

ANÁLISE

Escassez de carros, peças e inflação dominam P2 **JE TALKS Miguel Ribeiro** Head of Fleet da Volkswagen Financial Services

"Estamos a assistir a uma combinação nunca pensada em termos económicos" P4



FALTAM CARROS. A SOLUÇÃO É PROLONGAR CONTRATOS O prolongamento dos contratos na gestão de frotas é solução para um tempo de escassez de carros e falta de peças, afirmam gestores desta indústria. A transição para os veículos elétricos continua a ser feita mas de forma lenta e a perspetiva pouco risonha para a economia em 2023 faz com que as empresas optem por fazer downgrades nas escolhas dos modelos.

> INOVAÇÃO Grupo

Stellantis e DST Solar nas Agendas Mobilizadores **P**5

FÓRUM

Custo da energia coloca em causa a mobilidade eletrificada das empresas P6

ANÁLISE

Escassez de carros e inflação dominam

Há falta de carros, há falta de peças, há uma inflação galopante no preço das viaturas e há o perigo do abrandamento económico. São fatores negativos para as gestoras de frotas das empresas. Mas as gestoras têm soluções.

VÍTOR NORINHA

Vnorinha@jornaleconomico.pt

As gestoras de frotas estão a negociar com as empresas o prolongamento dos contratos pois mesmo com um aumento de preço, o valor será seguramente mais barato do que a contratação de um veículo novo. No entanto, esta não é uma situação definitiva pois o veículo com cinco, seis anos não pode continuar na frota pois existe o risco de subida de custos de manutenção. Outra medida que as empresas frotistas estão a lançar passa pela transferência da mobilidade a combustão para a mobilidade elétrica e, em simultâneo, optam por prazos mais longos de contrato, passando para quatro, cinco ou mesmo seis anos e reduzem o valor da mensalidade. No entanto e como veremos à frente, há uma fraca penetração dos elétricos nas frotas empresariais, de acordo com um estudo de setembro da Leaseplan, o maior frotista nacional com metade do mercado do renting.

Há um outro fenómeno que as empresas têm optado e que passa pelo downgrade e em vez de um série 5 da BMW ou um 3008 da Peugeot, optam por um série 3 ou um 2008. No entanto, esta é uma situação com repercussões na estrutura de pessoal da própria empresa pois o mercado de trabalho em determinadas áreas é alvo de grande concorrência e o automóvel é um dos melhores elementos de retenção de quadros, frisa uma das nossas fontes do setor. As empresas têm ainda de ter em atenção o tema da tributação autónoma que é um custo muito relevante sobre a empresa, para além do impacto no IRS do colaborador, sendo que os veículos 100% elétricos estão isentos de tributação autó-

Elétricos usados são 10% da procura

A procura de carros elétricos continua a crescer independentemente da subida de preços e da incapacidade de entrega de viaturas com celeridade. No 1º semestre a procura de elétricos e eletrificados usados representaram 10% do total do mercado, o que compara com o peso de 5% no período homólogo, avança um relatório do portal Standvirtual. De realçar que os veículos a combustão concretamente com motorização diesel são a maior fatia da procura e representam 63% do total, sendo que a tendência é perderem importância. Fevereiro e março significaram uma maior procura de eletrificados, um período que coincide com o início da guerra e o escalar do preço dos combustíveis fósseis. Contas dos analistas do Standvirtual concluíram que o veículo elétrico para percorrer 100 km tem um custo em caso numa tarifa bi-horária de 2.03 euros. o que compara com 7,10 euros no carregamento em rede pública, ou de 12,21 euros a gasolina e 9,34 euros a gasóleo. Os carros 100% elétricos usados mais procurados no portal são o Renault ZOE, o Nissan Leaf, o BMW i3 e o Tesla 3. Nos híbridos e híbridos plug-in a gasolina estão no topo o BMW série 1 o Porsche Panamera o Porsche Cayenne, o BMW série 5 e o Toyota C HR. Nos híbridos a gasóleo as preferências vão para o Mercedes classe E e C, o Peugeot 508 Rxh, o Volvo V60 e o DS 5.

noma até ao valor de 50 mil euros mais IVA. O automóvel híbrido tem igualmente benefícios fiscais mas, segundo outras fontes da indústria, a durabilidade no tempo desta opção é mais incerta, ou seja, haverá lobbys nos organismos europeus para que os híbridos plugin percam incentivos mais cedo do que os automóveis elétricos.

