



GREEN'UP



SOLUÇÕES DE CARREGAMENTO
PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS E HÍBRIDOS



**ECONÓMICO, SEGURO E FÁCIL DE INSTALAR,
PARA USO INTERIOR OU EXTERIOR.**

- Utilização no setor residencial ou terciário
- Para todo o tipo de veículos elétricos e híbridos
- Componível
- Acabamento isolante ou metal, com potência regulável
- Modo 2 e modo 3, segundo a norma IEC 61851
- Controlo local ou remoto, através do smartphone, tablet ou PC
- Controlo de acessos com leitor de cartão RFID



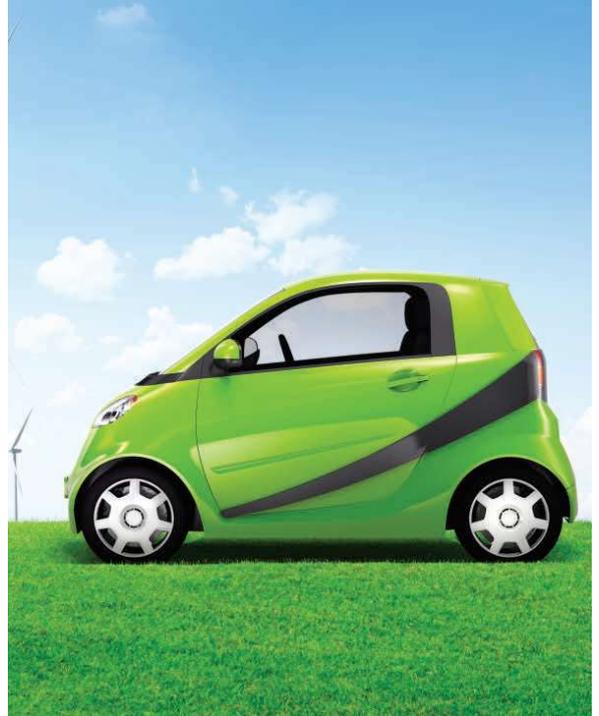
Saiba mais aqui



Mobilidade elétrica e híbrida

Em 2020, um em cada quatro novos veículos ligeiros de passageiros era híbrido ou elétrico

Quota de mercado destes carros tem aumentado bastante em Portugal. Assim como na Europa.



O

Os efeitos da pandemia têm-se feito sentir na maior parte dos setores. O mercado automóvel não é exceção e Portugal também sofre. No nosso país, o mercado automóvel fechou o ano de 2020 com uma queda de 33,9%. “Queda igual à registada em 2011”, recorda Helder Pedro, secretário-geral da ACAP – Associação Automóvel de Portugal. Quando se olha para a situação portuguesa na União Europeia (UE), este mercado registou a terceira maior queda. Ficou 10 pp acima da média da UE e só a Bulgária e a Croácia registaram quedas superiores.

“O mercado de ligeiros de passageiros sofreu uma queda maior, fechando o ano com uma diminuição de 35%, quando comparado com 2019. Queda aqui superior à de 2011 e apenas cerca de 2 pp abaixo da registada em 2012”, explica Helder Pedro.

Apesar da forte crise que o setor automóvel atravessa, as vendas de veículos elétricos híbridos plug-in e veículos 100% elétricos conseguiram alguma imunidade no

mercado nacional (e internacional).

“Em 2020, um em cada quatro novos veículos de ligeiros de passageiros era híbrido ou elétrico. O peso destes veículos no total de veículos vendidos de 2019 para 2020 quadruplicou, e no caso dos veículos 100% elétricos registou-se um aumento de 158% de quota de mercado. Em 2020, o mercado de veículos híbridos representou 16% do mercado e os veículos 100% elétricos representaram já 5% do mercado”, informa o secretário-geral da ACAP.

Ou seja, este mercado não sai ileso, mas, apesar de tudo, a sua quota tem “aumentado significativamente, a exemplo do que aconteceu noutros países da Europa”. E isto apesar de em Portugal o Governo “não ter aumentado o incentivo à compra de elétricos, tal como aconteceu em Espanha, França, Alemanha, Reino Unido e outros países”.

É, portanto, indiscutível que a pandemia afetou mais em Portugal a venda de veículos movidos a combustíveis fósseis. “O mercado de veículos híbridos plug-in fecha o ano com um crescimento, relativamente a 2019, de cerca de 105%, uma quota de mercado que quadruplicou, em que um em cada quatro veículos novos matriculados era híbrido plug-in. Os híbridos convencionais também cresce-

“

A ACAP tem vindo a propor um plano de renovação do parque automóvel, para um progressivo rejuvenescimento de um dos parques mais envelhecidos da Europa.



HELDER PEDRO,
secretário-geral da ACAP

ram 27% e no caso dos veículos 100% elétricos também foi um ano bastante positivo, com um crescimento nas suas vendas de cerca de 14% e uma quota de mercado que cresceu 158%”, refere Helder Pedro.

No que diz respeito aos veículos movidos a combustíveis fósseis, “o comportamento é inverso” e as suas vendas sofreram fortes quedas, na ordem dos 44%, com consequente impacto na sua quota de mercado, que reduz, em 2020, em 32%.

2021 pode ser um ano negativo

Helder Pedro não está otimista para este ano. As medidas políticas que foram tomadas em relação aos híbridos podem prejudicar este mercado, alerta. “Dado o fim dos benefícios fiscais aos veículos híbridos convencionais e da forte restrição dos incentivos aos plug-in, prevemos que, a não serem alteradas estas medidas, isso poderá ter um impacto negativo ao nível das vendas destes veículos”.

O responsável da ACAP defende também o aumento do valor do incentivo à compra de veículos 100% elétricos. E recorda ainda que a forte crise económica que se está a enfrentar e a consequente incerteza quanto ao futuro, “poderá ter um efeito negativo no setor”.

Assim, a ACAP tem vindo ainda a propor “um plano de renovação do parque automóvel, à luz do que foi feito, por exemplo, em Espanha, Alemanha, França, para um progressivo rejuvenescimento de um dos parques mais envelhecidos da Europa”. Este plano seria para incentivar a compra de veículos de baixas emissões, contribuindo para as metas de descarbonização estabelecidas no Green Deal. “Segundo os nossos cálculos, um plano que abrangesse 40 mil veículos levaria a uma redução de 10.800 toneladas de CO₂ e a uma poupança energética de 3,2 milhões de

combustíveis/ano. Equivalente a 33.200 barris de petróleo!”

É prioritário alargar a rede de carregamento

Questionado se tem havido investimento público na rede de carregamento para fazer frente à crescente procura por parte dos portugueses em veículos elétricos e híbridos plug-in, responde que “o alargamento da rede de carregamento de veículos elétricos deve ser um objetivo prioritário, por forma a responder às necessidades na redução de emissões e para acompanhar as vendas destes veículos”. Infelizmente, prossegue, 75% dos pontos de carregamento, na Europa, estão instalados em quatro países: Holanda (com 25%), Alemanha, França e Reino Unido.

Por outro lado, a ACAP tem “insistido na necessidade de existirem políticas públicas que promovam a coesão social, ou seja, que ninguém seja discriminado no acesso às novas tecnologias em função do rendimento ou por habitarem longe dos centros”. Quer isto dizer que a rede de carregamento tem de ser alargada ao interior do país. “Até ao momento, e em nossa opinião, não tem acontecido de forma suficiente. Consideramos mesmo que deveria existir um plano a nível europeu para a criação alargada de uma rede de carregamento a nível da União Europeia.”

Mobilidade elétrica e híbrida

Um mercado com grande resiliência

Elétricos reagem melhor à crise pandêmica.



O ano que passou foi muito difícil. A produção à comercialização de veículos automóveis foi bastante afetada pela pandemia e Henrique Sánchez, presidente do conselho diretivo da UVE – Associação de Utilizadores de Veículos Elétricos, fala inclusive de “ano catastrófico para a indústria automóvel tradicional, que no conjunto dos veículos com motores de combustão interna – gasolina e gasóleo – registou uma queda nas suas vendas de 40,6%, tendo caído em onze dos doze meses do ano”.

Já as vendas dos veículos elétricos

em Portugal em 2020 mostraram uma “grande resiliência” tendo finalizado o ano com “um crescimento de 55,3%”. Só houve quedas em abril e maio, fruto do primeiro confinamento, registando subidas nos restantes dez meses e encerrando o ano com “um fantástico crescimento de 135,7% no mês de dezembro”. “A quota de mercado dos automóveis ligeiros de passageiros elétricos, considerando os veículos 100% elétricos (BEV) e os veículos elétricos híbridos plug-in (PHEV), cifrou-se, em dezembro, nos 22,5% tendo a

quota anual atingido uns excelentes 13,6%”, explica Henrique Sánchez.

Apesar de todas as vicissitudes que estamos a passar, o responsável da UVE encontra-se otimista no que diz respeito ao mercado dos veículos de baixas emissões para este ano de 2021. Quer no nosso país, quer na Europa. E aponta os principais impulsionadores de um ano que perspetiva muito positivo:

Medidas restritivas em relação às emissões de CO2 que implicarão pesadas multas a serem atri-



Os processos de instalação de novos ramais ou o aumento de potência de outros que permitam a instalação de postos de carregamento mais rápidos são fundamentais.

ciclos e triciclos elétricos (tuk-tuk), motocicletas, ciclomotores, bicicletas e cargo-bikes elétricas. Estes incentivos têm sido reforçados por diversos países europeus.

Por fim, a expansão da rede pública de carregamento de veículos elétricos, bem como as redes privadas complementares.

