS GESTORES DE FROTAS TENTÁMOS PERCEBER ATÉ QUE PONTO A MOBILIDADE ELÉTRICA É A GRANDE PRIORIDADE. QUISEMOS AINDA SABER SE AS ALTERAÇÕES FISCAIS A NÍVEL DOS VEÍCULOS HÍBRIDOS SIGNIFICAM UMA EVENTUAL INVERSÃO NAS EXPECTATIVAS DE ALGUNS DOS OPERADORES DO MERCADO. E, CLARO, NUM MOMENTO DE CRISE E DE PANDEMIA É PRECISO PERCEBER COMO ESTÃO OS CONSUMIDORES, UTILIZADORES A REAGIR A UMA ALTERAÇÃO COMPORTAMENTAL DE UM MERCADO PREDOMINANTEMENTE DE VIATURAS TÉRMICAS PARA UM SISTEMA 'HYBRID' E, A PRAZO, PARA UM MODELO DE ALIMENTAÇÃO TOTALMENTE ELÉTRICO. E QUAL SERÁ O PESO QUE AS VERSÕES ELETRIFICADAS IRÃO TER NO TOTAL DAS VENDAS DAS MARCAS, A PAR DOS MODELOS 'PLUG-IN HYBRID' E 100% ELÉTRICOS QUE SERÃO LANÇADOS ESTE ANO.

NUNO SILVA
Fleet Sales Manager da Volvo Car Portugal

"O mercado para 2021 será uma incerteza, contudo a nossa ambição é aumentar o volume de vendas face a 2020, e ao mesmo tempo continuar a conquistar quota de mercado, batendo mais uma vez a melhor quota de mercado alcançada em 2020 (2,8%). Apesar das alterações fiscais, o nosso 'bestseller' XC40 T5 PHEV consegue cumprir os novos requisitos, mantendo as mesmas vantagens fiscais que estavam em vigor no ano anterior. Por outro lado, toda a imprevisibilidade fiscal acaba por se tornar num exercício complexo para os gestores de frotas. No entanto, tentamos fornecer todos os esclarecimentos da nossa marca de forma a poder gerir/calcular os TCO's dos nossos modelos". A nível de eletrificação "existe cada vez mais procura quer dos clientes corporate, quer até de clientes particulares, por soluções de mobilidade elétrica, e nesse sentido a Volvo consegue responder em toda a plenitude, pois tem um line up de modelos totalmente eletrificados. O peso das vendas eletrificadas irão ter uma penetração superior a 60% vs as versões ICE. Iremos lançar já no próximo mês de março, o primeiro veículo 100% elétrico na Volvo, com o XC40 BEV, e mais no final do ano um novo modelo 100% elétrico cuja apresentação mundial irá ocorrer no proximo dia 2 de março."

