

Renting impulsiona veículos elétricos e mobilidade sustentável

Págs. 2 a 8



António Oliveira Martins,
vice-presidente da ALF

**Flexibilização
e prolongamento
dos contratos travam queda
no renting automóvel**

Pág. 2



Ricardo Silva, diretor comercial da
LeasePlan, afirma

**Renting para PME
e particulares tem
potencial para crescer**

Pág. 4



Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD
Automotive, considera

**Renting automóvel continuará
a ser um aliado das empresas
e dos particulares**

Pág. 6



Opinião

**Apostar na humanização
do digital é apostar
no futuro do retalho
automóvel**

Pág. 8

António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF para a área do Renting, considera

Flexibilização e prolongamento dos contratos travam queda no renting automóvel

A frota total gerida pelas rentings em 2020, com clientes na sua maioria empresas, diminuiu apenas 2,4%, terminando o ano com 118 805 viaturas. Esta diminuta redução ocorre, segundo António Oliveira Martins, "devido ao esforço de apoio aos clientes, traduzido frequentemente no prolongamento de contratos que terminavam em 2020". "O setor fez um esforço para flexibilizar e prolongar a duração de contratos, como forma de contrariar as dificuldades sentidas em 2020", acrescenta o vice-presidente da ALF para a área do Renting.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilo@vidaeconomica.pt

Vida Económica - Como evoluiu a produção do renting em 2020, ano fortemente marcado pela pandemia Covid-19?

António Oliveira Martins - O setor do Renting revelou uma redução de 27,5% no número de viaturas novas adquiridas em 2020, face a 2019. Foram adquiridas, em 2020, 27 115 viaturas em renting (das quais 22 451 correspondem a ligeiros de passageiros e 4664 a ligeiros comerciais), enquanto em 2019 o número ascendeu aos 37 402 (30 294 ligeiros de passageiros e 7108 a ligeiros comerciais).

Esta contração no setor do renting é, contudo, menor do que a manifestada no mercado automóvel português, que deverá ter sofrido uma perda de 33,9% em 2020, face ao período homólogo.

A frota total gerida pelas rentings, cujos clientes são ainda maioritariamente empresas,

do mercado? Que falta fazer para que tal aconteça?

AOM - Apesar de o renting ser um dos protagonistas da mobilidade em Portugal, existe ainda algum caminho a trilhar para chegarmos aos níveis registados no resto da Europa, onde as taxas de utilização são superiores, especialmente nas grandes economias, como França, Alemanha ou Reino Unido.

O Renting é a primeira escolha das empresas para a gestão de frotas automóveis, uma vez que lhes permite substituir custos variáveis por custos fixos e ter acesso a todos os serviços associados à gestão das frotas, agregados numa única fatura mensal. Contudo, tem vindo a ganhar terreno junto do segmento das PME e particulares, tornando-se mesmo o método de acesso a automóveis que mais cresceu em Portugal nos últimos anos. Em 2020, representou cerca de 15,7% das novas viaturas ligeiras adquiridas a nível nacional.

O facto de viabilizar o foco das empresas nas suas atividades "core", permitir um controlo mais efetivo dos custos associados à necessidade de utilização de veículos e ainda possibilitar a renovação da frota automóvel – viabilizando o acesso à mais recente tecnologia automóvel com vantagens a diferentes níveis, como a segurança e a sustentabilidade – impacta positivamente o tecido empresarial.

Desta forma, diria que estamos no caminho certo para um reconhecimento progressivo do impacto positivo do renting sobre o desempenho das empresas nacionais, afetando diretamente a dinâmica económica e social do país.

Renting contribui para a diminuição da pegada ecológica

VE - A descarbonização, neste momento em marcha por praticamente todas as marcas automóveis, alterou o xadrez das viaturas disponibilizadas em renting?

AOM - O renting tem assumido um papel fulcral na gestão de frotas automóveis mais sustentáveis e na redução da pegada ambiental. Por um lado, tem impulsionado uma transição para a utilização de veículos alimentados a energias alternativas aos combustíveis fósseis e, por outro, tendo em consideração os serviços de manutenção incluídos na sua contratação, tem proporcionado a circulação de veículos com menor desgaste e consequente redução das emissões poluentes.

O setor apresenta-se como um facilitador da transição energética dos veículos, possibilitando às empresas o acesso a viaturas de tecnologia mais recente e possibilitando uma renovação da sua frota de acordo com esta transição. Além disso, o direito de utilização dos veículos, em detrimento da propriedade, contribui para a renovação mais rápida das frotas e, consequentemente, para a redução da idade média da frota automóvel, sem que o cliente assuma os custos de desvalorização dos veículos, bastante incertos, tratando-se de novas tecnologias ainda não maduras.

VE - Que pensa da eletrificação dos veículos? É uma boa solução para o renting?

AOM - Sim, inclusivamente as soluções



"Apesar de o renting ser um dos protagonistas da mobilidade em Portugal, existe ainda algum caminho a trilhar para chegarmos aos níveis registados no resto da Europa", afirma António Oliveira Martins.

de renting têm vindo a facilitar esta transição para uma maior eletrificação do parque automóvel, uma vez que permite o acesso a viaturas elétricas com um custo fixo mensal e sem que o cliente suporte o risco de desvalorização da viatura, retirando grande parte da incerteza associada a este tipo de viaturas.

Um estudo recente revelou que 20% das empresas portuguesas já têm na sua frota veículos que utilizam energias alternativas, um valor em linha com os 21% das empresas na Europa que já têm esta experiência.

Novas tendências de mobilidade geram oportunidades para o renting

VE - Também é uma boa solução para as plataformas TVDE? Em que aspetos?

AOM - As associadas da ALF trabalham com várias plataformas de TVDE e partilha de carros existentes em Portugal. Estas novas tendências de mobilidade representam uma oportunidade de negócio para o setor do renting. Denote-se que estas plataformas são desenvolvidas por empresas de base tecnológica e não automóvel, com necessidade de envolver um parceiro com soluções automóveis que possa dar resposta à oferta final, que é disponibilizar a tecnologia mais recente.