Excesso de burocracia

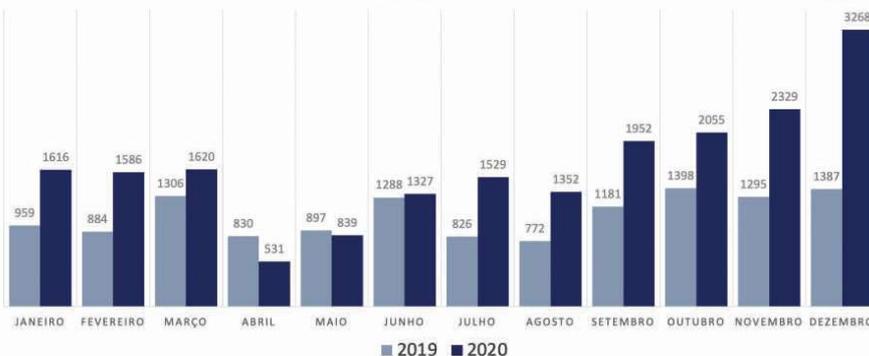
Em relação, precisamente, à rede de postos de carregamento no país, Henrique Sánchez afirma que o principal problema tem a ver com “o ritmo de crescimento da rede pública de carregamento de veículos elétricos e também das redes privadas, devido à atual burocracia e complexidade inerente à homologação dos equipamentos e à certificação das instalações”.

Para o presidente do conselho diretivo da UVE, tirando as questões de segurança, as quais devem estar sempre em primeiro lugar, a mobilidade elétrica exige a simplificação destes processos. “Os processos de instalação de novos ramais ou o aumento de potência de outros que permitam a instalação de postos de carregamento mais rápidos são fundamentais para o crescimento das redes, para a instalação de estações de carregamento com múltiplos carregadores, os Hubs, assim como a expansão da sua capilaridade, abrangendo harmoniosamente a totalidade do território nacional, continente e arquipélagos dos Açores e da Madeira”.



HENRIQUE SÁNCHEZ,
presidente do conselho
diretivo da UVE

VENDAS BEV + PHEV EM PORTUGAL
COMPARAÇÃO 2019-2020



BEV – Battery Electric Vehicles e PHEV – Plug-In Hybrid Electric Vehicles; Consideradas todas as categorias de veículos ligeiros e pesados.

opel.pt

NOVO OPEL CORSA-e / 100% ELÉTRICO

CONQUISTA "VOLANTE DE OURO 2020".
O MELHOR CITADINO.*



TOTALMENTE ELÉTRICO**

CONFIGURE-O EM OPEL.PT

* Vencedor do prémio alemão "Volante de Ouro 2020" na Categoria de Citadinos. Auto Bild e Bild am Sonntag. Edição 45/2020.

** Emissão de CO₂ Corsa-e 0 g / km; Consumo de energia elétrica Corsa-e 16,8 kWh / 100 km (ciclo WLTP***); Autonomia Corsa-e de 337 km (ciclo WLTP***). *** Os valores de consumo de combustível e de emissão de CO₂ mencionados são determinados de acordo com os regulamentos de homologação NEDC (R (EC) nº 715/2007 e R (EC) nº 692/2008, nas versões aplicáveis), o que permite a comparação com outros veículos. A partir de 01/09/2017, os valores de consumo de combustível e de emissão de CO₂ são determinados usando o novo Procedimento Global de Testes Harmonizados de Veículos Ligeiros (WLTP), e os valores relevantes são convertidos novamente no NEDC para permitir a comparação. Entre em contacto com o seu concessionário para obter as informações mais recentes e verificar se os valores foram alterados.



O P E L

Mobilidade elétrica e híbrida

Incentivos insuficientes

Estímulos governamentais ainda ficam aquém do que é necessário.



Para aumentar as vendas de veículos eletrificados, os países têm adotado estratégias de incentivos. Diferentes valores, mas a estratégia é semelhante. No caso de Portugal existe, por exemplo, um incentivo de três mil euros para os particulares que queiram adquirir um veículo elétrico ligeiro de passageiros, financiado pelo Fundo Ambiental. Para se conseguir este incentivo há que se submeter a uma candidatura, e atenção que a verba anual disponibilizada pelo Governo não demora muito a esgotar-se. Refira-se que a verba anual governamental para apoiar a compra de veículos elétricos é de quatro milhões de euros.

Os incentivos atribuídos pelo Governo para a aquisição de veículos elétricos em Portugal conseguem convencer os consumidores a fazer esta aposta? Helder Pedro, secretário-geral da ACAP, diz que “os incentivos fiscais para a aquisição

de veículos elétricos não são suficientes nem para atingir as metas de descarbonização, nem como vantagem comparativa relativamente a veículos do mesmo segmento a combustão interna, especialmente no momento de forte incerteza que se está a atravessar”.

O responsável da ACAP explica que dada a sua tecnologia, estes veículos apresentam ainda um valor elevado na aquisição, pelo que é fundamental a existência destes apoios. Vários países aumentaram muito o valor dos incentivos, em meados do ano passado, para fazer face à crise. “Infelizmente, não foi o caso de Portugal, onde o valor se mantém inalterado, e em alguns casos é inferior em 50% ao de países como a Irlanda ou Itália. Por outro lado, e dada a limitação do número de veículos abrangidos, normalmente a meio do ano os incentivos encontram-se esgotados!”, sublinha.



Como o custo de produção de automóveis eletrificados é muito superior ao das motorizações ‘clássicas’, os apoios governamentais podem ser decisivos para que os fabricantes consigam suportar a sua massificação.

MASSIMO SENATORE,
diretor-geral da BMW Portugal

Particulares disponíveis para uma mudança de paradigma

Quanto a Massimo Senatore, diretor-geral da BMW Portugal, diz que, apesar do esforço do Governo neste campo nos últimos anos, “infelizmente os incentivos e as medidas ainda não são suficientes para que a

população adira massivamente à aquisição de um veículo elétrico”.

Em Portugal, a quota de mercado de veículos eletrificados tem vindo a aumentar nos últimos anos precisamente graças ao chamado “incentivo verde”. A notícia de que o Governo português “reduziu o apoio aos veículos eletrificados este ano poderá contrariar esta tendência”. “O mercado de veículos elétricos/eletrificados cresce significativamente em Portugal, apesar de o mercado global estar em queda. Os veículos eletrificados representam cerca de 30% nas vendas BMW e MINI em Portugal, e tínhamos previsto crescer para perto de 40% em 2021”, informa.

Segundo o responsável da BMW, era importante criar mais apoios para se aderir de forma massiva à mobilidade elétrica, já que em Portugal a maior parte das medidas de incentivo à utilização de veículos elétricos “é dirigida às empresas”.

“Acreditamos que essas medidas deveriam ser alargadas aos clientes particulares, que estão atentos e disponíveis para esta mudança de paradigma. Além disso, como o custo de produção de automóveis eletrificados é muito superior ao das motorizações ‘clássicas’, os apoios governamentais podem ser decisivos para que os fabricantes consigam suportar a sua massificação”.

Massimo Senatore acrescenta ainda que seria importante conseguir atrair as pessoas, sendo essencial, comunicar, partilhar e esclarecer para que “possam tomar uma decisão informada”. Sobre este tema, Enrico de Lorenzi, brand manager da Opel, diz que os incentivos estatais são “decisivos para atrair os consumidores para estas novas motorizações e retirar do mercado carros muito envelhecidos”. “Especialmente em Portugal, que tem um dos parques automóveis mais envelhecidos da Europa”.

Uma vitória para a UVE

A UVE – Associação de Utilizadores de Veículos Elétricos está satisfeita, pois viu uma das suas pretensões para 2021 atendida no Orçamento do Estado (OE) de 2021. À questão que opinião tem dos incentivos que constam neste OE para os veículos 100% elétricos e elétricos híbridos plug-in e se mudaria algo, Henrique Sánchez, presidente do conselho diretivo da

UVE, começa por recordar que a dotação do Fundo Ambiental para os Incentivos à Aquisição de Veículos Elétricos, que em 2021 “se manterá nos quatro milhões de euros, irá ficar totalmente alocada aos particulares”. Liberta-se, assim, verba que “era consumida pelas empresas, alteração proposta pela UVE”. “O regulamento para a atribuição do Incentivo no Con-

sumo de Veículos de Baixas Emissões para 2021, o seu nome oficial, que irá regulamentar estes incentivos, ainda não foi publicado, aguardamos a sua publicação para confirmarmos as nossas expectativas”, refere.

Segundo Henrique Sánchez, é também importante a introdução de “mínimos de autonomia (50 km) e de máximos de emissões

(50g de CO2/km)”, atribuídos aos híbridos plug-in e aos híbridos convencionais.

Seria certamente muito importante, prossegue o responsável da UVE, a introdução de “uma taxa intermédia do IVA para os veículos 100% elétricos, abrangendo os consumidores particulares e não somente as empresas, que são as únicas que be-

neficiam da recuperação do IVA atualmente”. Bem como a introdução de “um incentivo à aquisição de um veículo elétrico que fosse reforçado com o abate de um veículo com motor a combustão, cuja verba estaria indexada à antiguidade do veículo”. “Estas duas medidas também já foram propostas pela UVE”, conta Henrique Sánchez.



TESTE O DESEMPENHO INCRÍVEL DE 2021 DRIVE



BMW SÉRIE 2 GRAN COUPÉ
POR 319€/MÊS* E OFERTA PACK DESPORTIVO M.