Por outro lado, o TCO, ou custo total da propriedade, continua a ser importante para o veículo híbrido e mantém um valor elevado mas, caso os híbridos percam naturalmente valor no final do contrato (perante razões de mercado) o híbrido sairá mais caro. Aliás uma tendência registada na gestão de frotas é a perda de interesse na gama alta pelos carros a diesel.

O valor residual dos elétricos a partir do momento em que a tecnologia estiver estabilizada manter-se-á elevado. Recordam os industriais do setor que as baterias já provaram a durabilidade e o risco de envelhecimento da viatura e do equipamento é menor e isto significa que o futuro será mais elétrico e menos combustão, muito embora anda seja difícil a penetração dos elétricos nas médias frotas, como já referimos. A visão do mercado em termos de TCO, ou custo total do veículo, tem-se alterado nos últimos anos e se até há bem pouco tempo o elétrico versus veículos a combustão era mais caro e tinha descontos menores, o mercado modificou-se para as frotas. E, se os veículos a combustão registavam descontos de 30% a 40% contra 15% a 16% nos elétricos, o que favorecia o TCO nos veículos a combustão e daí a predominância dos veículos a diesel, na atualidade, e segundo as mesmas fontes, os descontos nos diversos propulsores estão ao mesmo nível. Os descontos dos dias de hoje para os frotistas são diferentes e se para os





grandes compradores os descontos chegam aos 20% no preço da viatura contra os anteriores 40%, e para pequenos frotistas conseguem ainda 10% de descontos contra os anteriores 20%, sendo que há empresas que não conseguem sequer descontos.

Um outro problema que se coloca às gestoras de frotas é o prazo para a encomenda de viaturas. A situação atual é de escassez de viaturas devido a todos os constrangimentos com os transportes e com o fornecimento de peças, nomeadamente com a crise dos chips, mas a inflação veio adensar o problema. Hoje, as marcas demoram, em média, seis meses a entregar os carros e o preço contratado não é garantia de preço final. Os custos associados aos transportes devido à alta do preço da energia inviabiliza a adoção de um preço de referência de médio prazo. Esta situação contrasta com aquilo que acontecia na fase pré-Covid em que as alterações de preços estavam exclusivamente relacionadas com alterações da fiscalidade.

Eletrificação lenta

As médias e grandes empresas têm políticas de frotas bem definidas, sendo que o automóvel é visto como instrumento de trabalho mas, como referimos, como uma forma de reter talentos. Um estudo de setembro da Leaseplan, denominado "Car Policy Benchmark 2022" revela que estão a aumentar os serviços contratados a nível de renting, sendo que os veículos de frotas são escolhidos através de tetos financeiros e a decisão nuclear para a contratação da viatura está no custo total da propriedade, o conhecido TCO. Entre os serviços que se revelam preponderantes nas frotas está a contratação de serviços de portagens e o cartão de acesso ao combustível. O mais interessante neste estudo é o facto de mais de metade das empresas inquiridas com frotas inferiores a 200 viaturas não considerarem a aquisição de frotas elétricas ou eletrificadas, sendo que 25% desses inquiridos estão a avaliar as oportunidades que o uso de eletricidade lhes dá. Uma atitude diferente têm as empresas grandes, ou seja, com mais de 200 viaturas em termos de frota e que têm de respeitar princípios ambientais que estão inseridos nos objetivos de sustentabilidade dos grupos onde se inserem. A transição para a mobilidade elétrica tem em conta os custos, sendo que o impacto nos condutores perante uma nova atitude a nível de mobilidade elétrica é negligen-