VE - Com a pandemia, as empresas aceleraram a sua transformação

tecnológica. Aconteceu o mesmo na atividade de renting?

AOM - Sem dúvida, as associadas da ALF manifestaram um notável esforço na digitalização de processos de venda e de gestão operacional durante este período. As empresas de renting têm apostado em formas de negócio que permitam aos clientes efetivar contratos através de plataformas digitais, tornando o serviço mais célere e seguro devido à pandemia.

É com muito orgulho que o setor rapidamente se tornou operacional num ambiente de teletrabalho sem que houvesse quebras de níveis de serviço para os clientes e utilizadores automóveis.

VE - Que vantagens tem o renting para as empresas e particulares?

AOM - O renting tem atraído cada vez mais empresas e particulares, captando um universo de clientes que reconhece já as vantagens deste modelo de mobilidade de automóvel.

No fundo, as empresas recorrem ao renting porque este agrega uma série de serviços abrangentes, bem como um gestor que otimiza a gestão de frota durante todo o contrato.

Tanto para as empresas, como para particulares, segmento que tem vindo a crescer, este produto permite, mediante o pagamento de uma renda mensal única, conduzir veículos modernos e equipados com novas tecnologias. Os diversos serviços associados, referidos anteriormente, que são assegurados e geridos pela gestora de frotas permitem a previsibilidade dos custos de usufruto dos veículos, um fator bastante diferenciador deste produto.

VE - Quais são os maiores utilizadores do renting e quais serão as ten-

"O Renting tem atraído cada vez mais empresas e particulares"

dências do futuro em termos de evolução da atividade e do seu impacto na economia e nas empresas?

AOM - O recurso ao renting varia substancialmente com a dimensão da frota da empresa, assumindo um lugar de destaque para empresas com frotas de grande dimensão. Apesar de os maiores utilizadores do renting serem ainda as grandes empresas, a utilização por partidas PME é um segmento com grande potencial para os players do setor de renting.

Os particulares são também utilizadores do renting, sendo este um segmento de negócio em crescimento.

No que toca a tendências de futuro, destacá-las uma maior procura por parte das empresas por veículos com tecnologia mais sustentável e que diminuam a pegada ambiental, o que representa um potencial de mercado para o renting. Esta evolução para frotas mais sustentáveis deverá também ser acompanhada de uma melhor rede de carregamento, algo contemplado pelas medidas do Plano de Recuperação e Resiliência do Governo.

"O setor apresenta-se como um facilitador da transição energética dos veículos"

diminuiu apenas marginalmente em 2,4%, terminando o ano 2020 com uma frota gerida de 118 805 viaturas.

Esta diminuta redução no número de viaturas geridas ocorre devido ao esforço de apoio aos clientes, traduzido frequentemente no prolongamento de contratos que terminavam em 2020. O setor fez um esforço para flexibilizar e prolongar a duração de contratos, como forma de contrariar as dificuldades sentidas em 2020.

VE - Analisando as taxas de utilização registadas em outros países, poderemos afirmar que atingimos a fase de maturidade ao nível da dimensão

Solução de renting mais tranquila é impossível.



1 Mobilidade garantida

Nunca fique sem carro.

2 Melhor preço do mercado

Se encontrar mais baixo, igualamos.

3 Devolução antecipada

Sem custos, se a situação o exigir.



Encontre o seu carro novo em NoStressPlan.pt

LeasePlan

What's next?

Ricardo Silva, diretor comercial da LeasePlan, afirma

Renting para PME e particulares tem potencial para crescer

Apesar da crise que se viveu em 2020, a performance do renting, em Portugal, manteve-se estável e, para 2021, as perspetivas são de crescimento do setor, dependendo naturalmente do contexto pandémico e da sua evolução. Esta é a opinião de Ricardo Silva, diretor comercial da LeasePlan.

"Numa perspetiva de recuperação progressiva da economia, acreditamos que a procura por soluções de curto/médio prazo e mais flexíveis podem ser importantes para as empresas e para as pessoas", acrescenta.

Nas PME e nos particulares, segmentos tradicionalmente mais apegados à propriedade, com o crescimento das tendências de subscrição, o renting tem vindo a ganhar uma quota natural.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Como decorreu a atividade da LeasePlan em 2020? Quais são as perspetivas para 2021?

Ricardo Silva - Apesar da crise que se viveu em 2020, a performance do renting, em Portugal, manteve-se estável, algo que acontece após o crescimento que o mercado conheceu em anos anteriores. Para 2021 as perspetivas são de crescimento do setor, dependendo naturalmente do contexto pandémico e da sua evolução.

No entanto, gostaria de referir que o setor do renting, tal como os restantes setores de atividade, teve de se adaptar às contingências deste período de pandemia e, no futuro próximo, terá de continuar a acompanhar os desenvolvimentos. Numa perspetiva de recuperação progressiva da economia, acreditamos que a procura por soluções de curto/médio prazo e mais flexíveis podem ser importantes para as empresas e para as pessoas. Opções como o renting de usados ou a solução de renting mais flexível o FlexiPlan permitem às empresas escolherem a solução de mobilidade em conformidade com a duração de que precisam. Por outro lado, a aceleração da tendência do Car-as-a-Service – com as pessoas a preferirem a subscrição, em detrimento da compra – terá certamente um papel na recuperação.

VE – A situação de pandemia e os sucessivos confinamentos aceleram a digitalização do negócio? Em que aspetos?

RS - Uma das preocupações da LeasePlan é desenvolver projetos que melhorem as ofertas e serviços para os nossos clientes. Ao desenvolvermos soluções e ferramentas online para gestores de frota e condutores estamos a tornar a gestão de frotas o mais acessível possível.