*Condições válidas para contratos Select (Contrato de Aluguer Operacional) para BMW 216d Gran Coupé Versão Desportiva M. Prazo: 60 meses e 80.000 km. Primeiro Aluguer: 5.882,13€. Aluguer Mensal: 319€. Valor estimado no final do contrato: 20.621,55€. Comissão de abertura de dossier: 319,8€, Comissão de processamento de 4€, incluída no valor da renda. IVA incluído à taxa legal de 23%. Condições sujeitas a alteração sem aviso prévio e válidas nos concessionários aderentes para propostas aprovadas até 31-03-2021. Consumo: 4,7 a 5,3 l/100 km. Emissões de CO₂: 123 a 138 g/km. Viatura não contratual. Informe-se junto da BMW Renting. Campanha válida para particulares, consulte as condições de empresas no seu Concessionário BMW.

Mobilidade elétrica e híbrida

“Vamos investir numa nova plataforma de gestão da rede”

Com o objetivo de consolidar o seu modelo, a Mobi.E vai fazer um investimento que disponibilizará mais ferramentas tecnológicas, permitindo aos comercializadores de eletricidade para a mobilidade elétrica e aos operadores de postos de carregamento oferecerem melhores serviços aos utilizadores.



A rede Mobi.E tem vindo a crescer a um bom ritmo em Portugal. Quem o afirma é Luís Barroso, presidente da entidade que gere a rede de mobilidade elétrica nacional. E o objetivo para os próximos cinco anos é que se duplique anualmente a capacidade de carregamento de rede. Nesta entrevista, Luís Barroso explica o que a Mobi.E está a fazer e o que vai fazer. Portanto: o presente e o futuro da rede.

1,3 MILHÕES DE EUROS investidos numa nova plataforma de gestão de rede.

1.506 postos de carregamento (3.265 tomadas) havia em Portugal no fim de janeiro. Destes, 270 são postos de carregamento rápido e 3 postos de carregamento ultrarrápido.

252 municípios portugueses têm postos de carregamento.

927 MIL carregamentos foram efetuados na rede Mobi.E em 2020. Foram consumidos 10,5 GWh de energia, um crescimento de 8% face a 2019.

Enquanto gestora da rede de carregamento de veículos elétricos, quais são os principais objetivos da Mobi.E para 2021?

Em plena fase de mercado regulado, a Mobi.E irá concentrar-se no seu papel de Entidade Gestora da rede de Mobilidade Elétrica (EGME) fazendo a gestão dos fluxos de informação relativos aos consumos e financeiros relacionados com a utilização da rede Mobi.E. Os objetivos são de consolidar o modelo Mobi.E, de forma a preservar os conceitos base do modelo, como a universalidade e a concorrência. Para tal, iremos investir numa nova plataforma de gestão da rede, um investimento aprovado pelo Governo no âmbito do Programa de Estabilização Económica e Social e que contará com o financiamento do Fundo Ambiental e do POSEUR, num montante global estimado de 1,3 milhões de euros, o que nos irá possibilitar disponibilizar mais ferramentas tecnológicas que permitam, quer aos comercializadores de eletricidade para a mo-

bilidade elétrica, quer aos operadores de postos de carregamento, oferecer melhores serviços aos utilizadores. Iremos apostar na promoção e divulgação da rede Mobi.E para que permitam esclarecer todos os potenciais atores das vantagens em aderirem à mobilidade elétrica, contribuindo de forma construtiva para a criação de um sentimento geral de confiança que permita às pessoas conscientemente evoluírem para padrões de mobilidade cada vez mais sustentáveis.

Quantos postos de carregamento há em Portugal neste momento?

A rede Mobi.E terminou o ano de 2020 com 1.417 postos de carregamento (3.076 tomadas), dos quais 257 eram postos de carregamento rápido e um ultrarrápido. No final do mês de janeiro, este número já tinha aumentado para 1.506 postos de carregamento (3.265 tomadas), dos quais 270 são postos de carregamento rápido e 3 postos de carregamento ultrarrápido. Ou seja, continuamos num bom ritmo de crescimento.

Em quantos municípios?

Neste momento, temos postos de carregamento em 252 municípios, incluindo Regiões Autónomas, ou seja, 82% de todos os municípios do país.

Quantos postos de carregamento estão previstos existir no fim de 2021?

Este ano vamos concluir o alar-



Este ano vamos concluir o alargamento da rede a todos os municípios do país.

LUÍS BARROSO,
presidente da Mobi.E

finamentos que se registaram ao longo do ano e que tiveram um impacto considerável nos consumos desses períodos.

Em termos de carregamentos pagos, atingimos em janeiro de 2021 a marca simbólica de 1 milhão, primeiro com o início em novembro de 2018 apenas nos postos de carregamento rápido e depois desde 1 de julho de 2020 com o alargamento do pagamento em toda a rede Mobi.E.

Os postos de carregamento existentes atualmente em Portugal são suficientes para responder à procura por parte dos condutores dos veículos eletrificados?

Nos últimos anos, a rede Mobi.E tem conseguido acomodar a duplicação do crescimento dos consumos na rede. No ano passado, um ano em que a mobilidade foi fortemente condicionada pela pandemia, mesmo assim, os consumos na rede Mobi.E registaram um crescimento de 8%, enquanto o número de postos de carregamento instalados duplicou. Pelo que podemos concluir que atualmente são suficientes. Neste âmbito, importa frisar a vantagem do nosso modelo que não é devidamente valorizado onde, ao contrário de outros países, a disponibilidade de acesso é universal, ou seja, permitida a toda a rede Mobi.E e não em função do comercializador contratado pelo utilizador, o que permite a utilização mais eficiente da infraestrutura disponível.

Quantos carregamentos foram efetuados em 2020?

Em 2020, registaram-se mais de 927 mil carregamentos na rede Mobi.E, nos quais foram consumidos 10,5 GWh de energia, o que representa um crescimento de 8% face ao consumo de energia verificado em 2019, mesmo com o con-



PINTO & CRUZ
Energia e Sistemas

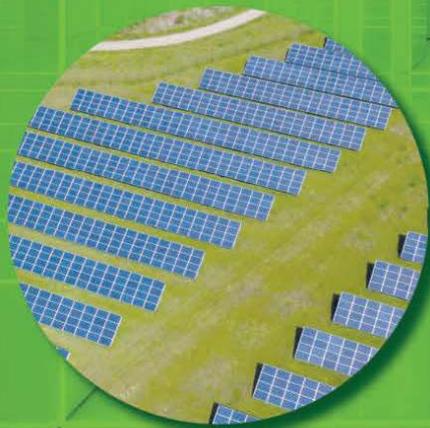


Carregadores Eléctricos para Viaturas

estações de carregamento com 3 configurações.
Básica/Livre, Pessoal/RFID e WEB/NET,
adaptáveis a diversos tipos de utilização.



**Bem-Vindo
a um Mundo
Mais Verde**



UPAC

Unidade de Produção para Autoconsumo

a sua própria
energia

com tecnologia solar fotovoltaica.
Maior eficácia na sua organização
e redução da pegada ecológica.

Saiba mais... telefone 226 150 500 ou mail energia.sistemas@pintocruz.pt

Sede: Rua Engenheiro Ferreira Dias, 469 • 4103-801 PORTO
office@pintocruz.pt • www.pintocruz.pt

G R U P O
 **PINTO & CRUZ**

Mobilidade elétrica e híbrida

Energia abundante com a mesma potência

Carregadores inteligentes da SOLVasto permitem alimentar vários veículos elétricos sem aumentar potência.

Em 2018, a SOLVasto começou a perceber a crescente penetração dos veículos elétricos em Portugal. Detetou, porém, um problema: a infraestrutura de carregamento destes veículos deixava muito a desejar. Para resolver esta dificuldade, os responsáveis da empresa viajaram até à Noruega, onde este problema já tinha sido resolvido há algum tempo. A visita correu bem e, ato contínuo, a SOLVasto passou a apresentar soluções de carregamento inteligente com equipamentos originários deste país.

Quais são estas soluções de carregamento inteligente e quais as vantagens? Nuno Torres, diretor da SOLVasto, responde, começando por recordar, que, na maior parte das vezes, não é tecnicamente ou economicamente viável aumentar a potência das instalações elétricas. “Por isso, baseamos as nossas soluções na energia e não na potência.”

Os veículos elétricos estão habitualmente parados entre oito e 12 horas. E a maior parte apenas percorrerá até 50 quilómetros por dia, o que representa cerca de ¼ da sua bateria ou a totalidade de um híbrido plug-in, explica Nuno Torres.

“Se tivermos em conta a informação anterior e os nossos carregadores inteligentes, a maior parte das instalações poderá alimentar vários veículos elétricos sem aumentar potência. Estes são instalados sobre um cabo único (bus), contrariamente a soluções mais tradicionais. Comunicam entre si pelo próprio bus e passa a ser possível gerir e balancear toda a energia disponível, entre fases, albergando harmoniosamente veículos elétricos monofásicos e trifásicos”, assegura.

O diretor da SOLVasto acrescenta que “a energia é, ainda, gerida face aos outros consumidores, podendo baixar o carregamento e permitir consumos pontuais como de um elevador ou da ventilação, voltando, logo que possível, a atender prioritariamente aos veículos elétricos”.

Outro aspeto relevante, destaca ainda, é o facto de “os equipamentos terem controlo de acessos RFID e app, permitindo o fácil controlo e/ou cobrança de custos por utilizador”.

Um negócio a crescer

A procura das soluções de car-



A energia é gerida face aos outros consumidores, podendo baixar o carregamento e permitir consumos pontuais como de um elevador ou da ventilação, voltando, logo que possível, a atender prioritariamente aos veículos elétricos.

NUNO TORRES,
diretor da SOLVasto

regamento inteligente da SOLVasto tem crescido, “principalmente em garagens coletivas de condomínios, por causa do tema da potência”. “O nosso modelo de negócio passa por instalar uma nova rede elétrica dedicada aos veículos elétricos da responsabilidade do condomínio, através do dimensionamento tendo em conta todos os lugares. Posteriormente, cada condomínio passará a contar com uma pré-instalação para o seu veículo, podendo a qualquer altura adquirir o seu carregador compatível, que é facilmente instalado e integrado.”