Um outro trabalho interessante a nível de mobilidade foi produzido pela Arval, através do "Arval Mobility Observatory". Realizado em 2021 e ainda antes da crise provocada pela guerra na Europa e pelo disparo dos preços, o trabalho dirigido por Gonçalo Cruz conclui que 39% das empresas nacionais que entraram no estudo revelam que as respetivas frotas automóveis crescerão nos próximo três anos e 69% dessas mesmas empresas confirmavam o reforco das

aquisições ainda durante o ano passado. E, por outro lado, estando Portugal entre os países europeus com menos empresas a utilizarem viaturas com tecnologias alternativas, o estudo dizia que a pandemia inverteu as prioridades e as alterações climáticas são a razão principal para a transição energética a nível de mobilidade. A adoção de soluções de mobilidade alternativa são outra das opções nesta indústria. Diz ainda o estudo que as medidas de redução de incentivos fiscais sobre viaturas híbridas implementadas desde janeiro de 2021 "tiveram um impacto visível na motivação das empresas sobre a utilização futura de viaturas híbridas". No ano passado os gestores antecipavam que a três anos a quota de penetração de viaturas 100% elétricas na frota das suas empresas deverá chegar em média aso 38%. A Arval antecipava que seis em cada 10 empresas passem a preferir tecnologias verdes em detrimento dos modelos automóveis a combustão. Por último, um dos principais motivos apontados para a alteração de frota em termos de descarbonização relaciona-se com as novas Zonas de Emissões Reduzidas e com a prevenção de futuras restrições de circulação em grandes centros urbanos.

A necessidade de concentração na indústria da gestão de frotas voltará a ser tema deste ano com a conclusão do processo de fusão entre a ALD Automotive a Leaseplan, algo que está ainda sujeito às Autoridades da Concorrência europeia e nacionais. Notícias recentes revelam que o regulador inglês colocou questões sobre o impacto da operação no mercado local a nível de concentração da indústria.

Há um outro fenómeno que as empresas têm optado e que passa pelo downgrade e em vez de um série 5 da BMW ou um 3008 da Peugeot, optam por um série 3 ou um 2008



JE TALKS

Cenário económico não anula metas de descarbonização

O cenário de uma possível recessão, associada à já frágil conjuntura macroeconómica, não assusta o sector, que diz estar "bem mais preparado" do que em 2008. As fragilidades herdades da pandemia persistem, mas importa não perder o foco das metas estabelecidas.

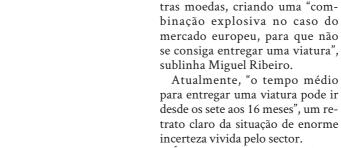
TOMÁS GONÇALVES PEREIRA tpereira@medianove.com

Após a contração da economia durante o período pandémico, houve um aumento acentuado da procura por parte do mercado, nomeadamente no que diz respeito ao sector automóvel. Contudo, esta demanda não corresponde à "capacidade de entrega". Quem o diz é o Head of Fleet da Volkswagen Financial Services, Miguel Ribeiro, na mais recente JE Talks do Jornal Económico (JE).

O responsável diz que esta discrepância entre a procura e a oferta faz parte de uma realidade para a qual contribuíram vários fatores, a começar na cadeia de produção, e que está a ter consequências de grande magnitude para os consumidores. Ora, aquando do forte crescimento da procura, os produtores de componentes automóveis

não estavam preparados, depois de terem direcionado "toda a sua capacidade de produção para sectores que cresceram muito com a pandemia, como as telecomunicações e o audiovisual". Assim, a oferta não igualou a evolução da procura e, por esse motivo, ficavam por produzir componentes. "O que hoje assistimos é algo que, nos meus 27 anos de experiência profissional no sector automóvel, nunca assisti, que é haver muita procura e não haver capacidade de entrega, pelas razões que se vê", diz.

Quando, na cadeia de produção, se procurava chegar aos níveis ideais, colocou-se então uma nova barreira. Os problemas de natureza geopolítica na Europa levaram a uma situação em que determinados produtores, por estarem em zonas de risco, não conseguiam dar resposta à procura existente. Desta forma, au-



É neste contexto que os fabricantes se vêm perante a necessidade de racionalizar custos, sendo importante que partilhem as tecnologias comuns, com o propósito de "produzir viaturas mais eficientes, menos poluentes", o que ainda assim acarreta custos de investimento "bastante grandes". Assim, na agenda, estão projetos para a produção mais económica dos componentes dos automóveis, de

mentou o preço das matérias-pri-

mas, contexto ao qual se juntou a

subida dos custos energéticos e a desvalorização do euro face a ouforma a que o preço final ao cliente não seja tão elevado.

Perante a possibilidade de uma recessão, já apontada por inúmeras instituições financeiras, Miguel Ribeiro garante que "os bancos estão mais bem preparados", assim como as empresas, do que estavam nas crises de 2008 e 2013. "Estamos em pleno emprego, no passado existia desemprego. Há capacidade de rendimento das pessoas. O que está a destruir essa capacidade de rendimento é a inflação", atira o responsável.