Nesse sentido, temos vindo a investir no digital para ajudar a aumentar a eficiência, melhorar a segurança dos condutores e criar novos



"Ao desenvolvermos soluções e ferramentas online para gestores de frota e condutores, estamos a tornar a gestão de frotas o mais acessível possível", afirma Ricardo Silva.

modelos de negócio e serviços que permitam gerir a frota à distância de um clique. Exemplo disto é o lançamento em 2020, do MyFleet, da App LeasePlan e do PhotoTool.

PME e particulares utilizam cada vez mais o renting

VE – De que forma se reparte o vosso mercado em termos de médias/grandes empresas, PME e particulares?

RS - Nas grandes empresas o renting é já um mercado muito maduro e com uma boa penetração, com a maior parte a ter uma gestão de frota profissional e, como tal, a fazer uma análise mais aprofundada e a perceber mais facilmente os benefícios do renting.

Nas PME e particulares é onde há mais es-

"A aceleração da tendência do Car-as-a-Service terá certamente um papel na recuperação"

paço para crescer porque estes são segmentos tradicionalmente mais apegados à propriedade, mas, agora, com o crescimento das tendências de subscrição, o renting tem vindo a ganhar uma quota natural. A perceção das vantagens do renting – controlo e redução de custos, previsibilidade, não terem de se preocupar com nada –, acelerou a transição, inclusivamente a pandemia abriu caminho para estes segmentos de clientes, porque em momentos de incerteza o renting adequa-se mais às circunstâncias.

VE – A renovação de frotas, em vez da extensão dos contratos, é uma tendência que se verifica?

RS - A vontade de prolongar contratos mantém-se e os momentos de incerteza que continuamos a viver são para isso propícios. Na incapacidade ou menos vontade de fazer contratos de duração mais longa, é normal que as empresas recorram ao prolongamento dos contratos e essa é uma virtude do renting, isto é, se o cliente quiser, é muito fácil prolongar o contrato, aumentar ou reduzir a duração ou estender, no fundo é ter uma solução em função de cada necessidade.

Previsibilidade dos custos para as empresas

VE – Tendo em conta que a redução de custos é uma preocupação permanente das empresas, qual é a intervenção da LeasePlan a este nível?

RS - Em momentos de incerteza, o renting, pela sua natureza flexível, liberta as empresas de compromissos de longo prazo, oferecendo uma solução de financiamento que permite ter um carro novo, sem a preocupação com as restantes despesas associadas a um automóvel. O renting permite ter um carro de forma mais rápida e económica e é também um descanso ao longo de todo o contrato, dado que tem uma renda mensal fixa, com tudo incluído (impostos, seguro, manutenção, pneus, etc), permitindo uma previsibilidade dos custos que o cliente vai ter com o carro, permitindo uma previsão de longo prazo, sem surpresas. Para além disso, o renting permite a flexibilidade de adaptação às necessidades de cada cliente (adequar km, duração do contrato, serviços, etc).

No caso da LeasePlan, temos vindo a enriquecer a oferta do renting no sentido de dar mais previsibilidade ao cliente sem aumentar custos – pneus ilimitados, garantia total, seguro de recondição, e mobilidade garantida. Para além disso, 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, temos desenvolvido produtos para quem procura por soluções de curto prazo, como fizemos com o Renting de Usados (prazos entre 12 e 24 me-

ses) e o FlexiPlan (prazos entre um e 24 meses).

Além dos produtos e serviços que oferecemos, temos uma equipa de consultoria dedicada ao desenvolvimento de estudos nas mais diversas áreas – motorizações, tributação, veículos elétricos –, que permitem aos clientes manterem-se informados sobre as tendências e ao mesmo tempo servem de suporte para aconselhamento na hora da tomada de decisões.

VE – Há um interesse crescente dos particulares pelo renting? Porquê?

RS - As conclusões da edição "Novo Normal" do Mobility Insights Reports, que a

Com as novas formas de mobilidade, PME e particulares tendem a optar mais pelo renting

LeasePlan, em conjunto com a Ipsos, lançou no final de dezembro de 2020, mostram que a maioria dos condutores prefere agora a segurança e o conforto do seu próprio automóvel ao transporte público.

Neste contexto é, por isso, impossível o cliente particular ignorar os benefícios do renting, uma vez que esta solução inclui, além do carro novo, todos os restantes encargos.

VE – A descarbonização de frotas e a utilização de veículos não poluentes é uma realidade. Qual é a oferta da LeasePlan a este nível?

RS - Com a crescente procura pela mobilidade elétrica, iremos continuar a desenvolver estudos que demonstrem quais os fatores que tornam os carros elétricos ou híbridos mais interessantes do que os automóveis tradicionais. Temos também uma solução elétrica, que é muito completa, o StartElectric, que vai para além dos aspetos relacionados com o veículo, mas inclui também o carregador, veículo a combustão para necessidades extra e um cartão a partir do qual o utilizador pode fazer os carregamentos, seja em casa ou na rede pública.

VE – Quais são os objetivos da LeasePlan a curto, médio e longo prazos?

RS - Este é o tempo de a LeasePlan reafirmar o seu compromisso com a qualidade, espírito inovador e competitividade da nossa proposta de valor. Nesse sentido, continuaremos a fazer tudo o que estiver ao nosso alcance para garantir a qualidade dos serviços que prestamos e não nos pouparemos a esforços para apoiar o percurso de todos os nossos clientes e parceiros ao longo dos próximos meses.

Estou confiante de que, quando terminar a pandemia a procura de soluções de renting como as que a LeasePlan oferece será acelerada. O movimento de procura de serviços de subscrição já vinha a crescer e a minha convicção é que o contexto pandémico e de incerteza ainda vá aumentar essa aceleração confirmando a nossa posição de liderança do setor ao alargar os limites do mercado, trazendo mais clientes de outras soluções para o renting.