Base digital protege a SOLVasto

Indagado se a pandemia afetou o negócio, Nuno Torres responde que a base digital da SOLVasto permitiu que “não fosse muito afetada”. “Por outro lado, impactámos positivamente nas empresas, permitindo-lhes baixar os seus custos operacionais durante 25 anos, sem qualquer investimento. Aumentamos mesmo a sua resiliência com o aumento da sua independência em relação à rede”, informa.

SOLVasto: uma solução chave na mão

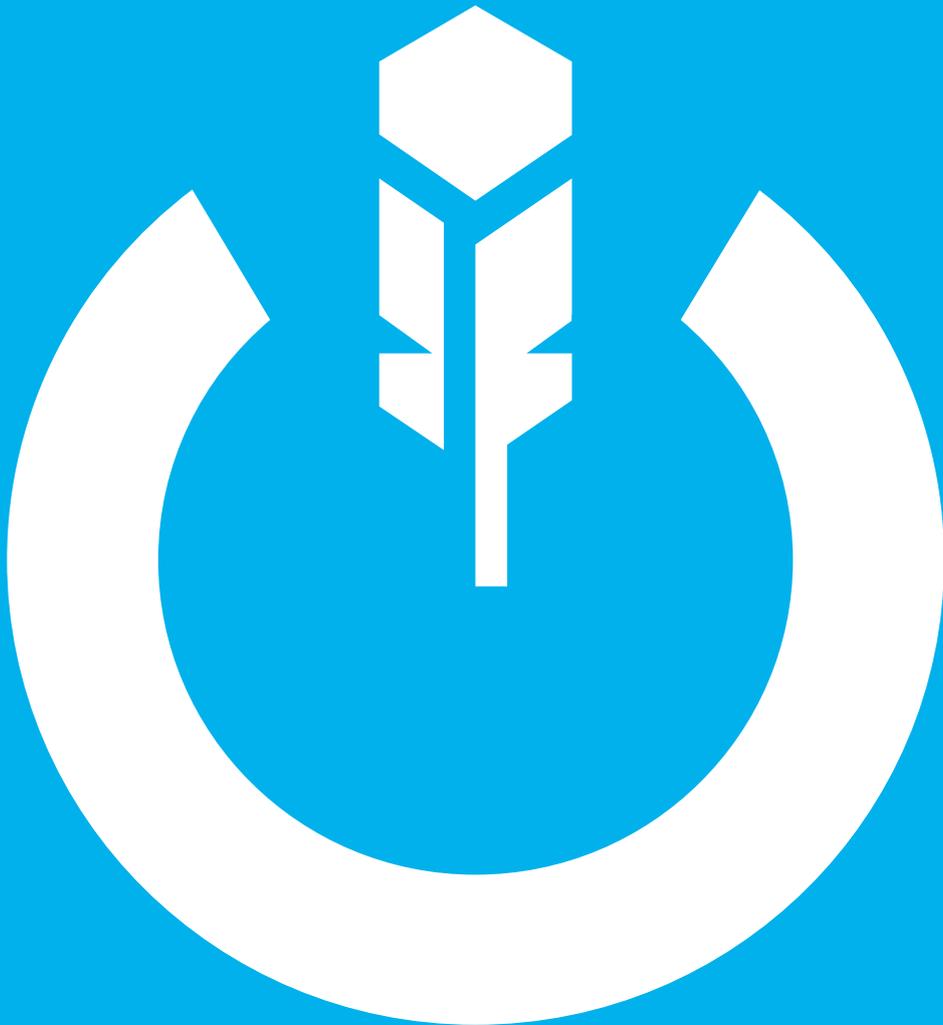
A SOLVasto foi criada em 2016 como uma spin-off de um instalador, a Redeforte, que existe desde 2006, como resultado da nova legislação que permitiu o autoconsumo. O objetivo da empresa passa por “entregar soluções de energia fotovoltaica para autoconsumo (UPAC) e venda à rede (UPP)”. “Garantimos uma solução chave na mão, incluindo a legalização, seleção de equipamentos, desenho técnico, acompanhamento da instalação, financiamento, operação e manutenção, assegurando a respetiva garantia de performance”, afiança Nuno Torres.

A SOLVasto oferece serviços de eficiência energética desenhados à medida das necessidades dos clientes de produção através de renováveis e mais recentemente soluções de carregamento inteligentes para veículos elétricos. As soluções podem ser adquiridas pelos clientes ou financiadas, excluindo riscos financeiros e tecnológicos desnecessários, adquirindo apenas a energia produzida a uma tarifa fixa durante o contrato – energy as a service – por um valor mais baixo que a rede.

A empresa baseia os seus serviços em ferramentas de georreferenciação, que permitem fazer as instalações da respetiva modelização 3D das centrais fotovoltaicas em coberturas, estacionamentos ou terrenos. “Esta implantação permite-nos estudar a influência de eventuais sombras, estimando a energia produzida, que é comparada, através do algoritmo que desenvolvemos, com o consumo instantâneo, de 15 em 15 minutos, que resulta numa estimativa muito próxima da realidade da energia que será consumida pelo cliente e na valorização do benefício obtido, que corresponde à redução da sua fatura elétrica”.



A MOBILIDADE
EM LISBOA
É LEVE.



Mobilidade elétrica e híbrida

Soluções Legrand à medida das necessidades

As tomadas e os postos de carregamento Green'Up, da Legrand, para elétricos são a resposta certa para todo o tipo de clientes.



Especialista global em infraestruturas elétricas e digitais, o Grupo Legrand oferece produtos e soluções de alto valor acrescentado para edifícios terciários, residenciais e industriais. Entre as diversas soluções que a Legrand oferece aos clientes encontra-se a Green'Up para o carregamento de veículos elétricos e híbridos.

Essas soluções vão desde a tomada dedicada até aos postos de carregamento, por forma a responder às necessidades do mercado, seja privado ou público.

Começa-se pelas tomadas Green'Up. Praticamente todos os veículos elétricos (VE) são fornecidos com um cabo com uma ficha tradicional conhecida por Schuko para carregar a bateria numa tomada doméstica tradicional, apesar do regime de consumo mais exigente – habitualmente até 10 A e no carregamento de VE até aos 16 A durante várias horas.

A tomada Green'Up foi desenvolvida considerando estes aspetos de consumo mais exigentes. A sua constituição confere-lhe robustez e segurança para carregamentos de horas no seu máximo. A inovadora tecnologia patenteada pela Legrand permite ao veículo “reconhecer” esta tomada de carregamento e atingir o seu máximo possível de corrente, reduzindo assim o tempo de carga.

Ou seja: as tomadas Green'Up oferecem um carregamento mais rápido e seguro do que as tomadas domésticas tradicionais, que não foram concebidas para este regime intensivo de consumo.

Registe-se que a Legrand dis-

põe de um grupo de instaladores parceiros formados na empresa, aptos a apoiar os clientes finais na escolha da melhor solução, na instalação dos postos, que por vezes implica alterações na infraestrutura elétrica existente, e para prestar o serviço após venda, sempre que necessário.

Postos de carregamento Green'Up Premium

Em relação aos postos de carregamento Green'Up Premium, é recordado que um dos fatores mais importantes na escolha da solução de carregamento para VE tem sido o tempo de carga. Este tempo está diretamente relaciona-

A Green'Up Premium é uma solução completa e escalável, para todo o tipo de instalações.

do com a potência, sendo que quanto maior, menor é o tempo de carga. Com a utilização das tomadas, esta potência encontra-se limitada: no máximo 3,7 kW – 16 A. Os postos de carregamento respondem, assim, à necessidade de potências mais elevadas.

Os postos de carregamento Green'Up Premium permitem carregar todos os VE e híbridos em Modo 2 e Modo 3 (ver caixa), disponibilizando várias potências até 22 kW. A gama responde, assim, às diferentes expectativas de velocidade de carregamento, por postos adaptados ao interior ou exterior (garagens, parques de estacionamento, jardins...), por uma ver-

são isolante e outra metálica com elevado grau de resistência contra impactos, assegurando uma solução à medida para o cliente.

A solução Green'Up Premium possui um conjunto de acessórios para comunicação, permitindo ao utilizador monitorizar o nível de carregamento do seu veículo à distância e otimizar a potência disponível através do sistema de balanceamento de cargas. Estes são cenários cada vez mais procurados nas habitações coletivas e edifícios terciários, onde é necessário quantificar o consumo de cada utilizador e gerir a potência disponível para todos os carregamentos de VE que ocorrem em simultâneo.