MAURÍCIO FREITAS MARQUES
Diretor de marketing da Locarent

"A pandemia está a ter um impacto significativo em toda a sociedade e, por inerência, em praticamente todos os setores de atividade. Esta situação necessariamente provoca disrupções mas também oportunidades. A resiliência do setor, comprovado pelas várias crises que ultrapassou, demonstra que o Renting é um produto adaptável e flexível em função das circunstâncias e essas características têm sido valorizadas pelos clientes. Em tempos de crise é avisada a opção pelo aluguer a médio prazo do que o investimento numa compra a longo prazo. Por outro lado, nesta pandemia, o automóvel assumiu-se como um verdadeiro equipamento de proteção individual, contribuindo para uma maior segurança na propagação da pandemia. É este o nosso ADN, o de entregar ao mercado soluções que cumpram os três pilares da satisfação do cliente: Necessidades específicas, Qualidade e Preço. Fazemos esta análise de forma dinâmica, a todo o momento, porque o mercado está a mudar a grande velocidade.
Por norma uma alteração gera instabilidade, mas a mudança faz parte da evolução natural que temos sempre que fazer quando enfrentamos novos desafios. E o novo desafio é a consolidação de uma Mobilidade Sustentável em termos ambientais e económicos. O renting, sendo uma solução a prazo contratado, facilita aos clientes esta evolução que é premente. Dito isto, as recentes alterações fiscais não condicionam, antes pelo contrário, o rumo face à mobilidade elétrica porque existem muitas e boas soluções que beneficiam da atual política fiscal. É também importante não esquecer que o programa de novos lançamentos, da generalidade das marcas, é muito generoso neste domínio". E sobre a tendência para a eletrificação total é "mais do que uma imposição é uma tomada de consciência da humanidade de que tínhamos de mudar. Como estas mudanças não se fazem unilateralmente, porque é necessário mudar todo um ecossistema, entre construtores e redes de carregamento elétrico, para referir apenas duas pontas deste enorme icebergue, é necessário existir legislação para regular esta verdadeira revolução que estamos a assistir no setor automóvel. a fiscalidade é um facilitador, financeiro, desse processo de mudança nas decisões finais dos consumidores.
A visão que temos é que o processo está em aceleração crescente, sendo de destacar os nossos números mais recentes: Em janeiro de 2021, a quota de elétricos e híbridos plug-in rondou os 30% e a nossa carteira tem já 10% deste tipo de veículos. E a nossa espectativa é que estes números continuem a bater recordes. De resto, Portugal tem sido um exemplo na Europa, no que respeita à adesão cada vez mais evidente e notada a esta nova realidade.
Para o renting, que se afigura como uma solução integrada de gestão e financiamento de viaturas e de frotas, a opção pela tecnologia em causa é muito flexível, porquanto a solução é absolutamente adaptável a qualquer que seja a solução vigente no mercado. O mercado é que vai definir a solução e o seu timing e nos estamos preparados para qualquer tecnologia. Independentemente da velocidade do avanço da tecnologia, os automóveis serão sempre o eixo central da mobilidade das empresas e dos indivíduos. Em tempos de mudança, o renting é por natureza aquele que melhor se encaixa nessa realidade e, na Locarent, estamos preparados e motivados para acolher essa mudança materializada na evolução das exigências e desafios dos nossos parceiros e clientes."

JORGE MAGALHÃES
Diretor Comunicação das marcas Peugeot e Citroën

"As gestoras de frota deverão usufruir de um fator adicional à dinâmica do seu mercado, decorrente da renovação dos contratos que, durante a 1ª vaga da pandemia no 2º trimestre de 2020, foram prolongados para este ano.
Quanto à penalização fiscal nos híbridos com menor autonomia ou maiores emissões de CO2, a primeira mensagem é que todos os híbridos plug-in das nossas marcas, Peugeot, Citroën, Opel e DS, ao terem autonomias 100% elétricas superiores a 50 Km e emissões de CO2 bastante inferiores a 50 g/Km), mantêm as vantagens de fiscalidade para os clientes em Portugal. Apesar de pensarmos que o mercado vai continuar dinâmico também nas soluções híbridas com menor autonomia ou maiores emissões - não só porque continua a existir uma crescente preocupação das empresas em se colocarem próximas dos conceitos de descarbonização, mas também porque vai existir um aumento significativo da oferta por parque de vários construtores -, as marcas como as nossas que possuem modelos que não foram impactados pelo agravamento fiscal sairão naturalmente em vantagem. A grande questão que se coloca quando se gere uma frota a médio prazo, nomeadamente no cálculo do TCO, não são tanto as alterações no OE 2021, mas mais a instabilidade da política fiscal ao longo do tempo. Essa é a grande dificuldade. Quando uma empresa define uma estratégia de aquisição de acordo com uma determinada política fiscal num ano (TA, ISV, IUC, IVA, benefícios em motorizações de baixas emissões...) e depois surgem alterações fiscais em todos os anos seguintes, isso cria grande instabilidade e dificuldades".
E sobre a tendência para a eletrificação total os consumdires têm "três fatores que condicionam a adesão ainda mais significativa à eletrificação: As medidas de incentivo às novas energias (veículos híbridos plug-in e elétricos), que poderiam ajudar as empresas a renovar as suas frotas, até porque Portugal tem um dos parques de veículos mais envelhecido da Europa. Depois a estrutura de postos públicos de carregamento é ainda insuficiente para uma gestão tranquila e eficiente face ao crescente número de viaturas eletrificadas que estão a ser comercializadas. e ainda a perceção que se faz do custo é igualmente um fator que muitas vezes coloca entraves a um crescimento mais forte da eletrificação. Muito embora a maioria das componentes do TCO de um veículo sejam claramente favoráveis à eletrificação (impostos, manutenção, energia), isto apesar do custo inicial de aquisição ser mais elevado. Em 2020, nas nossas distintas marcas, o peso das vendas de VE variou entre 12% e mais de 60%. Para 2021, com o aumento da oferta do lado do produto e com os excelentes posicionamentos comerciais dos modelos eletrificados das marcas que representamos, prevemos que este mercado seja ainda mais dinâmico, pelo que assistiremos a um incremento destes valores. Em janeiro já assistimos à demonstração do sucesso dos nossos modelos eletrificados, por exemplo com o Peugeot e-2008 a assumir-se como o automóvel elétrico mais vendido no país. Sobre novos modelos a Peugeot já disponibiliza mais de 50% da gama eletrificada, em 2021 teremos a comercialização dos 508 Peugeot Sport Engineered ('Hybrid plug-in'), do e-Rifter (100% elétrico) e dos furgões e-Partner (100% elétrico) e e-Boxer (100% elétrico). Na Citroën temos em curso a maior ofensiva de