Outra possibilidade para o futuro é a de "alguns fabricantes automóveis deslocarem a produção para outros países." Ora, aqui, Portugal podia ser um 'winner', dados os custos mais baixos da energia. Uma competitividade que decorre do facto de o país receber gás liquefeito que chega do norte de África, ao invés do gás russo. Para já, tudo não passa apenas de uma expectativa.

Apesar do difícil contexto da economia, importa não esquecer a importância da transição climática, que agora se torna mais complicada, devido à falta de matérias-primas. De acordo com a presidente do Laboratório Nacional de Energia e Geologia (LNEG), Teresa Ponce de Leão, o objetivo da descarbonização "é chave". Para que sejam cumpridas as metas a que Portugal se propôs, é crucial apostar tanto na mobilidade elétrica, como na mobilidade a hidrogénio. "Temos vindo a verificar que as matéria primas não são suficientes para a transição energética e isso também afeta o sector automóvel", lembra, antes de destacar que a economia circular é fulcral para que exista progresso neste âmbito. As possibilidades de redução do desperdício e reutilização de equipamentos são vantagens também para as empresas, pelo que há "muitos projetos" nesta vertente, refere a presidente do LNEG.

Outro fundamental para a mudança é a consciencialização por parte da sociedade em geral. Isto porque os veículos elétricos implicam "um investimento um pouco maior à cabeça", mas irão existir ganhos ao longo do tempo de vida útil da viatura, garantem. Deste modo, esta é a melhor solução, reforça, "para o ambiente e para os utilizadores dos veículos".

Teresa Ponce de Leão salienta ainda que existe uma boa estratégia do Governo neste contexto. Fala num "plano robusto para a produção de hidrogénio", a que se junta o plano para o biometano, sendo que ambos podem ajudar numa questão tão fundamental que é a da redução da dependência energética.

"O mercado da mobilidade representa 25% das emissões poluentes e temos que, de facto, mudar a nossa forma de nos movermos, quer seja para a mobilidade elétrica, quer seja para a mobilidade a hidrogénio, porque a diversificação também é importante para que possamos conseguir atingir as metas", destaca a responsável. © Com JSC



Assista à Talk na JETV, a plataforma multimédia do Jornal Económico



EMPRESAS E INOVAÇÃO

Grupo Stellantis e DST Solar nas Agendas Mobilizadoras

A inovação verde para a indústria automóvel passa pelas Agendas Mobilizadoras.
O ISQ&CTAG irá investir 6,2 milhões de euros.

O ISQ&CTAG integra dois consórcios como Laboratório de Validação e Engenharia de Processo nas Agendas "Green Auto: Green Innovation for the Automotive Industry", avança aquele instituto em nota. Adianta que foi recentemente assinado um segundo lote de Agendas Mobilizadoras e Agendas Verdes para a inovação empresarial. A liderança no "Green Auto" é da fábrica de Mangualde da Stellantis (entidade com as marcas Peugeot, Citroen, DS, Opel, Fiat e Jeep), enquanto a liderança no consórcio NGS - New Generation Storage é da DST Solar. André Mendes, o CEO do ISQ&CTAG refere, em nota que "a participação nas Agendas Mobilizadoras demonstra o empenho e compromisso da empresa em suportar e promover soluções inovadoras e tecnicamente avançadas para a indústria automóvel". Adianta que as Agendas são igualmente um instrumento essencial para consolidar a estratégia de crescimento da empresa nas áreas temáticas core do ISQ&CTAG através do incremento das atividades de I&D+i". Recorde-se que aquela instituição dedica-se à "prestação de serviços especializados em engenharia de processos e ensaios de validação de componentes para a indústria automóvel".

As Agendas Mobilizadoras e Agendas Verdes para a inovação empresarial que foram entretanto assinadas são parte da Componente C5 - Capitalização e Inovação Empresarial - da Dimensão Resiliência do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). O objetivo destes Planos é a aceleração da transformação estrutural da economia nacional com base em I&D e na diversificação e especialização da estrutura produtiva, revela o ISQ em nota. A PME ISQ&CTAG é a única entidade do concelho de Monção que participa nesta iniciativa do PRR. ■ V.N.