Aderir ao seu cartão de frota bp é agora mais simples do que nunca



Temos a solução simples e perfeita para si que está interessado em aderir ao cartão de frota bp. Agora já pode aderir ao cartão de frota bp através do nosso site. Basta preencher o nosso formulário e todo o processo será online. Adira já ao BP Plus / BP+Aral via online, poupe o seu tempo, esqueça a burocracia e concentre-se no que é realmente importante para o seu negócio.

Visite-nos em **www.frota.bp.pt** e peça já o seu cartão.

Fleet Solutions



Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive, considera

Renting automóvel continuará a ser um aliado das empresas e dos particulares

“O Move 2025 é um plano ambicioso que posiciona a ALD Automotive no centro da evolução do ecossistema de mobilidade e fortalece a sua vantagem competitiva para se tornar líder global no setor da mobilidade”, afirma à “Vida Económica” Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive.

Segundo o mesmo responsável, a ALD Automotive tem hoje 196 mil veículos verdes sob gestão a nível global, num crescimento anual superior a 30%. As novas entregas desta tipologia representam já mais de 20% da totalidade das entregas de novos veículos na Europa. Em Portugal, os veículos verdes já representam 25% das entregas de 2021, muitas delas com o serviço ALD e-switch associado.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Como decorreu o ano de 2020 para a ALD Automotive e como está a ser o arranque de 2021?

Nuno Jacinto - Em 2020, o setor de Renting foi em parte impactado pela crise. No caso da ALD Automotive, não se verificou o crescimento ao nível dos últimos cinco anos, o que era a nossa ambição. De qualquer forma, e sendo a nossa atividade muito resiliente, principalmente em épocas de crise, continuámos a servir os nossos clientes, direcionando-os para soluções “win win” como o prolongamento de contratos, o que nos permitiu manter os rácios principais da nossa atividade e a gestão de mais de 20 mil viaturas, e bastante otimistas quanto ao futuro.

Não tendo a bola de cristal para 2021 para saber quando se verificará a recuperação total, continuamos confiantes que esta será rápida uma vez que os nossos clientes continuarão a necessitar de soluções de mobilidade. Temos uma carteira de clientes muito abrangente em termos de dimensão como de setores de atividade o que nos permite uma maior resistência a alterações no contexto económico.

De realçar, que, no final do ano passado, a ALD Automotive apresentou o plano estratégico a cinco anos – o Move 2025. Um plano ambicioso que posiciona a ALD Automotive no centro da evolução do ecossistema de mobilidade e fortalece a sua vantagem competitiva para se tornar líder global no setor da mobilidade.

VE – Com as novas formas de mobilidade no âmbito da descarbonização, as marcas vão substituindo os motores de combustão pela eletrificação. Como é que a ALD Automotive está a acompanhar esta mudança?

NJ - As vendas de elétricos são já um facto indelmentável. Os últimos desenvolvimentos encaminham para um futuro por parte das



“O Renting automóvel permanecerá aliado das empresas e hoje também dos particulares”, afirma.

marcas mais direcionado aos veículos eletrificados, não apenas pelo desenvolvimento da tecnologia, mas também pelo lançamento de novos modelos e pelo incremento de baterias com maior autonomia. Um importante fator de apoio aos nossos clientes nesta fase de transição é a consultoria que podemos oferecer. As nossas equipas estão formadas e munidas de ferramentas que permitem uma avaliação na lógica de TCO, possibilitando decisões conscientes e sólidas, com base em toda a despesa referente à utilização de uma viatura.

No entanto, a questão que também se coloca é se as infraestruturas de carregamento poderão acomodar muito mais veículos do que

A ChargeUp Europe fortalece a expansão do carregamento dos veículos elétricos

os que circulam hoje nas nossas estradas, sendo este um dos fatores chave. Os investimentos nesta área serão decisivos para assistirmos a uma consolidação da venda de veículos elétricos no nosso país.

Neste campo, a ALD Automotive tem desempenhado um papel essencial. Prova disso é a recente associação como primeiro parceiro na área da mobilidade e à ChargeUp Europe, representante na Europa do setor de infraestruturas de carregamento de veículos elétricos. Com a entrada do Renting e Gestão de frotas, partilhando as especificidades da eletrificação das frotas, a ChargeUp Europe fortalece o processo de expansão de toda a cadeia de valor para o carregamento destes veículos. Em comum está

o objetivo de acelerar o lançamento da infraestrutura de carregamento de veículos elétricos e permitir aos condutores um acesso contínuo em toda a União Europeia, numa experiência de carregamento fácil, transparente e integrada.

A nível local, assumimos também um forte compromisso para a mobilidade sustentável. Fomos a única gestora de frota a assinar o Pacto de Mobilidade Empresarial para a cidade de Lisboa, iniciativa promovida em conjunto pelo BCSD Portugal, Câmara Municipal de Lisboa (CML), o World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) e um conjunto alargado de diferentes empresas e instituições.

Este Pacto tem como objetivo promover uma mobilidade mais sustentável, na cidade e no país, primeiro através da criação de medidas concretas e condições para adoção de novos comportamentos e de novas soluções pelas empresas e pelos seus colaboradores, segundo, ao alargamento destas medidas a fornecedores e clientes. Alguns exemplos desta iniciativa são a promoção de partilha de veículos corporativos, a promoção de trabalho remoto, o aumento do número de veículos elétricos em frotas, a instalação de carregadores elétricos na rede privada das empresas, entre muitos outros.

VE – O renting está a funcionar como o grande impulsor de novos veículos e tecnologias? De que forma?

NJ - Outro exemplo de acompanhamento, e algo que a pandemia veio reforçar, é a consultoria ao nível das novas tecnologias. Todas as novas tecnologias têm a sua própria curva de aprendizagem e é necessário algum tempo, assim como suporte para entender as situações em que as novas tecnologias trazem uma eficiência real ao nível das frotas, por exemplo. É aqui que, nós, gestoras, temos um papel fundamental no apoio às empresas neste processo de decisão.