produto da sua história e naturalmente com um enfoque na eletrificação. Em 2021 assistiremos ao lançamento do ë-C4 (100% elétrico) e teremos a nova solução de mobilidade AMI (100% elétrico), o ë-Berlingo Multispace (100% elétrico) e os furgões ë-Berlingo (100% elétrico) e ë-Jumper (100% elétrico)."

RICARDO TOMAZ
Diretor de Marketing Estratégico da SIVA

"O ano de 2021 continuará a trazer desafios muito difíceis para o setor, ainda mais na ausência de medidas de apoio ao retalho automóvel por parte do Governo.
Independentemente do contexto de pandemia, cujos efeitos são de certa forma incontroláveis, acresce que a redução do quadro de benefícios fiscais dos veículos híbridos – que representaram em 2020 uma fatia muito importante das vendas a empresas – vai no sentido contrário ao da tendência de redução de emissões poluentes a que vimos assistindo em toda a Europa. Um veículo híbrido a menos é um veículo a gasolina ou Diesel a mais, com o respetivo impacto nas emissões. Se os híbridos não emitissem menos do que os veículos tradicionais a gasolina ou a gasóleo, as marcas não teriam investido milhares de milhões de euros no seu desenvolvimento (no caso do Grupo VW, 11 mil milhões em cinco anos). Estamos perante uma medida penalizadora das vendas, porque reduz a competitividade da oferta de veículos mais sustentáveis, sobretudo a empresas. Em traços largos, um possível deslocamento da procura dos híbridos (sobretudo plug-in) para motores a gasolina ou a gasóleo vai-se traduzir num aumento dos custos de utilização por via dos consumos acrescidos. A tendência parece ser a eletrificação total é um movimento irreversível, que o COVID não fez abrandar, antes pelo contrário. O aumento da oferta por parte dos construtores é notório (nas nossas marcas 70 novos modelos 100% elétricos até 2030), mas o aumento gradual das autonomias para padrões perto dos 500 km e a redução do preço das baterias derrubam barreiras à compra e contribuem para reduções drásticas do TCO destes veículos. Até meados de fevereiro, BEV+PHEV representavam perto de 25% das vendas em Portugal". Nas marcas VW, Audi e Skoda o peso das vendas dos eletrificados versus motorizações unicamente térmicas em 2021 no negócio das frotas irá variar entre 15% e 20% consoante a marca.
No caso das marcas da SIVA (exc. SEAT/CUPRA), o principal lançamento será o Volkswagen ID.4 (a que se seguirão outros ID em 2021) e o reforço da gama Audi e-tron com o GT e o Q4. A Skoda prepara a sua ofensiva elétrica com o SUV Enyaq. "