André Mendes CEO do ISQ&CTAG

























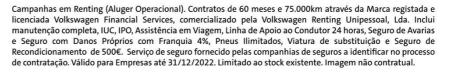








Campanhas aqui:





FÓRUM

Período desafiante dominado pela incerteza

A inflação no preço das viaturas e o abrandamento económico, a par da incerteza geral quanto à evolução da guerra na Europa tornam a gestão de frotas um negócio desafiante. A aposta na eletrificação é hoje mais difícil do que no período pré-Covid e da guerra na Ucrânia. Os prazos de descarbonização podem estar em causa. VITOR NORINHA

1. Quais os desafios que se colocam às gestoras de frotas no atual cenário de inflação. Dificuldade de aquisição de peças e viaturas e receio de abrandamento da atividade económica? 2. O custo elevado da energia coloca em causa os objetivos da mobilidade eletrificada de empresas e particulares?



LUIS MORAIS
Managing Director
da Mazda Motor de Portugal

- 1. O pior para a confiança dos consumidores e dinâmica económica é a incerteza. e é precisamente esse o momento que vivemos hoje. Ninguém consegue garantir quanto é que vai ser a inflação, nem durante quanto tempo vai durar, quando é que os colaterais do Covid vão ser ultrapassados, como por exemplo a produção de veículos, componentes e logística (incluindo transportes), vão estar ultrapassados ou minimizados, nem como é que a economia vai evoluir nos próximos tempos face ao conflito na Ucrânia. Todos temos informações que nos levam a crer que os colaterais do Covid não vão ser ultrapassados tão cedo quanto nós gostaríamos, e que os colaterais do conflito na Ucrânia, como por exemplo a crise energética e a inflação, também não vão desaparecer tão rápido quanto gostávamos Por todas estas razões, e tendo em conta que as gestoras de frotas têm na base do seu modelo de negócio, a previsão de evolução do mercado, quer em termos de evolução de segmentos, quer tecnologias, quer valores futuros dos usados, acho que não é exagerado dizer que as gestoras de frotas vivem um período muito desafiante.
- 2. A mobilidade elétrica tem evoluído muito, fruto dos incentivos governamentais, que por sua vez são incentivados pela legislação que proíbe a matriculação de veículos não elétricos a partir de 2035, e o compromisso dos Estados de que atingirão Zero Emissões CO2 a partir de 2050. Com este conflito na Ucrânia e a crise energética que já sentimos, e os objetivos de não matricular veículos não elétricos a partir de 2035, tudo se torna muito difícil de conjugar, porque se antes do Covid já era um desafio gigante incentivar o "mundo" a não consumir combustíveis fosseis, agora o desafio torna-se ainda maior, porque não queremos consumir combustíveis fosseis, mas também não queremos consumir nada que não tenha impacto zero em termos de

emissão de CO2, pelo que o desafio que já era grande, agora tornou-se enorme.

A indústria automóvel continua a fazer o seu caminho no sentido da descarbonização, bem como todas as indústrias em geral, mas de facto estas alterações que vivemos hoje podem comprometer os prazos anteriormente fixados.



DUARTE GUEDES CEO da Hertz Portugal

- 1. Os problemas verificados nas cadeias de distribuição de peças provocam imobilizações mais prolongadas das frotas e por isso mais custos a comprimir as margens da gestão de frotas. Por outro lado a inflação verificada nos preços das viaturas (por aumento do custo de produção ou por exemplo por via de uma gestão de produto menos orientada para os carros de entrada de gama) e o abrandamento económico, podem ditar uma diminuição da procura por parte dos clientes.
- 2. Acho que não será esse o elemento a colocar em causa as metas propostas pelas autoridades no tempo proposto. Até porque no médio longo prazo a falta de investimento nos combustíveis fósseis pode fazer aumentar de novo os preços o que por sua vez beneficia os elétricos. O problema pode estar mais relacionado com a falta de disponibilidade dos componentes e matérias-primas necessários ao fabrico dos carros elétricos numa escala maior ainda, pelas mais diversas razões, sejam elas de carater geopolítico. ambiental, económico..