Também as necessidades de mobilidade das empresas e particulares mantêm-se e o Renting permanecerá como o maior impulsor des-

tes novos veículos e soluções no mercado, seja pela redução do risco que fica a cargo da gestora de frota, seja pela flexibilidade e segurança que oferece no controlo e previsibilidade de custos. É exatamente pelas suas características intrínsecas que o renting assume maior protagonismo, tanto em tempos de crise como em processos de mudança tecnológica.

ALD e-switch responde aos novos desafios de mobilidade

VE – É possível fazer um balanço do serviço ALD e-switch? Qual é a principal valência deste serviço?

NJ - O lançamento do ALD e-switch mostra que temos um leque de opções para oferecer e que estamos aptos a responder aos novos desafios de mobilidade. Fomos a primeira empresa a movimentar-se para a transição energética, iniciando em 2017 a implementação de políticas para a redução de veículos a diesel na nossa frota, ao mesmo tempo que desenvolvíamos uma abrangente oferta elétrica que incluiu serviços dedicados, como é exemplo o ALD e-switch.

Com o objetivo de promover a adoção de

Em Portugal, os veículos verdes já representam 25% das entregas de 2021

veículos mais verdes na mobilidade dos nossos clientes, este serviço alia uma maior flexibilidade contratual ao Renting de um veículo 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 por 15 ou 30 dias/ano – para viagens pontuais, como fins-de-semana prolongados, férias ou viagens longas, retirando aos clientes a ansiedade ligada à autonomia destes veículos para percursos mais extensos e não urbanos.

Temos hoje 196 mil veículos verdes sob gestão a nível global, num crescimento anual superior a 30%. As novas entregas desta tipologia representam já mais de 20% da totalidade das entregas de novos veículos na Europa. Em Portugal, os veículos verdes já representam 25% das entregas de 2021, muitas delas com o serviço ALD e-switch associado.

VE - Como se reparte hoje e qual será a tendência de futuro da carteira de clientes da ALD Automotive (empresas e particulares)?

NJ - O Renting automóvel permanecerá aliado das empresas e hoje também dos particulares. Apesar de as PME e os particulares poderem representar maiores taxas de crescimento, continuaremos a apostar num crescimento transversal em todos os segmentos de mercado. Estamos muito bem preparados para esse acompanhamento, através das nossas várias equipas – umas que acompanham de forma direta os nossos clientes e outras que acompanham os nossos parceiros e que nos permitem estar presentes em muitas outras oportunidades e segmentos de clientes.

Mercedes-Benz neutros em CO₂ até 2039



Uma frota de veículos totalmente livre de emissões! É essa a nossa visão e estamos altamente comprometidos com a proteção do clima e do controlo da poluição. A nossa ambição futura é tornar a frota de automóveis Mercedes-Benz neutros em CO₂ até 2039 e deste modo não provocarmos nenhum impacto na qualidade do ar”, afirma à “Vida Económica” Raquel Abreu, Public Relations, Corporate Communication & Marketing Budget Control da Mercedes-Benz Cars - Sales & Marketing.

“Adotámos para isso uma abordagem holística para a proteção do clima e como tal os nossos objetivos abrangem todas as fases da cadeia de valor: do desenvolvimento técnico à extração de matérias-primas, à produção, vida útil e reciclagem”, acrescenta.

Durante as próximas duas décadas, a Mercedes-Benz irá mudar o seu portfólio de produtos. “O nosso caminho na direção da neutralidade de emissões inclui o lançamento de veículos totalmente elétricos, melhorias de eficiência por meio da hibridização e desenvolvimento dos nossos veículos com motores de combustão equipados com tecnologia de última geração”.

“Para isso estamos a estruturar a eletrificação de todos os segmentos, do pequeno smart aos grandes SUV, com um investimento de cerca de dez mil milhões de euros na expansão da nossa frota elétrica e mais de mil milhões de euros no desenvolvimento e produção de baterias.”

Os passos para a descarbonização

As metas e etapas de concretização até 2039 são as seguintes: 2022: vários modelos eletrificados em todos os segmentos, do pequeno smart aos grandes SUV; 2025: até 25% das vendas deverão ser constituídas por veículos totalmente elétricos e PIH; 2030: atingir mais de 50% das vendas de automóveis com PIH ou veículos totalmente elétricos; 2039: uma frota de automóveis novos neutros em CO₂.

Já em 2022, as fábricas da Mercedes-Benz a nível mundial estarão a produzir veículos com neutralidade carbónica (mais de 30 unidades), sendo uma parte importante desta estratégia a produção de baterias, que também será neutra em CO₂.

“No interior da fábrica central da Mercedes-Benz, em Sindelfingen, colocámos recentemente em operação uma das unidades de produção de automóveis mais modernas do mundo: a Fábrica 56. Esta representa o futuro da produção da Mercedes-Benz e define novos padrões na produção de automóveis”, afirma Raquel Abreu.

“Também os nossos fornecedores fazem parte desta nossa abordagem de proteção do clima. Estamos, por isso, a implementar medidas eficazes de proteção do clima junto dos nossos parceiros ao longo da cadeia de abastecimento. O ponto de partida é a criação de transparência. Para isso, estamos a trabalhar com organizações para avaliar o impacto ambiental da nossa cadeia. Estamos em contato direto com os nossos fornecedores para identificar medidas mais eficazes na redução de CO₂.“

“Exemplo de todo este esforço será a próxima geração de modelos Mercedes-EQ, que terá início já com o EQS, e que sairá da linha de produção com baterias desenvolvidas com neutralidade carbónica”, conclui Raquel Abreu.

LeasePlan fez simulação para a “Vida Económica”
SUV têm rendas mensais competitivas em vários modelos



Dacia Sandero 1.0 SCe Acess 1.0 67 Cv tem a renda mais baixa de 48 veículos

Os valores das rendas mensais em renting (com IVA) de um frota de 48 veículos variam, de acordo com uma simulação enviada à “Vida Económica” pela LeasePlan Portugal, entre os 320 euros de um Dacia Sandero 1.0 SCe Acess 1.0 67 Cv e os 966 euros de um Mercedes Classe E Statio 300 de Avantgarde 2.0 306 Cv.