NUNO SOARES
Diretor do Departamento de Frotas & Mobilidade da Toyota/Lexus

"Recebemos estas alterações fiscais com muita consternação, pois o que foi decidido pelo Governo contraria a sua própria política ambiental, assente, também, na descarbonização do parque automóvel. A decisão, extemporânea e sem consultar as marcas nem os intervenientes do sector, eliminou a dedução existente em sede de ISV, sem qualquer conhecimento de facto sobre a performance ambiental deste tipo de motorizações. A autonomia elétrica das unidades híbridas da Toyota e da Lexus vai muito para além da capacidade das baterias em modo 100% elétrico, uma vez que as mesmas se carregam autonomamente, sem necessidade a carregamento externo, e contribuem para a locomoção na totalidade dos percursos realizados. Como exemplo, as nossas viaturas chegam a realizar até cerca de 50% das deslocações em modo elétrico, contribuindo, assim, para a tão desejada descarbonização. Para 2021 julgamos que as questões de mobilidade estarão cada vez mais na mente dos decisores, que irão optar pela motorização que mais convier aos seus padrões de utilização. Obviamente que qualquer incremento na fiscalidade das viaturas tem repercussões negativas num estudo de TCO, mas o TCO vai muito para além do ISV das viaturas e, no nosso caso, as motorizações híbridas destacam-se, pela positiva, pelo seu reduzido consumo de combustível, pelos baixos custos de manutenção, pela garantia geral de 7 anos e 10 anos de garantia das baterias híbridas e ainda por um valor residual cada vez mais elevado. Este conjunto de benefícios mantém o custo de utilização das nossas viaturas bastante baixo". E sobre a tendência para a eletrificação total refere que se "trata de uma adaptação aos padrões de utilização. As motorizações de combustão, tanto a gasolina como a diesel, vão existir sempre. Os clientes vão ter que ser mais criteriosos na escolha da motorização que melhor se adapta à utilização que vão dar à viatura. Vai haver um maior rigor na escolha. Na Toyota e na Lexus o peso das viaturas electrificadas é muito significativo. Na Lexus é já de 100% enquanto que na Toyota chega já aos 70% (nas viaturas de passageiros). Em 2021 iremos manter o foco nas viaturas electrificadas com o lançamento do Toyota RAV4 Plug-in, do Higlander (SUV de 7 lugares) e ainda do Yaris Cross, sem esquecer as viaturas 100% elétricas com o lançamento do Lexus UX300e a do comercial Proace EV. Vamos, ainda este ano, iniciar a comercialização do modelo Mirai, viatura a hidrogénio, que representa o futuro da mobilidade elétrica, hoje."

SÉRGIO GONÇALVES
Fleet Manager da Opel

"A procura de soluções de mobilidade eletrificadas deverá aumentar, sobretudo pelo crescimento do número de soluções disponíveis no mercado e, igualmente, pela consciência da necessidade de proteger o meio-ambiente, que se vai alargando. As alterações introduzidas no Orçamento do Estado deste ano não afetam os modelos Opel, que continuam a usufruir de benefícios fiscais. A Opel tem uma estratégia muito bem definida com o objetivo de ter uma versão eletrificada em todos os modelos. No final do ano teremos já nove versões elétricas ou híbridas, de diversos modelos, entre as quais a gama completa de veículos comerciais com opções elétricas. Por outro lado a estabilidade fiscal é essencial para uma economia competitiva e para um planeamento eficaz. Alterações fiscais frequentes são um desafio adicional para todos os intervenientes no mercado automóvel, desde os fabricantes aos clientes.
A fatia das vendas de veículos totalmente elétricos no mercado total tem vindo a crescer mas continua a ser marginal. Os consumidores manifestam receios a alguns níveis, mas surgem cada vez mais soluções que oferecem maior confiança, com preços mais acessíveis e autonomia alargadas. Basta olhar para o nosso Opel Corsa-e, com preço a partir de 30.000 euros e autonomia real até 337 quilómetros. A questão racional, nomeadamente preço de aquisição e valores residuais, ainda é um fator decisivo para várias empresas, mas outras há que começam a olhar para o seu próprio desempenho ambiental e a imagem que dão de si. Nesse caso, a frota desempenha um papel essencial. O ano de 2020 foi ano de estreia das nossas primeiras versões elétricas e eletrificadas pelo que os números não permitem tirar conclusões representativas.
Este é o ano do novo Mokka, modelo que representa quase tudo de novo para a nossa marca. O Mokka inaugura uma nova era para a Opel, com uma nova filosofia de 'design', um novo habitáculo totalmente digital, novas tecnologias, e até um novo logótipo. O Mokka-e, totalmente elétrico, será lançado em simultâneo com as versões com motores de combustão. Mas não teremos apenas o Mokka-e. A eletrificação da nossa gama segue a bom ritmo. Ainda este ano teremos o Combo-e Life, o Zafira-e Life, e toda a gama de furgões comerciais terá uma versão eletrificada: Combo-e, Vívaro-e e Movano-e."