NUNO JACINTO
Diretor comercial
da ALD Automotive

- 1. São muitos os desafios perante o ambiente atual. No que respeita à crise de abastecimento, esta continua com um forte impacto no mercado, com atrasos na produção e tempos de espera longos, em particular nos veículos novos. Aqui a solução passa por conseguir estabilizar as entregas e minimizar o impacto da falta de veículos na mobilidade dos nossos clientes, oferecendo diferentes alternativas, como: Antecipar as renovações. No que respeita a encomendas de veículos novos, começando a alinhar expetativas muito antes do contrato terminar. Em muitos casos pode significar um ano antes do término; Prolongar contratos. Muitos gestores de frota já estarão
- Prolongar contratos. Muitos gestores de frota já estarão familiarizados com esta solução, uma vez que ajudou muito durante a pandemia. Mas ainda se pode aplicar, especialmente quando se considera que o teletrabalho limitou a quilometragem percorrida em muitos veículos da empresa; Considerar alternativas em termos de marcas e modelos -particularmente afetadas por atrasos, assim como níveis de equipamento;
- Escolher soluções flexíveis.
 Produtos como o ALD Flex que oferece a flexibilidade que a empresa e os colaboradores precisam ou soluções de Renting de usados (ALD 2life) com disponibilidade de entrega imediata.
- A nível macroeconómico, o renting pode ser o produto estrela para contrariar este panorama e trazer a estabilidade necessária aos nossos clientes. O conceito de longo prazo dos contratos, as rendas mensais fixas e a assunção do risco pelas gestoras, permite mitigar oscilações repentinas nos preços, quebrando alguns dos efeitos da inflação e oferecendo a estabilidade necessária, num cenário de abrandamento económico.
- 2. O processo de eletrificação não fica comprometido, antes pelo contrário:

- 1. A evolução dos preços afeta igualmente todas as fontes de energia:
- 2. É possível produzir energia elétrica nos núcleos familiares (utilização de painéis solares);
 3. Portugal enquanto país é menos dependente na produção de energia elétrica, o que permite ser menos afetado pelas volatilidades dos mercados internacionais.



RUI PAIS Corporate & Direct Sales manager da BMW

- 1. O atual cenário económico fazse acompanhar de desafios em diferentes perspetivas financeiras que nos afetam a todos. O aumento acentuado das taxas de iuro e a inflação terão evidentemente impactos nos preços e nos clientes, exigindo um esforço adicional de todas as partes e eventualmente a procura de novas soluções. A dificuldade de aquisição de peças e viaturas é mais um tema de gestão complexa. Viaturas, marcas e peças são afetadas de formas diferentes, onde uma visão de curto prazo não permite grande margem de manobra. Neste contexto, uma gestão e um planeamento tão antecipados quanto possível e a flexibilidade na procura de outras soluções podem ser elementos diferenciadores. No caso do BMW Group, é precisamente essa a abordagem que temos tido e vamos continuar a ter, acompanhando de perto todos os desenvolvimentos.
- por uma forma de estar, ou até por questões fiscais, a mobilidade eletrificada tem um conjunto de características associadas que vão além do custo da energia Este tipo de mobilidade é um compromisso individual e coletivo com o futuro, e no nosso caso parte de uma estratégia de sustentabilidade global que tem vindo a ganhar força dia após dia, ano após ano. A nossa expectativa é que no futuro o peso da mobilidade eletrificada se continue a acentuar, reflexo não só da mudança de mentalidade dos consumidores mas também da inovação e da maior diversificação de opções que vão surgindo.

2. Seia pela preocupação com um



MIGUEL MOREIRA BANCO Diretor de Vendas Especiais, RAC e DEFLEET SIVAIPHS

- 1. No nosso ponto de vista, ou seja, do lado do fabricante/fornecedor, acreditamos que o principal desafio das gestoras será encontrar automóveis para manter o nível de instalação de novos contratos a um ritmo "aceitável". O atraso das produções levou a que atualmente as gestoras tenham uma enorme carteira de encomendas que não estão a conseguir satisfazer. Naturalmente, que o aumento da inflação vem "arrefecer" o consumo, sendo que o efeito será bastante mais significativo e imediato no consumidor privado do que para as empresas, principais clientes das Gestoras. Contudo, a aumento das Taxas de juros vai garantidamente limitar todos os produtos financeiros e principalmente a atividade do renting, essa será uma verdadeira ameaça neste setor.
- 2. Garantidamente que não virá aiudar, mas não acreditamos que seja o suficiente para alterar o trend da eletrificação. Ao dia de hoje, a mobilidade elétrica já deixou de ser uma escolha racional ligada exclusivamente ao custo Estamos numa nova era em que a mobilidade elétrica é sustentabilidade, é algo aspiracional na maioria dos consumidores (privados e empresas) e não podemos esquecer que apesar de tudo existe ainda um forte incentivo fiscal que num país como o nosso é um fator influenciador muito forte, em especial nas empresas. Atualmente a transição para a mobilidade elétrica já é uma realidade e não conseguimos ver a sua verdadeira dimensão pela falta de capacidade de produção que todos os construtores estão a viver. Se tivéssemos a "tempos normais", seria notório e possivelmente surpreendente o volume de veículos elétricos novos a circular nas nossas estradas