Nos elétricos, as rendas mensais variam entre os 552 euros de um Fiat 500 (332) Action.0 95Cv e os 736 euros de um RENAULT ZOE ZOE Intens 50.0 109 Cv.

Por segmentos, os “Utilitários” e os “Ligeiros de Mercadorias” apresentam no seu conjunto preços máximos mais baixos, 363 euros e 400 euros respetivamente, do que todos os “Pequenos Familiares”, Familiares Médios 1.6, “Familiares Médios Premium”, “Grandes Familiares Premium” e “Veículos Elétricos”.

Já os “SUV” apresentam uma competitividade de preços considerável tanto para o de renda mais baixa, com 342 euros para o SEAT ARONA (KJ7) 1.0 TSI Reference 1.0 95 Cv, como para o de renda mais alta, o DACIA DUSTER 1.0 TCe Essencial 1.0 90 Cv.

No renting, o preço da renda mensal não é tudo. Há também vantagens contabilísticas e fiscais a considerar.

No renting, a viatura não é contabilizada no balanço do cliente. A totalidade da renda é contabilizada como custo do exercício. Melhora os rácios financeiros da empresa, com possíveis ganhos, entre outros, na concessão de crédito.

No renting, somente são considerados os custos resultantes do usufruto da viatura, que se traduzem no valor de aquisição líquido do Valor Residual. Dependendo do impacto do Valor Residual, permite maximizar a dedução fiscal em sede de IRC.

Outra das vantagens do renting consiste na previsibilidade dos custos ao longo do período contratual, considerando o facto de a renda ser fixa. É importante frisar que os riscos económicos decorrentes da posse da viatura, tais como o valor residual ou a inflação, recairão sobre a locadora.

Ainda no renting, a renda é contabilizada num único lançamento contabilístico, como prestação de serviços, tornando a faturação simplificada.

Várias opções						
VEÍCULO	EMISSIONES DE CO2 (g/km)	RENTA (s/ I.V.A.)	IVA	RENTA (C/ I.V.A.)	Escalaio T.A.	
LIGEIROS DE PASSAGEIROS						
UTILITÁRIOS						
DACIA SANDERO 1.0 SCe Access 1.0 67 Cv	120	271	50	321	10,0%	Gasolina
CITROEN C3 (1CB) 1.2 PureTech Feel Pack 1.2 83 Cv	123	287	52	339	10,0%	Gasolina
TOYOTA YARIS (XP210) 1.0 VVT-i Comfort 1.0 72 Cv	127	289	52	341	10,0%	Gasolina
SEAT IBIZA (KJ) 1.0 TSI Reference 1.0 95 Cv	117	295	54	349	10,0%	Gasolina
PEUGEOT 208 1.2 PureTech Active 1.2 75 Cv	119	304	55	359	10,0%	Gasolina
RENAULT CLIO V CL5 1.0 SCe Zen 1.0 67 Cv	118	297	54	351	10,0%	Gasolina
NISSAN MICRA (M49) 1.0 IG-T Visia 1.0 92 Cv	123	307	56	363	10,0%	Gasolina
PEQUENOS FAMILIARES						
TOYOTA COROLLA TOURING 1.2T Active 1.2 116 Cv	143	366	68	434	10,0%	Gasolina
PEUGEOT 308 SW 1.2 PureTech Active 1.2 110 Cv	126	360	66	426	10,0%	Gasolina
OPEL ASTRA K SPORTS 1.2 T Business Edition S/S 1.2 130 Cv	122	359	66	425	10,0%	Gasolina
PEUGEOT 308 SW 1.2 PureTech Active Pack 1.2 110 Cv	126	363	67	430	10,0%	Gasolina
VW GOLF VIII VARIA 1.0 TSI 1.0 110 Cv	126	382	71	453	10,0%	Gasolina
FORD FOCUS STATION 1.0 EcoBoost MHEV Titanium 1.0 125 Cv	115	385	72	457	10,0%	Gasolina
RENAULT MEGANE IV SPORT 1.3 TCe Limited 1.3 140 Cv	133	388	72	460	10,0%	Gasolina
FAMILIARES MÉDIOS 1.6						
VW PASSAT VARIANT 1.5 TSI 1.5 150 Cv	143	450	85	534	27,5%	Gasolina
VW ARTEON SHOOTING 1.5 TSI 1.5 150 Cv	148	471	90	561	27,5%	Gasolina
OPEL INSIGNIA SPORTS 1.5 D Business Edition 1.5 122 Cv	127	482	92	575	27,5%	Diesel
PEUGEOT 508 SW 1.5 BlueHDi Active EAT8 1.5 130 Cv	126	521	101	621	27,5%	Diesel
FAMILIARES MÉDIOS 2.0						
VW ARTEON SHOOTING 2.0 TDI 2.0 150 Cv	132	549	107	656	35,0%	Diesel
SKODA SUPERB BREAK [3 2.0 TDI Ambition 2.0 150 Cv	128	589	116	705	27,5%	Diesel
VW PASSAT VARIANT 2.0 TDI DSG 2.0 122 Cv	129	607	120	727	35,0%	Diesel
FAMILIARES MÉDIOS "PREMIUM"						
AUDI A4 AVANT (B9) 35 TFSI S tronic 2.0 150 Cv	143	593	117	710	35,0%	Diesel
VOLVO V60 (255) 2.0 T6 AWD TE Inscription Expr 2.0 340 Cv	41	676	135	811	17,5%	Plug-In
MERCEDES CLASSE C STATIO 200 d 1.6 160 Cv	134	619	124	742	35,0%	Diesel
MERCEDES CLASSE C STATIO 300 e Avantgarde 2.0 320 Cv	37	649	129	778	17,5%	Plug-In
BMW SERIE-3 TOURING 320 e Touring Auto 2.0 204 Cv	33	674	135	810	17,5%	Plug-In
FAMILIARES GRANDES "PREMIUM"						
VOLVO V90 (235) 2.0 T8 PHEV R-Design Expressio 2.0 392 Cv	46	774	154	928	17,5%	Plug-In
MERCEDES CLASSE E STATIO 220 d Avantgarde 7L 2.0 194 Cv	147	694	138	832	35,0%	Diesel
BMW SERIE-5 TOURING 520 e Line Luxury 2.0 204 Cv	35	785	158	943	17,5%	Plug-In
MERCEDES CLASSE E STATIO 300 de Avantgarde 2.0 306 Cv	35	788	157	945	17,5%	Plug-In
BMW SERIE-5 TOURING 530 e 2.0 292 Cv	35	805	162	967	17,5%	Plug-In
SUV						
SEAT ARONA (KJ7) 1.0 TSI Reference 1.0 95 Cv	123	292	52	344	10,0%	Gasolina
OPEL CROSSLAND 1.2 Business Edition 1.2 83 Cv	134	305	55	360	10,0%	Gasolina
DACIA DUSTER 1.0 TCe Essencial 1.0 90 Cv	141	313	58	371	10,0%	Gasolina
VW T-CROSS (C11) 1.0 TSI 1.0 95 Cv	132	328	60	389	10,0%	Gasolina
VEÍCULOS ELÉTRICOS						
FIAT 500 (332) Action .0 95 Cv	0	462	91	552	0,0%	Eletrico
CITROEN C4 (1CL) Feel .0 136 Cv	0	489	94	583	0,0%	Eletrico
PEUGEOT 208 e-208 Active .0 136 Cv	0	494	96	590	0,0%	Eletrico
CITROEN C4 (1CL) Feel Pack .0 136 Cv	0	498	96	594	0,0%	Eletrico
OPEL CORSA F e-Edition .0 136 Cv	0	490	96	585	0,0%	Eletrico
NISSAN LEAF Leaf Acenta .0 150 Cv	0	491	95	586	0,0%	Eletrico
PEUGEOT 2008 e-2008 Active .0 136 Cv	0	516	101	617	0,0%	Eletrico
RENAULT ZOE ZOE Intens 50 .0 109 Cv	0	613	123	736	0,0%	Eletrico
MINI MINI (F56) Cooper SE .0 184 Cv	0	543	107	650	0,0%	Eletrico
Ligeiros mercadorias						
FURGÕES						
DACIA DOKKER VAN 1.5 dCi Essential 1.5 75 Cv	110	313	57	369	0%	Diesel
FORD TRANSIT COURIER 1.0 EcoBoss Limited 1.0 100 Cv	157	325	59	384	0%	Diesel
FIAT DOBLO CARGO [26 1.3 MJ Easy 3L 1.2 95 Cv	163	341	60	401	0%	Diesel
CITROEN BERLINGO VAN 1.5 BlueHDi M Control 1.5 75 Cv	146	337	59	396	0%	Diesel