JOÃO FERRO
Diretor Geral de Vendas da Ford Lusitana

"Este início de ano veio "baralhar" as previsões efectuadas no 4ºT para o que poderia ser o mercado em 2021. Quanto às alterações fiscais, diminuição dos incentivos existentes em 2020 e a ausência de outras medidas, como o incentivo ao abate, que foi posto em prática por outros países europeus para renovação do parque automóvel, fazem com que as expectativas para 2021 não sejam melhores do que foi 2020… .Esperamos que o Governo já se tenha dado conta que estas alterações não fazem qualquer sentido e as consiga rever ainda no decorrer deste ano. O novo OE 2021, incentiva a compra de veículos híbridos com mais autonomia elétrica. Podemos considerar assim que a aquisição destas viaturas e a sua correta utilização vai permitir reduzir o TCO de uma frota a médio prazo. em termos d epeso nas vendas dos eletrificxados em 2021 e "se o Governo nada fizer, deverá ser 50/50. Relativamente aos veículos de passageiros, lançamos o Novo Ford Explorer, Novo Ford Kuga FHEV, Novo S-MAX FHEV, Novo Galaxy FHEV e o Novo Mustang Mach-e. No que diz respeito aos veículos comerciais, vamos lançar no 2º trimestre a Ranger em chassis, com potencial para uma variedade de transformações, e no 2º semestre irão existir um conjunto de novos packs para a Ranger Wildtrak (Stormtrak e Wolftrak) e também para a Raptor."

PEDRO DUARTE
Diretor de Vendas de Automóveis Mercedes-Benz

"Após um 2020 de muitos adiamentos na renovação de frotas, e apesar deste início de ano complicado, é nossa convicção que o mercado irá crescer face ao ano passado, com um particular destaque para as gestoras de frotas. As motorizações xEV, nomeadamente os Plug-In, continuarão a ter uma particular relevância nas nossas vendas, principalmente no canal de frotas. Relativamente às alterações fiscais, apesar de não ser o único fator de decisão de xEV, assumem obviamente importância, todavia não terão demasiado impacto na oferta MB e smart, pelo que permanecemos confiantes. A instabilidade fiscal que, infelizmente, é característica do nosso país e setor tem sempre impacto negativo no cálculo da TCO, obviamente dificultando a vida à gestão de frotas. Para 2021 a Mercedes-Benz Portugal adaptou a sua oferta à legislação nacional, esperando-se assim um impacto nulo para o futuro, caso não sucedam outras alterações em breve. Para viaturas já existentes plug-in frotas que sejam prejudicadas por estas novas regras, não há muito a fazer a não ser assumir o aumento da TCO". E sobre a tendência para a eletrificação total reforça que "existe genericamente um grande interesse e abertura para esta tendência de eletrificação (BEV e PHEV). O peso das vendas dos eletrificados versus motorizações unicamente térmicas em 2021 no negócio das frotas será de aproximadamente 50% das vendas e carteira de encomendas. Nos lançamentos gostaríamos de destacar o EQA, compacto 100% elétrico, a ser lançado já em abril, o novo Classe C (limousine e station), com muitas novidades face à atual versão, com especial relevância nos motores Plug-In a serem introduzidos no final do ano. A par do emblemático Mercedes-Benz Classe S, cujo lançamento em Portugal foi em janeiro deste ano, no verão de 2021 será também apresentado o EQS, o primeiro modelo a utilizar o novo sistema elétrico concebido para os veículos elétricos do segmento de luxo e de executivos da Mercedes-Benz."