GONCALO NEVES Diretor de B2B da Stellantis Portugal.

- 1. No contexto atual, os desafios que se apresentam às gestoras de frota são múltiplos e de considerável complexidade Provavelmente o que mais está presente no dia-a-dia é a falta de previsibilidade dos tempos de entrega das viaturas e o seu atraso face às previsões iniciais. Este efeito conjugado com o ambiente de elevada inflação aumenta significativamente o desafio da gestão da frota dos clientes.
- 2. Na nossa perspetiva, o aumento do custo da energia não está a colocar, nem vai colocar em causa o movimento de transição energética que está a acontecer na mobilidade das pessoas e das empresas. Os motivos são, a nosso ver, fundamentalmente três. Em primeiro lugar, não é apenas a energia elétrica que está a sofrer incrementos significativos de preços, também as energias fósseis estão a aumentar os seus valores de comercialização. Assim. o benefício económico associado a um custo de utilização da viatura (TCO) elétrica continua a existir em comparação com uma viatura térmica. Por outro lado, a consciência ecológica e a preocupação com a preservação do ambiente, continuam a ser fatores importantes de decisão de compra, tanto no perímetro dos clientes particulares, como para as empresas. E por fim, mas não menos importante, a oferta disponível de produtos eletrificados no mercado é progressivamente mais alargada e atrativa para o consumidor, havendo inclusivamente, modelos que são lançados apenas com motorizações eletrificadas. Por conseguinte, estamos convictos que a transição energética da mobilidade automóvel, na qual todas as marcas da Stellantis estão fortemente empenhadas, está a decorrer em bom ritmo (mais 59% Veículos de Passageiros e mais 248% Veículos comerciais Ligeiros 100% elétricos, face a 2021 acumulado a agosto), irá continuar a progredir independentemente da evolução dos custos da energia



RUI ALVES Fleet & Used Car Sales Section Manager da Nissan

- 1. Os desafios para as gestoras de frotas são especialmente complexos. A gestão dos clientes e os almejados níveis de satisfação são muitas vezes colocados em causa por fatores externos às gestoras: Problemas de fornecimento das
- marcas: - Contratos a chegar ao termo e frequentemente não conseguem assegurar fornecimento junto das marcas para substituir as unidades
- aos seus clientes, tendo muitas vezes de encontrar outras soluções de mobilidade, como, por exemplo, os prolongamentos de contratos, utilização de unidades das suas próprias frotas de empréstimo, acordar com o cliente a mudança de segmento ou
- Clientes novos, para os quais não conseguem estimar uma data de entrega

motorização;

- Cliente Estado: com concursos públicos a arrastarem-se com frequência por seis ou mais meses torna-se impossível para as gestoras (e para as marcas) assegurarem os valores de proposta à data de apresentação no concurso. A inflação está elevada, os custos de financiamento das Gestoras a crescer rapidamente, o custo de fabrico dos automóveis a aumentar (ver evolução do aço, do níquel, do vidro... já para não falar dos custos energéticos e até dos logísticos). Isto significa, que é necessário que o Cliente Estado esteja também preparado para pagar mais, para ser mais célere na decisão dos concursos e entender que não é possível no cenário macro económico de hoje assegurar valores de propostas por tantos meses. As marcas e as gestoras já estão a fazer um enorme esforço para garantirem os preços desde a data da adjudicação dos Clientes até à data de entrega do automóvel;
- Tempos de imobilização por falta/demora nas pecas: outro assunto sensível para clientes e gestoras! Os dias de viatura de substituição contratados pelos clientes são agora muitas vezes insuficientes face às demoras no fornecimento das peças (muitas vezes as mesmas que "emperram" linhas de montagem nas fábricas automóveis atrasando as entregas aos clientes)
- Não obstante o cenário de recessão para 2023, é provável que aumente a procura por diferentes soluções de mobilidade, em detrimento da posse, mais onerosa e com custos fixos. Assim poderemos até assistir a um cenário em que o rentina aumente a procura. A questão que poderá limitar o crescimento do renting terá mais a ver com o fornecimento das marcas, com a capacidade de produção.
- 2. O contexto macro económico é claramente negativo: guerra às portas da UE com graves consequências em vários sectores (agrícola, alimentar, energia e também para algumas marcas com