Propostas de aluguer operacional de veículos datadas de: 14 de abril de 2021
Prazo do aluguer (meses): 48
Quilometragem contratada: 120.000
Quilometragem técnica máxima: 200.000

Serviços incluídos:
Aluguer / Imposto Único de Circulação / Seguro com cobertura de danos próprios (4%) / Manutenção preventiva e corretiva / Pneus Ilimitados / Veículo de substituição / Seguro de Recondicionamento / Mobilidade Garantida

Opinião

Apostar na humanização do digital é apostar no futuro do retalho automóvel



RICARDO CARVALHO
Country Manager da
CitNOW em Portugal*

O retalho é, e continuará a ser, um elemento-chave na cadeia de valor do setor automóvel. Contudo, são cada vez mais (e distintos) os fatores de mudança – alguns deles em curso – que se têm verificado e que vieram alterar o seu papel. É, por isso, sobre a dinâmica dos eventos, do mercado e, ainda, dos objetivos e metas que os gestores do retalho automóvel se debruçam por estes (desafiantes) dias, estabelecendo planos atrás de planos, sempre com a incerteza dos fatores que os suportam e com a imprevisibilidade dos dias que correm.

Não obstante, enfrentamos, hoje, um conjunto de certezas que se apresentam como a nova realidade no retalho automóvel e sobre os quais podemos (e devemos) refletir. Em primeiro lugar, os clientes são e serão cada vez mais digitais e a sua jornada de compra, consequentemente e por comodidade, começa no digital. O grande showroom automóvel já não é, aliás, físico e, ainda que os dois universos – físico e digital – possam coexistir por muitos e bons anos, o segundo começa a ganhar terreno. O mesmo acontece ao nível da experiência de concessionário e produto e no contacto com o profissional de vendas e pós-venda. Esta interação tornar-se-á, gradualmente, num híbrido entre o digital e físico.

Neste ponto, refira-se que o vídeo assume um papel fundamental no canal digital, pelo seu poder e porque representa a segunda melhor experiência para o cliente. Uma vez que o negócio automóvel vive de emoções, a customer experience é, ainda, mais valorizada e fulcral para manter o cliente conectado com o produto, com o concessionário e com o profissional de vendas.

Há, todavia, que fazer a transição para o digital de forma organizada e definir o papel concreto de cada player dentro da cadeia de valor – não faz sentido um profissional de vendas fazer vídeos semelhantes aos realizados por agências de comunicação e marketing, com atores e produtores profissionais, pois nunca conseguirá atingir o mesmo nível e muito menos o mesmo propósito. É uma tentação muito frequente e que, por norma, representa um impacto muito reduzido, e que afeta, ainda, o desempenho do profissional de vendas no processo central ao qual deve estar vinculado.