JOÃO BORREGO
Diretor de Vendas da SEAT Portugal

"O ano não começou como se esperava, o mercado em janeiro caiu 30% e a tendência em fevereiro é ainda mais negativa. São necessários apoios específicos para revitalizar o sector automóvel, e não o contrário. As recentes alterações impostas voltam a penalizar fortemente os Clientes e as Marcas e o impacto nas vendas já se fez sentir. O mercado em Fevereiro tem um performance negativa na ordem dos 60% vs 2020. Vamos manter a nossa oferta PHEV inalterada e reforçamos a nossa ofensiva comercial com a chegada do Tarraco PHEV. A tendência poderá ser a eletrificação total, mas o caminho continuará a ser feito com recurso às viaturas híbridas e plug-in que em 2020 já representaram 16% das vendas totais do mercado, enquanto os 100% elétricos não foram além dos 6%. As vantagens fiscais têm impacto direto no TCO e as empresas têm reagido positivamente à nossa oferta comercial, especialmente com a disponibilização do novo LEON 1.4 PHEV com 204 e caixa automática DSG a 24.990 + IVA (exclusivo para empresas) na versão 5 portas e Sportstourer. 2021 será mais um ano com muitas novidades. o TARRACO PHEV, na versão fiscal será uma aposta da Marca para o segmento empresarial e na 2ª metade do ano lançamos os novos SEAT Ibiza e o SEAT Arona."

ESPECIAL GESTÃO DE FROTAS

VASCO FIGUEIRA
JLR Corporate Sales & Approved Manager

"A evolução do mercado vai estar diretamente ligada à evolução da atual pandemia. Efetivamente, a quebra do mercado automóvel em 2020 foi muito elevada e as perspetivas para o 1º semestre de 2021 não são nada animadoras. Os resultados de vendas do 1º trimestre vão ser bastante penalizados pelo atual confinamento e encerramento dos stands de venda. Perspetiva-se uma evolução mais favorável do mercado no 2º trimestre deste ano, mas que está dependente da evolução da pandemia, nomeadamente do sucesso do plano de vacinação e consequente alívio das medidas de confinamento, que vão permitir o tão desejado aumento da mobilidade. Relativamente às alterações fiscais aprovadas no OE2021, estas vão, certamente, condicionar o aumento das vendas de algumas motorizações eletrificadas disponíveis no mercado. As alterações fiscais efetuadas produzem um efeito muito negativo na gestão de uma frota de uma empresa. É extremamente difícil fazer um planeamento a médio prazo quando quase todos os anos são efetuadas alterações fiscais que têm impacto direto na gestão dessas frotas. Como pode uma empresa fazer um planeamento correto da sua frota quando durante vários anos foram incentivadas a mudar as suas frotas para versões eletrificadas e vêem agora o OE2021 penalizar essa estratégia?
Os clientes estão atentos às grandes mudanças que estão a ocorrer no setor automóvel. Muitos estão já a optar por viaturas elétricas (BEV) e Portugal é um dos países da Europa com melhor desempenho no incremento de vendas de viaturas elétricas. No entanto, ao mesmo tempo, os clientes estão apreensivos porque essa "imposição" de alteração comportamental tem de ser acompanhada pela rápida implementação de infraestruturas de apoio à mobilidade elétrica. No caso da Jaguar, o seu modelo mais vendido em Portugal em 2020 foi o I-PACE, viatura totalmente elétrica. E sobre vendas é difícil prever uma vez que ainda estamos a ver como a nova lei dos híbridos pode afetar as vendas, mas terá, seguramente, um peso maior, já que também temos cada vez mais modelos híbridos disponíveis no mercado. Durante este ano, vamos atualizar alguns modelos das gamas Jaguar e Land Rover e nomeadamente a introdução de motorizações híbridas PHEV."