MODOS DE CARGA	SOLUÇÃO DE CARGA	
MODOS 1	<p>Scooter, e-bike</p>	<p>8 A / 10 A máx. (de acordo com o país)</p>
MODOS 2	<p>MONOFÁSICO</p> <p>Carro elétrico</p> <p>8 A / 10 A a 16 A máx.</p>	<p>Ficha Standard</p> <p>Ficha Legrand</p> <p>Tomada Green'up Access by Legrand</p>
MODOS 3	<p>MONOFÁSICO E TRIFÁSICO</p> <p>Carro elétrico</p>	<p>Ficha tipo 25</p> <p>Posto de carregamento Green'up Premium - desde 3,7 KW a 22 KW</p>



SEAT FOR BUSINESS



Gama **SEAT**
Leon
e-Hybrid

SEAT Leon Sportstourer FR
1.4 e-Hybrid DSG 6v
204cv

SEAT Leon FR
1.4 e-Hybrid DSG 6v
204cv

24.990€ + IVA
Edições Fiscais

**Acima das expectativas.
Abaixo da tributação autónoma.**

LEIRIBÉRIA – Grupo AMCONFRARIA

LEIRIA - Rua dos Camponeses - Vale Sepal - Zona Industrial, Apt 720 2401 - 977 Leiria - Tel.: 244 850 520
CALDAS DA RAINHA - Estrada Nacional 8 - km93, 94 Lugar de Lavradio - Tornada - Tel.: 923 275 877
COIMBRA - Rua do Gineto - Ribeira de Eiras, 3020-429 Coimbra - Tel.: 239 853 740
seat.leiriberia.com - Acompanhe-nos em   @seatleiriberia

A Edição Fiscal é uma configuração fechada não sendo permitido a inclusão de equipamentos extras ao preconizado. Estas viaturas só poderão ser vendidas a clientes empresariais e ENI com atividade aberta no mínimo há 6 meses, clientes RAC não podem usufruir destas condições. Oferta válida até 31/03/2021.

seat.pt

Mobilidade elétrica e híbrida

blueberry: uma nova geração de carregadores topo de gama

Os diferentes valores de potência de saída num só carregador, a flexibilidade ou a tecnologia dynamicblue são alguns dos motivos que fazem com que os carregadores rápidos blueberry para veículos elétricos, da empresa i-charging, representem um avanço significativo face à atual oferta de mercado.



A i-charging é uma empresa de tecnologia, focada em soluções de carregamento de veículos elétricos. Desenvolve soluções de hardware e de software que permitem otimizar a operação dos seus clientes, uma amigável experiência de utilização e também um uso otimizado dos recursos energéticos, incluindo a rede elétrica.

A i-charging possui uma equipa de profissionais experientes, com vários anos de especialização no setor e um conhecimento profundo do mercado e da tecnologia. O objetivo desta empresa, criada em 2019 e sediada no Porto, é ser uma referência global no setor de mobilidade elétrica, com uma oferta diferenciada e geradora de valor para todas as partes interessadas. Pedro Moreira da Silva é administrador e CEO da i-charging. E foi com ele que falámos, para nos explicar quais são as soluções e os produtos para veículos elétricos da i-charging que a distinguem no mercado.

O que são os carregadores de carga rápida blueberry e o que os distingue?

A gama de carregadores rápidos blueberry foi apresentada em outubro de 2020 e representa um avanço significativo face à oferta atual de mercado, por vários motivos. Primeiro é uma gama coerente que pode ter valores de potência de saída de 50 kW até 600

kW num só carregador. Por outro lado, trata um conjunto de carregadores como um sistema e não como uma soma, sistema esse que pode ter qualquer potência que se pretender, de vários MW se for o caso.

Depois, porque a sua flexibilidade permite apresentar qualquer configuração que se pretenda ao nível de saídas, em termos de normas de carregamento, combinação, número ou capacidade de corrente. Nesse aspeto distingue-se da concorrência, que tem um portefólio de produtos fixo, mesmo se for mais ou menos vasto.

A tensão de saída pode atingir 1.000 V em qualquer modelo, outro elemento que distingue o blueberry de muitos equipamentos ainda no mercado que apenas vão até 500 V. Se tivermos em conta que cada vez estão a ser introduzidos no mercado mais veículos ligeiros e pesados com tensão de bateria superior, penso que os clientes devem acautelar este aspeto na hora de instalar estes equipamentos.

Existem mais elementos distintivos?

Há ainda outro elemento distintivo, que é o facto de incorporar funcionalidades avançadas, muitas delas patenteadas, que permitem a tal diferenciação e otimização já referidas. Entre as várias funcionalidades, salientava a gestão de potência dynamicblue, o sis-

tema automático de manuseio dos cabos de carregamento, o generoso ecrã tátil e as funcionalidades ao nível de software.

Para resumir, o blueberry representa uma nova geração de carregadores topo de gama para veículos elétricos.

No que consiste a tecnologia dynamicblue?

A tecnologia dynamicblue, que está patenteada, consiste numa avançada gestão de alocação dinâmica de potência aos veículos a carregar. Num carregador com mais de uma saída ou num sistema de carregadores, a cada veículo é alocada, em cada momento, apenas a potência que ele necessita dentro da potência que está disponível nesse momento. E assim que deixar de necessitar de toda a que está a usar o excesso é libertado para que outro veículo a possa usar.

Este sistema traz mais-valias importantes como carga simultânea e carga sequencial, mas como o processo está otimizado por um algoritmo avançado, consegue combinar ambas e com isso ganhar tempo significativo em sistemas de elevada utilização, por exemplo, em frotas ou em áreas de carregamento com elevada densidade. Permite ainda otimizar a potência instalada e isso traduz-se numa poupança significativa no investimento necessário.



O interesse no blueberry está a ser muito grande, um pouco por todo o mundo, devido às características inovadoras que apresenta.

PEDRO MOREIRA DA SILVA,
administrador e CEO da i-charging

Quantos carregadores estão disponíveis na vossa gama e quais são as diferenças entre eles?

Nós não apresentamos um portefólio de modelos, mas sim uma gama que pode ter inúmeras possibilidades. Essa gama é apresentada em três configurações possíveis: blueberry, que tem 50 kW de potência de saída; blueberryPLUS, que permite potência de 100 a 600 kW num só carregador; e blueberryCLUSTER, que permite que um carregador possa ter até quatro saídas e é dirigido particularmente ao carregamento de frotas, embora também possa ser usado em carregamento público.

Como tem corrido o negócio? Os carregadores blueberry estão a ter muita procura?

O blueberry foi apresentado em outubro e, neste momento, estamos a iniciar a produção em série. O interesse está a ser muito grande, um pouco por todo o mundo, devido às características inovadoras que apresenta. Já conseguimos assegurar alguns contratos e o objetivo é começar a entregar aos clientes já a partir de maio.

Quem procura os blueberry?

O maior interesse tem sido inquestionavelmente por parte de operadores de postos de carregamento, embora também para carregamento de frotas.

FlexiPlan

Quando o futuro é incerto, a flexibilidade é o melhor plano.



LeasePlan

Tempos desafiadores pedem respostas ágeis. Como o FlexiPlan: o aluguer de curta duração da LeasePlan. A solução para ter carro sempre que precisar - e deixar de ter quando entender, **sem qualquer custo**.

São contratos a partir de um mês, **com quilómetros ilimitados** e todos os serviços incluídos. Vá a leaseplan.com e veja como ter carro pelo tempo que precisar, **sem custos de rescisão** e com a flexibilidade que os novos tempos exigem. Se preferir, envie um e-mail para servico.cliente@leaseplan.com.

What's next?

leaseplan.com

Mobilidade elétrica e híbrida

A aposta na tecnologia

BMW vai ter um ano rico em lançamentos de modelos elétricos. O construtor automobilístico alemão continua a dar passos de gigante a nível tecnológico e na oferta de serviços para construir um futuro mais sustentável.



BMW iX3

Este ano, a BMW vai continuar a investir significativamente em sustentabilidade, trabalhando para tornar o grupo o mais ecológico possível. Assim, a marca vai lançar um conjunto significativo de novos modelos em 2021, embora Massimo Senatore, diretor-geral da BMW Portugal, não resista a destacar os modelos totalmente elétricos: o novo BMW iX3, disponível em maio, e o BMW iX, que vai lançado em outubro. “Teremos também um facelift do MINI Elétrico na primavera. Estes modelos reúnem os mais recentes desenvolvimentos do grupo nas áreas de inovação, design, conectividade e eletrificação”, acrescenta.

A BMW não se fica, todavia, pelo lançamento de modelos elétricos. O construtor automóvel alemão continua a investir em tecnologia, como é o caso da joint-venture nacional, a Critical Te-

chWorks, que está a desenvolver, em exclusivo para o BMW Group, tecnologia e software com foco na mobilidade elétrica. “Estamos a trabalhar, em conjunto, numa conciliação entre condução autónoma, mobilidade elétrica e conectividade. Já concretizámos essa visão com a apresentação do protótipo do BMW i4 – totalmente elétrico –, que chegará a Portugal já no final do ano, e que ilustra a forma como a tecnologia pode ser aproveitada para realçar o prazer de condução”, sublinha.

BMW eDriveZones chega em julho

Nesse sentido, e com o objetivo de diminuir os níveis de emissões poluentes dos automóveis nas áreas urbanas, a marca vai alargar a Portugal, em julho, “o BMW eDriveZones, um novo serviço que permite a ativação automática para

o modo totalmente elétrico quando o veículo entra em zonas de baixa emissão ou zero emissões – para veículos híbridos”.

O sucesso do MINI Cooper SE

A pandemia tem deixado marcas no setor automóvel. Não obstante, as vendas dos veículos eletrificados continuam a crescer em Portugal. No ano passado, o MINI Cooper SE, com 235 unidades vendidas, foi o modelo elétrico mais vendido do BMW Group seguido do BMW i3, com 203 unidades.

Entre os diversos casos de sucesso junto dos portugueses, que “estão a fazer escolhas mais sustentáveis”, diz Massimo Senatore, é também apontado o BMW iX3. Só chega em maio, porém, o número de encomendas já recebidas é “excepcional” pelo que reina a confiança. O BMW iX, também será “um pilar importante na estratégia de eletrificação da marca”.

O BMW iX3 e o BMW iX

As expectativas de vendas para o BMW iX3 e o BMW iX são elevadas e existem motivos para isso. O novo BMW iX3 é “o primeiro SAV totalmente elétrico com autonomia de 460 quilómetros (WLTP) e um consumo energético combinado inferior a 20 kWh/100 km”. Este modelo, prossegue Massimo Senatore, dispõe de “um motor elétrico com uma potência de 286 cv (210 kW), com capacidade de carregamento rápido (150 kW DC), o que permite, em dez minutos, receber uma carga correspondente a 100 quilómetros de autonomia”. Destaque-se ainda que se atinge



O novo BMW iX3 é o primeiro SAV totalmente elétrico com autonomia de 460 quilómetros (WLTP) e um consumo energético combinado inferior a 20 kWh/100 km.