Numa escala maior, é, também, fundamental realinhar o papel do retalho na cadeia de valor, para que as “peças” se complementem e deem origem a algo maior. Assim, o racional profissional de vendas/pós-venda-carro-cliente deve ser o eixo central da atuação no digital por parte do concessionário. No momento atual, o que se espera do retalho é, sem dúvida, a humanização do digital e não a produção de vídeos impessoais ou de grande generalidade na abordagem ao cliente.

Assim, e elencados os fatores-chave para o ajuste ao novo contexto e desafios de negócio, a estratégia digital do concessionário deve passar por apostar num conjunto de iniciativas que permitam realinhar os eixos de ação orientados para os resultados, como a adoção de uma solução de plataforma de comunicação digital (smart videos), a formação das equipas (para que se adaptem a essa mesma ferramenta, que deve ser funcional e de simples utilização), a definição dos momentos-chave de realização de vídeos personalizados – de acordo com as etapas-chave do ciclo de vendas e do ciclo oficial – e o estabelecimento de indicadores de desempenho e de pilotagem adequados à nova realidade.

A conjugação da solução tecnológica ideal com a doutrina adequada e, naturalmente, com as pessoas certas é o êmbolo da transformação que se pretende operar.

* Empresa pioneira no desenvolvimento de tecnologia de vídeo para o setor automóvel

Volvo Cars quer ser ambientalmente neutra até 2040



A Volvo Cars anuncia que a sua fábrica em Daqing, na China, é agora alimentada a 100% através de eletricidade renovável. A empresa já havia anunciado, em 2020, que a sua fábrica de Chengdu, no mesmo país, também era fornecida com eletricidade de impacto ambiental neutro. Além de Daqing, a Volvo Cars tem vindo a realizar progressos na redução de emissões das suas fábricas na China. Nos últimos meses a empresa tem estado em contacto próximo com os seus fornecedores locais, encorajando-os a seguir o seu exemplo e a mudar para energia 100% neutra para o clima

Todas estas medidas fazem parte do plano ambiental que a Volvo Cars partilhou recentemente. A ambição de se tornar uma empresa de automóveis 100% elétricos até 2030. Contudo, é um plano que vai muito mais além desta redução de emissão de escape: irá englobar as emissões dos processos de produção, o controlo da cadeia de fornecedores, e a utilização de material reciclado. Um plano que irá reduzir a pegada de carbono por automóvel em 40%, entre 2018 e 2025.

Até 2040, a Volvo Cars já anunciou também que pretende ser uma empresa ambientalmente neutra.

Soc. Com. C. Santos recebeu as primeiras unidades

Mercedes EQA alarga oferta no mobilidade elétrica



A Sociedade Comercial C. Santos já tem disponível o novo Mercedes EQA com preços a partir de 53 mil euros. O “irmão” 100% elétrico do GLA é o novo modelo de entrada na gama de modelos totalmente elétricos da marca Mercedes-EQ e o seu design é diferenciador.

O EQA é o primeiro de seis novos modelos EQ a lançar até ao próximo ano. O EQA junta-se ao também 100% elétrico EQC e aos vários híbridos plug-in da marca.

O Mercedes EQA está equipado com a grelha do radiador “painel preto” com estrela central, que é uma referência da marca Mercedes-EQ. Outro elemento de design distintivo do mundo dos modelos elétricos da Mercedes-EQ é a contínua faixa de luz nas secções dianteira e traseira.

Autonomia de 426 km

Os assistentes inteligentes apoiam o condu-

tor em vários domínios, por exemplo, no que diz respeito à prevenção de acidentes, à estratégia de funcionamento preditiva e à navegação com função da Electric Intelligence. Adicionalmente, o modelo inclui vários equipamentos ,como o sistema ENERGIZING Comfort e o MBUX (Mercedes-Benz User Experience).

A versão de lançamento do SUV elétrico é a EQA 250, com uma potência de 190 cv (140kW). A aceleração 0-100 km/h é cumprida em 8,9 segundos, com uma velocidade máxima de 160 km/h (limitada eletronicamente).

A bateria de iões de lítio, que se encontra instalada num elemento estrutural na secção inferior do chassis do veículo, tem uma capacidade de armazenamento de energia de 66,5 kWh. A autonomia é de 426 km (de acordo com o ciclo de teste WLTP) e o consumo em ciclo combinado é de 17,7 kWh/100 km (também WLTP).

O EQA 250 tem preços a partir de 53 750 euros.

Programa Opel Drive incentiva a mobilidade elétrica



A Opel criou o programa Opel Drive para o novo modelo elétrico Corsa-e com o objetivo de dar renovado impulso à mobilidade elétrica. O Opel Drive adota o formato de “renting”, que é habitualmente exclusivo para empresas. A Opel coloca esta opção vantajosa ao alcance de clientes particulares com uma oferta especial de renda a partir de apenas 256 euros por mês. Além da disponibilização em pleno de um Opel Corsa-e, o programa inclui serviços como manutenção, substituição de pneus sem limite e viatura de substituição. A duração do ‘renting’ é de 48 meses (quatro anos) ou 40.000 quilómetros, prevendo uma participação inicial de 7933 euros e não envolve compromisso de pagamento ou compra do veículo no termo do contrato.

O novo Opel Corsa-e é um automóvel elétrico a bateria que garante autonomia até 337 quilómetros (WLTP). Destaca-se pelo equipamento completo, logo a partir da versão de

Proposta especial prevê “renting” por período de 48 meses

entrada, com climatização automática com controlo remoto, travão de estacionamento elétrico, sistema de fechaduras sem chave, sistemas de informação e entretenimento Multimedia compatíveis com Apple CarPlay e Android Auto, com ecrã de sete polegadas, para citar apenas alguns.

Do lado da segurança e da assistência à condução, o Corsa-e oferece de série o alerta de colisão dianteira com travagem automática de emergência e deteção de peões, alerta de saída de faixa, reconhecimento de sinais de trânsito e programador de velocidade.

O Opel Corsa-e de cinco lugares foi concebido a pensar na utilização do dia a dia.