NUNO JACINTO
Diretor Comercial da ALD Automotive

"Tudo indicava que o inicio de 2021 seria marcado pela continuação da pandemia, que condicionaria uma boa parte do ano 2021. Infelizmente as piores previsões confirmaram-se e vivemos um novo período critico e de confinamento. Não temos a bola de cristal para saber quando se verificará a recuperação total, mas continuamos confiantes que será rápida uma vez que os nossos clientes continuarão a necessitar de soluções de mobilidade e, seja por prolongamento dos contratos ou outras soluções, o Renting tem dado a resposta adequada, contribuindo para a estabilidade da economia. Neste período instável e incerto, as soluções rápidas, flexíveis e de curto e médio prazo ganham enfase, trazendo mais segurança ao panorama das empresas e adaptando-se às necessidades do negócio. Estávamos seguros que esta seria uma oportunidade para desenvolver novos produtos para esta nova realidade. Foi nesse sentido, que afinámos soluções já instaladas e de sucesso para os nossos clientes, como o ALD flex - alugueres de curto/médio prazo superiores a 1 mês, com possibilidade de devolução, após esse período, mediante aviso prévio de apenas 48 horas - trazendo mais liberdade na escolha do veículo e no prazo de utilização e respondendo a projetos ou atribuições temporárias ou a picos sazonais de atividade. Lançámos ainda e com boa recetividade, o produto ALD 2life – Renting de veículos semi-novos de diferentes segmentos, com ofertas competitivas de entrega imediata. Ambos os produtos assentam numa utilização e devolução flexível sem penalizações finais, o que nos permite diversificar, garantir e maximizar a mobilidade dos nossos utilizadores e a atividade das empresas.
As alterações fiscais significam instabilidade na definição de politicas de viaturas, nas empresas que ativamente procuram contribuir para a transição energética. Deu-se esta alteração essencialmente nos PHEV e nada nos garante que não haverão outras nos próximos Orçamentos de Estado. Isto implica uma alteração na forma como as politicas de viaturas são decididas. Flexibilidade e agilidade são as palavras de ordem em detrimento de soluções de longo prazo. A decisão pelas soluções mais eficientes em cada momento. Neste contexto, nós, gestoras, temos um papel fundamental na análise TCO e auxilio às empresas no processo de decisão.
Sabemos que o crescimento das vendas de elétricos é já um facto indesmentível. Hoje não se trata apenas de sustentabilidade, mas também de uma oportunidade de poupança, nomeadamente para as empresas, que veem um conjunto de medidas de incentivo a poder representar uma poupança significativa nos custos associados à frota automóvel. No entanto, a grande questão que se coloca é se as infraestruturas de carregamento poderão acomodar muito mais veículos dos que os que circulam hoje nas nossas estradas, sendo este um dos fatores teste para as frotas. Os investimentos nesta área serão decisivos para assistirmos a uma consolidação das vendas dos veículos elétricos no nosso país. Um fator muito importante a nível comportamental será dizer que os veículos elétricos não devem ser considerados como forma única de mobilidade, o chamado "One size fits all". O BEV é a resposta certa para utilizações específicas, assim como os veículos PHEV, HEV, a Gasolina ou mesmo a gasóleo. Numa implementação bem-sucedida, os clientes devem educar os seus condutores e ter em conta fatores como o perfil, uso e aptidão e garantir que estes terão acesso às infraestruturas de carregamento adequadas. Também a ansiedade ligada à autonomia poderá ser um fator preponderante, que leva a desenvolvimentos como o ALD e-switch da ALD Automotive. Aliámos uma maior flexibilidade contratual ao Renting de veículo principal 100% elétrico e ecologicamente sustentável no dia-a-dia e em zonas urbanas - sem emissões de CO2 e redução da poluição sonora - e um veículo a combustão cerca de 30 dias/ano - gasolina ou diesel - para viagens pontuais, como fins-de-semana prolongados, férias ou viagens longas."

RUI CURRO
Fleet @ Remarketing Manager da Mazda Portugal

"Esperamos a natural retoma em 2021, com especial incidência no 2º Semestre. O mercado vai ajustar-se à oferta, assim como as marcas vão ajustar-se às campanhas em função do seu posicionamento face à fiscalidade. Acreditamos que a opção por automóveis 100% elétricos sairá reforçada e cada vez mais a questão da autonomia deixa de ser o principal factor de escolha. As alterações fiscais tornam desafiante planear a médio prazo, dada a volatilidade das componentes de toda a tributação para um cálculo de TCO. Assistimos por agora a uma crescente penalização dos motores a combustão, incluído aqueles com alguma eletrificação, e por outro lado uma forte incentivo aos veículos 100% elétricos, com fundos comunitários crescentes de apoio à energia verde e consequente melhoria da pegada ecológica das frotas empresariais. Os benefícios actuais para as empresas são de tal forma vantajosos para os veículos 100% elétricos, que se tornaram incontornáveis na gestão eficiente de uma frota para qualquer dimensão de empresa. É um novo paradigma por agora, pelo menos até a fiscalidade mudar… . Acreditamos que nos ligeiros de passageiros poderá representar mais de um terço do mercado, a caminho de se tornarem dominantes pelo peso crescente de oferta de veículos elétricos. Lançámos no trimestre passado com muito sucesso o Novo Mazda MX-30, o primeiro 100% elétrico da marca. As venda a empresas representaram mais de 40%. Neste momento, a Mazda está a renovar alguns dos seus modelos, como o CX-30 e o CX-5. Serão apresentadas novidades em 2021 para colocação no merado à venda em 2022. "