MASSIMO SENATORE, diretor-geral da BMW Portugal

80% da carga total do veículo em 34 minutos. O modelo dispõe também de “um sistema adaptativo de recuperação de energia que permite maximizar a eficiência do consumo de energia”.

Quanto ao BMW iX será “mais exclusivo e vai estrear muita tecnologia em termos de eletrificação, condução autónoma e conectividade”. “Com um motor elétrico a debitar 500 cv e uma autonomia superior a 600 quilómetros, será o expoente máximo em termos de mobilidade elétrica.”

A diferença está na tecnologia e no exemplo que se dá

Para Massimo Senatore, não há dúvidas: o que diferencia os modelos elétricos da BMW da concorrência é a tecnologia utilizada, que é chave para suportar toda a estratégia de mobilidade do futuro do grupo, que pretende desenvolver veículos cada vez mais ecológicos. “Não só a engenharia e a tecnologia são colocadas ao serviço da mobilidade elétrica, como são pensadas e desenvolvidas para que nunca fiquem comprometidos o design, a performance e – talvez o nosso bem mais precioso – o prazer de condução característico da nossa marca.”

Além disso, continua, a sustentabilidade “começa em casa, o que quer dizer nos espaços, fábricas, escritórios da BMW, sendo algo que também faz a diferença para criar uma marca ainda mais consciente”. “Temos vindo a rever a utilização de certos materiais, a incrementar a reciclagem e a usar energias renováveis em toda a produção”, assegura.

BMW 330E BERLINA FOI O HÍBRIDO PLUG-IN MAIS VENDIDO EM PORTUGAL

A BMW possui também uma extensa gama de veículos híbridos plug-in. Pedimos a Massimo Senatore que destacasse alguns desses modelos. O diretor-geral da BMW Portugal aceitou e aponta o BMW 330e Berlina, o híbrido plug-in “mais vendido no mercado português em 2020, com 1.169 unidades”. “Trata-se de um veículo que combina eficiência e redução do impacto ambiental com o prazer de condução, característico da nossa marca.”

Com o lançamento do BMW 330e Touring e das versões 320e Berlina e 320e Touring, a marca tem “uma oferta ainda mais abrangente para todos os tipos de clientes e diferentes necessidades, aliados à ampla oferta de modelos híbridos plug-in”. “Assim, acreditamos que temos condições para conseguirmos realizar mais um bom resultado em 2021.”

A estratégia de sustentabilidade da BMW em números

30 MILHÕES DE EUROS investidos em investigação e desenvolvimento em inovação tecnológica até 2025.

25 veículos eletrificados na frota em 2023, sendo que metade serão 100% elétricos.

OUR ENERGY FLOWS WHEREVER YOU NEED

SOLUÇÕES DE CARREGAMENTO PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS



i-charging

ELECTRIFYING MOBILITY

www.i-charging.pt
info@i-charging.pt

Mobilidade elétrica e híbrida

“Com o novo modelo Mokka reinventámos a Opel”

Totalmente elétrico, o Mokka-e mudou a filosofia de design da marca, tem mais tecnologia e inclusive um novo logótipo. Tem autonomia até 324 quilómetros e preços a partir de 36.100 euros.



Mokka-e

A Opel lança este ano o novo Mokka, modelo que já foi apelidado de revolucionário por tudo o que representa de novo para a marca alemã. “Na verdade, 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, reinventámos virtualmente a marca”, afirma Enrico De Lorenzi, brand manager da Opel Portugal.

O novo Mokka-e abriu as encomendas há apenas umas semanas e as primeiras unidades vão chegar em abril. Este crossover elétrico a bateria com motor de 100 kW e autonomia até 324 quilómetros tem preços a partir de 36.100 euros. O Mokka-e será lançado ao mesmo tempo das restantes versões com motores de combustão, a gasolina e a gasóleo.

Pela importância que este mo-

delo tem para a Opel, estão a ser depositadas expectativas elevadíssimas, porque se trata, de facto, de “um automóvel que transforma a marca”.

O Corsa-e e o Grandland X PHEV

Além do Mokka-e, o construtor automobilístico alemão oferece, nos carros elétricos, o Corsa-e e o Grandland X PHEV, que “têm dado um contributo importantíssimo para que a Opel esteja, hoje, na primeira linha dos fabricantes com mais baixas emissões de CO2”. Por isso, na marca existe a convicção de que o Corsa-e e o Grandland X Hybrid continuarão a traçar “o seu caminho de crescimento, afirmando-se cada vez mais dentro das respetivas gamas”.

Em relação às principais características dos dois modelos supra-



O Corsa-e é o elétrico para todos.

Posso assegurar que até ao final de 2024 cada modelo Opel terá pelo menos uma versão elétrica ou híbrida.



ENRICO DE LORENZI,
brand manager da Opel
Portugal

citados, Enrico De Lorenzi descreve o Corsa-e como “o elétrico para todos”. “Tem preços a partir de 30.110 euros e é um elétrico puro, com bateria de 50 kWh de capacidade, motor elétrico de 100 kW (136 cv) e autonomia até 337 quilómetros, na recente norma WLTP”.

Já o Grandland X Hybrid é um “SUV compacto híbrido plug-in com motor 1.6 sobrealimentado e bateria de 13,2 kWh, com autonomia em modo elétrico até 59 quilómetros”. “Está disponível em duas versões: Hybrid 4 de tração integral, com 300 cv de potência, e Hybrid, com tração dianteira e 225 cv. Os preços iniciam-se em 47.550 euros”, informa.

O futuro

Questionado se dos modelos Astra, Crossland, e Insignia algum vai ter uma versão elétrica ou híbrida, o brand manager da Opel Portugal explica que as primeiras unidades do novo Crossland chegaram este mês e já começaram a ser entregues. “O modelo está mais atraente com a nova frente da nova filosofia de design Opel e está a despertar muito interesse. O In-

signia teve uma renovação profunda há menos de seis meses, com novo visual e novos motores que o tornam um dos modelos mais económicos da classe, especialmente o 1.5 turbodiesel. O Astra continua a sua carreira de modelo central na nossa gama.”

Enrico De Lorenzi garante, todavia, que existem planos para eletrificar toda a gama Opel. “Posso assegurar que até ao final de 2024 cada modelo Opel terá pelo menos uma versão elétrica ou híbrida.”

Os furgões

Não é apenas o Mokka-e que será lançado este ano, uma vez que o processo de eletrificação da gama segue a passo acelerado. “Ainda este ano temos o Combo-e e Life, o Zafira-e Life, e toda a gama de furgões comerciais terá uma versão eletrificada. Combo-e, Vivaro-e e Movano-e, contribuirão, seguramente, para melhorar o ambiente das nossas cidades”, sublinha.

A marca espera que estes furgões tenham sucesso no mercado. No caso do Vivaro-e, por exemplo, tem suscitado muito interesse junto das empresas preocupadas com o ambiente. “O Vivaro-e é um furgão comercial elétrico disponível com dois packs de bateria: 75 ou 50 kWh, para autonomias, respetivamente, até 330 e 230 quilómetros. É uma das poucas ofertas do género neste segmento e permite aos profissionais dispor de um furgão com plena funcionalidade capaz de ir muito além da entrega de last mile.”



Corsa-e

9
versões eletrificadas existirão na gama Opel até ao fim deste ano

Bluecharge: energia 100% renovável

A empresa é profissional com os clientes e amiga do ambiente. A Bluecharge comercializa energia para a mobilidade elétrica e é também operadora de pontos de carregamento.

A Bluecharge é uma empresa Comercializadora de Energia para a Mobilidade Elétrica (CEME), através da qual fornece aos seus clientes energia de origem 100% renovável. É também um Operador de Pontos de Carregamento (OPC), o que quer dizer que instala e opera pontos de carregamento em espaços tanto públicos como privados, oferecendo a cada cliente soluções adequadas às suas necessidades.

Pioneiros na mobilidade elétrica, a Bluecharge prima por ações

que visam o desenvolvimento sustentável, fornecendo aos clientes apenas energia de origem 100% renovável. “Desta forma, ao utilizar o cartão Bluecharge para o carregamento de veículos elétricos, o utilizador contribui de forma efetiva para a redução de emissões e para a diminuição da poluição”, diz Luís Pedro Correia, direção-geral – CEO da Bluecharge.

Outro dos pontos que diferenciam a empresa é a “atenção e o cuidado” que presta aos seus clientes.

A mobilidade elétrica, por ser um mercado muito recente, suscita ainda muitas dúvidas nos utilizadores. “Por isso, sentimos desde o primeiro momento a necessidade de adotar uma postura muito didática e de suporte aos nossos clientes, com uma equipa sempre pronta e disponível para esclarecer questões relacionadas com a utilização e o funcionamento da rede de mobilidade elétrica, optando por comunicar com a máxima transparência e de forma muito direta e próxima dos nossos clientes”, sublinha.

Negócio em crescimento

Indagado sobre como tem decorrido o negócio, Luís Pedro Correia responde que a nível de CEME,

desde julho de 2020 – quando a mobilidade elétrica entrou em regas de mercado com o fim da utilização gratuita da “rede-piloto” – que a atividade conheceu “um crescimento muito significativo”. Só não é melhor devido aos constrangimentos à circulação provocados pela pandemia, mas que, ainda assim, deixa os responsáveis da empresa “otimistas face ao futuro”.