consequências na produção automóvel), inflação aos níveis da década de 1980, o BCE a fazer disparar o custo do dinheiro numa tentativa de baixar o consumo e assim controlar a inflação. Com a agravante de, em Portugal, mais de 85% dos créditos habitação estarem associados a taxa variável indexada à Euribor. Todos estes fatores, para além de outros, vão contribuir para uma recessão já em 2023. Assim, é expectável que a procura por automóveis caia em 2023. Como a "guerra energética" não se resume à eletricidade e ao gás natural, os preços dos combustíveis fósseis também estarão pressionados. Daí que os automóveis 100% elétricos devam continuar a ter cada vez mais expressão no nosso mercado ainda em Agosto passado ultrapassaram em vendas no mês os automóveis híbridos plug-in. Calculamos que o peso dos 100% elétricos no mercado de 2023 ultrapasse já claramente os 15% continuando a ter mais e mais expressão tanto nos clientes empresa como nos particulares. Dependendo da dimensão do mercado automóvel estes 15% poderão ou não corresponder a mais unidades que em 2022. O aumento pela procura poderá ser ainda mais significativo caso o Governo adote medidas mais fortes sobre os impostos que pagamos na eletricidade (falamos do IVA, nomeadamente para os particulares).



Lidere a mudança

Alugue uma viatura

100% Elétrica ou Híbrida!

808 202 038



Reservas@Hertz.pt

Conheça a nossa frota ecológica

Hertz.pt/Green

NOVOS COMERCIAIS OPEL 100% ELÉTRICOS



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



COMBO-C VIVARO-C MOVANO-C

GAMA COMERCIAIS OPEL **Desde 277€/mês**



- MANUTENÇÃO
- PNEUS INCLUÍDOS
- ASSISTÊNCIA EM VIAGEM 24H



Consumo de energia elétrica combinado: 18 a 36,1 kWh/100 km; Emissões de CO₂: 0 g/km; Autonomia elétrica combinada: 117 a 339 km. Consumo de combustível combinado: 5,2 a 11 l/100 km; Emissões de CO₂: 137 a 289 g/km. De acordo com a metodologia de procedimento de teste WLTP R (CE) n.º 715/2007, R (UE) n.º 2017/1153 e R (UE) n.º 2017/1151. O uso quotidiano pode diferir e depende de vários fatores, em particular: estilo de condução pessoal, características do percurso, temperatura exterior, aquecimento / ar condicionado, pré-condicionamento. Garantia da bateria relativa a um mínimo de 70% da carga. Imagem não contratual.

Exemplo Combo Cargo 2.0T L1 H1, D15DT, E6.4 & MT6 Start/Stop (75 kW - 100cv) com Banco do passageiro duplo (3 Lugares), modular e com mesa Cortina de apoio. Em Aluguer Operacional de Viaturas, prazo 48 Meses/80.000km. Inclui os serviços: Aluguer, IUC, IPO, Manutenção Plus,Pneus Ilimitados, Assistência em viagem. Seguro obrigatório não incluído na oferta (RC 50.000.000 + Danos Próprios) com Direitos ressalvados à Locadora. Inclui despesas de preparação e legalização mas acrescem custos de transporte, para as Ilhas da Madeira e Açores (1000€ + IVA Madeira e 700€ + IVA Açores). Condições válidas até 31/10/2022 para clientes empresa e ENI's, nos concessionários Opel aderentes. Contrato FREE2MOVE LEASE, condicionado à aprovação do Comité de Crédito da Arval Service Lease, SA. Imagens meramente ilustrativas. IVA não incluído.