RUI ALVES
Fleet & Used Cars Manager na Nissan Ibéria

"A Nissan espera uma boa recuperação do mercado na segunda metade do ano.
Os clientes irão adaptar-se à nova realidade fiscal com uma maior procura por versões 100% elétricas. E tanto o LEAF como a e-NV200 já representam cerca de 30% das nossas vendas a empresas e a restante gama é formada actualmente por motores a combustão com baixas emissões. Neste sentido, os nossos modelos não foram impactados por essas medidas, nem em sede de ISV nem tributação autónoma, nem no que concerne os incentivos fiscais. Notamos que os clientes estão cada vez mais conscientes da importância da mobilidade elétrica na preservação do nosso planeta. Notamos a vontade dos gestores em avançar para uma mobilidade 100% elétrica nas suas empresas, até por todas as vantagens e poupanças que representa. A Nissan tem investido no reforço das infraestruturas de carregamento rápido para auxiliar também estes clientes frotistas a fazer esta mudança de forma mais confiante. É a visão da Nissan consubstanciada em acções concretas. A Nissan mostrou em 2010 que a mobilidade elétrica era possível com o Nissan LEAF. Voltou a inovar com o LCV e-NV200 em 2012. Só a Nissan dispõe de um ecossistema elétrico totalmente concebido para integrar ao veículo elétrico na sociedade e promover a circularidade de energia limpa. Temos um programa que dá uma segunda vida às baterias usadas e, para além disso, o Programa Ecológico da Nissan a médio prazo foi distinguido pelo 2º ano consecutivo pelo CDP na gestão dos recursos hídricos no fabrico dos nossos automóveis. Quando um gestor adquire uma fota de elétricos Nissan está a investir no futuro, na sociedade e no planeta".
Em termos de peso das vendas dos eletrificados versus motorizações térmicas para 2021 "estimamos que o peso fique acima dos 40%, sendo que, uma grande ofensiva electrificada da Nissan está prevista para 2022. Acabámos de lançar o Novo Nissan Qashqai que irá ser comercializado com motorização mild-hybrid e a tecnologia exclusiva Nissan e-Power, em que a motorização é 100% elétrica e a bateria é recarregada através de um motor a gasolina. No ano iremos iniciar as vendas do novo crossover 100% elétrico – o Nissan Ariya, que contará com a tecnologia e-4ORCE, com quatro rodas motrizes e níveis elevadíssimos de conforto e performance."

MIGUEL TOMÉ
Diretor de Comunicação da DS Automobiles Portugal

"Nenhum dos modelos da DS Automobiles é afetado pela alteração do regime fiscal de 2021. Concretamente, o SUV compacto DS 7 CROSSBACK tem sido muito bem aceite no mercado português, onde este tipo de veículo tem, também, forte penetração em frotas. Por comparação com o ano anterior, este modelo aumentou a quota de mercado dentro do segmento em 2020. Igualmente relevante é o facto de a variante híbrida 'plug-in' E-TENSE ter representado algo como 48 por cento das vendas DS em Portugal. A motorização elétrica ou híbrida 'plug-in' sempre esteve no centro da estratégia da DS. O caminho, para nós, está a ser natural e os nossos clientes estão a corresponder. A gama E-TENSE (DS 3 e DS 7) representou 58% do total das vendas DS em Portugal em 2020. Isto comprova que estamos na primeira linha da tecnologia de eletrificação.
Em 2021 a DS Automobiles duplicará a sua oferta. Com os novos DS 9 e DS 4 a marca estreia-se em dois segmentos cruciais. Por um lado, com DS 9, que está exclusivamente disponível na versão híbrida plug-in' E-TENSE, a DS passa a oferecer uma berlina topo de gama e fica representada no segmento D 'premium'. O DS 4, por seu turno, vai concorrer, com níveis superiores de sofisticação, no segmento dos compactos familiares 'premium'. Ambos, DS 9 e DS 4, possuem versões híbridas 'plug-in' E-TENSE que superam 50 quilómetros em modo puramente elétrico, pelo que são elegíveis, também, no atual quadro dos incentivos fiscais em Portugal."