No que diz respeito à instalação de pontos de carregamento, o crescimento é igualmente “assinável”. “A instalação de PC é vista cada vez mais como uma prioridade por parte de muitos decisores que procuram dotar os seus espaços abertos ao público de soluções que ajudem à descarbonização do



Ao utilizar o cartão Bluecharge para o carregamento de veículos elétricos, o utilizador contribui para a redução de emissões.



LUÍS PEDRO CORREIA,
direção-geral – CEO da Bluecharge.

ambiente e constituam uma maior atratividade aos seus clientes e colaboradores, que cada vez mais procuram soluções de mobilidade elétrica”.

Publicidade

Produção e reciclagem de Baterias de lítio

Desenvolvemos e produzimos baterias OEM para ebikes, cargo bikes, trotinetes, skates e outros veículos de mobilidade suave.

Encontre solução para suprir as necessidades energéticas dos seus equipamentos e dispositivos móveis. Também temos experiência e oferecemos soluções para os pequenos dispositivos, computadores portáteis e eletrodomésticos.

Se procura baterias para o armazenamento de energia solar fotovoltaica, de elevada capacidade e compactas, também temos solução.

edmtech
www.edmtech.pt

.labs .industry .mobility .batteries .smart cities

Mobilidade elétrica e híbrida

DS 9 e DS 4 vão marcar 2021

Lançamento destes dois modelos cria expectativas elevadas.

A DS Automobiles vai continuar este ano no caminho da eletrificação, algo, aliás, que é um ponto fundamental na estratégia da marca. Por isso, o fabricante francês vai lançar em 2021 dois modelos marcantes: o DS 9 e o DS 4.

O lançamento destes dois modelos oferece “as melhores perspectivas” à marca, afirma David Correia, brand manager da DS Automobiles. Desde logo, a DS duplica a oferta, passando a ter quatro modelos. E caminha rapidamente para o objetivo de ter uma gama de seis modelos a curto-médio prazo. “Tanto o DS 4 como o DS 9 são determinantes para uma marca premium, pelos segmentos de mercado em que se integram – o primeiro no segmento C, um dos mais representativos e de maior

volume de vendas em Portugal, e o segundo no segmento D/E. Ambos vão permitir trazer novos clientes para a marca e provar que a DS oferece uma experiência diferenciada”, prevê.

DS 9

O DS 9 foi apresentado há dias no mercado português e as encomendas já abriram. “O DS 9 é o nosso topo de gama; um modelo híbrido plug-in que recorre à nossa tecnologia mais avançada”, explica David Correia. Para este topo de gama foi selecionada exclusivamente “a variante híbrida plug-in E-TENSE de 225 cv, com autonomia de 56 km (WLTP) em modo elétrico, em duas versões de equipamento extremamente completo: Performance Line+ e Rivoli+.”



DS 4



O DS 4 vem elevar o patamar do segmento e preencher um espaço até agora vazio no que diz respeito em atenção ao detalhe, de requinte e de sofisticação.

O DS 9 é o nosso topo de gama; um modelo híbrido plug-in que recorre à nossa tecnologia mais avançada.

DAVID CORREIA,
brand manager da DS Automobiles

DS 4

Quanto ao DS 4 será lançado no último trimestre de 2021 e contará com versões híbridas plug-in e motores de combustão. As expectativas para este modelo são “muito elevadas”. Pelo segmento em que se insere – dos familiares compactos – e pela expressão que tem em Portugal.

“O DS 4 é um modelo decisivo para afirmar a marca no universo premium desta classe. Mas é mais do que isso”, diz David Correia e prossegue: “O DS 4 vem elevar o patamar do segmento e preencher um espaço até agora vazio no que diz respeito em atenção ao detalhe, de requinte e de sofisticação.” Aliás, reforça, é esse posicionamento de vanguarda e de imagem de luxo francês que a DS incorpora em todas as suas criações.

O responsável da DS recorda que este é “o quarto modelo da gama e marca uma nova evolução do design DS, que surge aqui com um requinte inigualável, engenharia de vanguarda e tecnologias avançadas, muitas das quais inéditas neste segmento C-Premium”.

Carismático, eficiente e aerodinâmico

São, de facto, vários os fatores que distinguem o DS 4. O modelo é descrito como sendo um automóvel “carismático, eficiente e aerodinâmico”. “Desde logo, a DS tem um know-how único em matéria de eletrificação. É uma marca que está na linha da frente em sistemas de motoriza-

ção elétrica, como se comprova pelos títulos de campeã de Fórmula E nas temporadas de 2019 e 2020, em que a DS impôs as suas tecnologias face a muitas marcas de renome.”

Sem surpresas, o DS 4 beneficia dessa aprendizagem obtida no desporto motorizado. “Assenta numa nova evolução da plataforma multienergia EMP2, com resultados positivos visíveis em matéria de desempenho. E o seu sistema híbrido, alimentado por uma bateria mais eficiente, debita 225 cavalos de potência e assegura mais de 50 quilómetros de autonomia em modo puramente elétrico.” Ou seja: é um modelo que consegue associar uma silhueta e proporções “únicas no segmento, a um nível de requinte e ajudas à condução inéditas, com um patamar tecnológico de topo”.

Todos os modelos têm uma versão elétrica ou híbrida

A DS tem hoje, e continuará a ter, uma oferta de automóveis eletrificados em toda a gama, seja com motorização totalmente elétrica ou híbrida plug-in.

Refira-se que estes dois importantes lançamentos completam a gama eletrificada já existente, na qual estão o DS 3 CROSSBACK E-TENSE, que é 100% elétrico, e o DS 7 CROSSBACK E-TENSE, híbrido plug-in. A eletrificação está no centro da estratégia da marca desde a sua criação, por isso, desde 2019 que os modelos DS têm uma versão elétrica ou híbrida.



DS 9

Gama eletrificada E-TENSE representou 58% das vendas

O DS 3 CROSSBACK E-TENSE e o DS 7 CROSSBACK E-TENSE, veículos eletrificados que já existiam na marca, fortaleceram a sua posição no mercado português em 2020.

A marca tem lançamentos importantes em 2021: o DS 9 e o DS 4. No entanto, a sua gama eletrificada já se distingue há mais tempo, dado que o DS 3 CROSSBACK E-TENSE (100% elétrico) e o DS 7 CROSSBACK E-TENSE (híbrido plug-in) são bem conhecidos, apreciados e comprados pelos clientes DS. David Correia, brand manager da DS Automobiles, fala destes modelos, do seu mercado, mas também dos estímulos governamentais que estão em vigor.

Como têm decorrido as vendas dos modelos DS 3 CROSSBACK E-TENSE versão 100% elétrica e DS 7 CROSSBACK E-TENSE?

Antes de mais, a DS é uma marca em crescimento, continua a ex-

pandir-se e a aumentar a sua notoriedade e, naturalmente, os seus produtos tornam-se mais conhecidos. Desta equação resulta uma progressiva melhoria das nossas vendas. O DS 3 CROSSBACK é um dos modelos que vieram inaugurar o segmento B SUV Premium. É claramente o veículo mais completo a nível tecnológico num segmento recém-criado e as versões E-TENSE representaram 10% do total de vendas DS em 2020.

E quanto ao DS 7 CROSSBACK?

Quanto ao DS 7 CROSSBACK, trata-se de um modelo num segmento que é, de facto, muito apetecido, o dos SUV compactos, e no qual o DS 7 foi muito bem recebido, revelando um bom desempenho

comercial. É um produto bem adaptado ao nosso mercado, que responde bem às expectativas dos clientes, sejam B2C ou B2B, sendo que a componente B2B é bastante forte no mercado português. Por comparação com o ano anterior, o DS 7 CROSSBACK aumentou a sua quota de mercado dentro do segmento em 2020. O DS 7 CROSSBACK E-TENSE representou 48% do total de vendas DS em 2020. Registe-se que a gama eletrificada E-TENSE (DS 3 e DS 7) representou 58% do total das vendas DS em Portugal em 2020, o que por si só é revelador da forma como a nossa estratégia se materializou em 2020 e da forma como os clientes percecionam as vantagens dos nossos modelos híbridos plug-in e elétricos



48%
das vendas da DS em 2020 no mercado português foram obtidas pelo DS 7 CROSSBACK E-TENSE.

Todos os modelos DS têm uma versão elétrica ou híbrida

Não existe margem para dúvidas no que diz respeito à estratégia da marca francesa de eletrificação dos seus carros: todos os modelos DS têm uma versão elétrica ou híbrida. “Quando anunciamos o lançamento da marca, em 2014, assumimos desde logo que a DS teria a eletrificação no fulcro da sua estratégia”, relembra David Correia,

brand manager da DS Automobiles. O responsável da marca explica que a DS assenta em três pilares essenciais: “savoir-faire” francês do luxo, ou a visão guiada pelo espírito “avant-garde”; produtos excepcionais, para clientes que procuram expressão pessoal, design excepcional e tecnologia inovadora; e serviço de referência, pensado para o dia

a dia dos clientes, online e offline.

“Temos feito investimentos importantes em pesquisa e desenvolvimento que nos têm permitido posicionarmo-nos como referência em matéria de CO2 e eletrificação da gama. Se olharmos, por exemplo, para o DS 7 CROSSBACK e verificarmos motor a motor, veremos que este modelo é o melhor em



A nossa gama de híbridos não é de todo afetada pelas restrições recentemente introduzidas na política fiscal em matéria de veículos híbridos no Orçamento do Estado de 2021.

DAVID CORREIA,
brand manager da DS Automobiles

A pandemia tem afetado as vendas das vossas versões elétricas e híbridas?

Tem afetado os volumes de vendas de uma forma geral, mas menos na DS do que noutros fabricantes. O mercado de veículos de passageiros caiu 35% em 2020 e, dentro deste, o mercado premium caiu 27%, sendo que a DS baixou as vendas em apenas 21%. Logo, tivemos um melhor desempenho face ao mercado premium, aumentando a quota de 1,17% em 2019 para 1,27% em 2020. Os nossos modelos LEV – Low Emission Vehicles – como designamos os eletrificados – foram determinantes para este bom resultado.

Os incentivos do Governo são suficientes para levar mais portugueses e portuguesas a adquirir carros “verdes”?

Esta é uma questão particularmente importante. Desde logo, as pessoas devem ter em conta que a nossa gama de híbridos não é de todo afetada pelas restrições recentemente introduzidas na política fiscal em matéria de veículos híbridos no Orçamento do Estado de 2021. Todos os nossos modelos híbridos plug-in, quer o DS 7 CROSSBACK E-TENSE, quer o DS 9 E-TENSE, quer o DS 4 E-TENSE, que chegará no final de 2021, possuem autonomia superior a 50 quilómetros em modo elétrico, não sofrendo, assim, penalização fiscal em 2021 por não respeitarem um mínimo de 50 quilómetros de autonomia. Dito isto, Portugal tem um dos parques de veículos mais envelhecido da Europa e é necessário ajudar os clientes e as empresas a renovar as suas frotas. Pelo lado do produto e da tecnologia, como vemos, estamos a fazer a nossa parte. Achamos que é necessário criar condições para ajudar a uma renovação do parque para baixar as emissões.



Não é por acaso que, no mercado europeu, a DS é a marca premium com a média mais baixa de emissões de CO2.

DAVID CORREIA,
brand manager da DS Automobiles

emissões no seu segmento”, assegura David Correia e continua: “Queremos ser os melhores, qualquer que seja o tipo de energia. E esse é um ponto muito importante para os clientes empresariais, que gerem frotas. Não é por acaso que, no mercado europeu, a DS é a marca premium com a média mais baixa de emissões de CO2.”

Mobilidade elétrica e híbrida

“A forma como nos movemos será cada vez mais sustentável”

Com 86 anos a promover serviços de engenharia, a Pinto & Cruz tem as soluções necessárias para responder aos desafios ecológicos do presente e do futuro.



Bruno Machado, diretor da área de Desenvolvimento de Negócio da P&C

A Pinto & Cruz (P&C) diferencia-se na área da mobilidade elétrica pela oferta de soluções “verdes” e mais económicas, não estando apenas focada na venda de um produto, mas sim em toda a engenharia com múltiplas funcionalidades. Bruno Machado, diretor da área de Desenvolvimento de Negócio da P&C, explica também nesta entrevista que a empresa trabalha quer para o setor residencial, quer empresarial, aponta a oferta disponível de carregadores elétricos e não só.

Porquê a P&C Energia e Sistemas na área da mobilidade elétrica?

É de senso comum que vivemos nos dias de hoje uma mudança de paradigma sem precedente, estando a humanidade fortemente ameaçada pelas alterações climáticas e que não são certamente ficção científica. Tudo isto tem gerado um novo ciclo de desafios e oportunidades e, neste caso, a mobilidade elétrica é precisamente isso, uma oportunidade de redução dos custos energéticos, mas também de consciência ambiental. A forma como nos movemos vive hoje uma transformação enorme, tendencialmente mais “verde” e haverá naturalmente que ser capaz de responder a esse desafio, idealmente com recurso à engenharia, e é precisamente aqui que temos uma palavra a dizer na medida em que esta faz parte do nosso ADN enquanto atividade principal do grupo. São 86 anos a promover

engenharia e reengenharia das soluções.

Como se distingue a P&C nesta área da mobilidade elétrica?

Haveria aqui muito que referir, nomeadamente a notoriedade e confiabilidade que o Grupo Pinto & Cruz aporta, mas naturalmente o enfoque passa pelo valor acrescentado que pretendemos levar aos nossos clientes, com soluções de engenharia que satisfaçam os requisitos da mobilidade elétrica, mas também a energia que lhe dará lugar. Porque não irmos mais além e promovemos a produção de energia com recurso à fonte solar fotovoltaica? É precisamente aqui que nos distinguimos, na oferta de soluções que reduzam os custos de utilização, que promovam um ciclo energético mais ecológico, não estando única e exclusivamente focado na venda de um produto, mas sim em toda uma solução de engenharia com múltiplas funcionalidades.

Que soluções são disponibilizadas? Os vossos carregadores elétricos são adequados a casas de habitação, condomínios, empresas...?

Estamos vocacionados para vários segmentos de mercado, tanto no residencial como no setor empresarial. Temos desde as soluções mais simples, ideais para aplicações domésticas e sem necessidade de controlos adicionais. Temos outro tipo de soluções com ní-

veis de controlo de acesso, nomeadamente por RFID, bem como soluções de gestão da energia através de servidor WEB, sendo estas opções mais vocacionadas para os condomínios e empresas em geral.

O que quer dizer com soluções de gestão de energia?

No âmbito das soluções disponíveis, a gestão de energia assume maior relevância para os condomínios, para as empresas e para a gestão de frotas.

Aqui, salientamos a particularidade das funcionalidades de balanceamento de carga, o que na verdade se traduz em sermos capazes de gerir em primeiro a potência disponível da instalação, podendo limitar a potência efetiva que será absorvida por parte dos carregadores elétricos e em simultâneo evitar a sobrecarga sobre a restante instalação ou até, em último caso, a necessidade de aumento de potência. Por outro lado, a capacidade que as nossas soluções têm em favorecer o carregamento de automóveis com menores níveis de carga nas baterias assume-se como uma funcionalidade de elevada importância permitindo nivelar a autonomia em todos os veículos.

No que respeita a soluções de gestão de consumos e de utilização, temos dois tipos de aplicações: a primeira, através de uma plataforma web em que o cliente pode gerir níveis de acesso aos carregadores e consumos de energia por utilizador ou veículo associado; e um

Fará sentido investirmos em veículos elétricos e consumir energia proveniente de fontes de energia fósseis? Certamente não.

segundo modelo, baseado num serviço adicional de gestão de consumos, em que mensalmente é enviado para o cliente um relatório por utilizador ou veículo associado, permitindo a distribuição do custo.

Quais são as características dos vossos carregadores elétricos?

A oferta assenta em soluções de carregamento normal de 3,7 kW e 7,4 kW e carregamento semirápido de 11 e 22 kW. Neste último caso, um carregamento de cerca de 100% da bateria ocorre em uma hora para um veículo com uma bateria de 25 kWh. Disparamos também de colunas de carregamento multitomada que permitem carregar mais do que um veículo em simultâneo.

Quando fala no ciclo energético verde, que exemplo pode dar?

Fará sentido investirmos em veículos elétricos e consumir energia proveniente de fontes de energia fósseis? Certamente não. Adicionalmente, se pensarmos no caso concreto de um veículo que percorra cerca de 15.000 quilómetros por ano, uma pequena instalação fotovoltaica em Portugal, com uma área de 20 m², poderia satisfazer quase na totalidade as necessidades energéticas desse veículo. Por outro lado, se formos capazes de gerir a energia produzida, livre de emissões durante a sua produção, contribuimos não só para o desempenho económico, mas acima de tudo para o fator de sustentabilidade ambiental. Tal como referi no início, o Sol é sem sombra de dúvida um aliado preponderante desta mudança.

E em termos de investimento e período de retorno?

O investimento será sempre em função da dimensão e necessidades do cliente, mas importa referir que, com base no exemplo anterior, para um veículo que percorra 15.000 quilómetros anuais e considerando os preços correntes da energia, o retorno do investimento num carregador elétrico é de cerca de um ano quando comparado com um veículo a combustíveis fósseis. No caso das instalações fotovoltaicas, o ROI é sensivelmente superior, ainda assim na ordem dos quatro a cinco anos.

EDMtech produz e vai reciclar baterias de lítio até ao fim do ano

Portugal vai ter a primeira fábrica de reciclagem de lítio da Península Ibérica. Empresa, com mais de sete anos de experiência, vai começar a receber e armazenar baterias de lítio já nos próximos meses.

Até ao final de 2021 está prevista a construção, em Portugal, de uma fábrica de reciclagem de todos os tipos de baterias, com capacidade anual de reciclagem de 17 mil toneladas, para preparar o futuro da economia circular do lítio. “Com o aumento da procura pelas baterias de lítio, é uma necessidade crítica para garantir a continuidade do negócio e proteger o meio ambiente de forma sustentável”, explica Paulo Alves, sócio-gerente da EDMtech.

Neste momento, as quantidades de lítio recicladas são ainda muito pequenas, mas a EDMtech, impul-

sionadora do projeto, está a avançar com o licenciamento para começar a receber e armazenar baterias de lítio nos próximos meses, para começar a reciclar no final do ano.

A EDMtech produz baterias de lítio OEM, tendo mais de sete anos de experiência na conceção de baterias personalizadas. Dispõe de uma equipa de engenharia interdisciplinar qualificada, capaz de avaliar os requisitos de projeto, desenvolver o BMS (sistema de gestão de bateria), proceder à apropriada seleção de células de lítio e efetuar o desenvolvimento completo do en-

capsulamento e da componente estrutural da bateria. Dispõe de várias linhas de produção automáticas e semiautomáticas, com capacidade de produção anual de 60 MW.

“Somos uma empresa a comemorar dez anos de serviço. Iniciámos o nosso percurso na área da eletrónica e hoje temos uma equipa de engenharia que funde conhecimentos de eletrónica, design de produto e mecânica de várias áreas. É isso que nos distingue das demais”, sublinha Paulo Alves.

As áreas de maior destaque, além da produção de baterias, são as Smart City, com várias soluções IoT, incluindo equipamentos de localização de veículos, sensores de estacionamento e eletrónica de controlo de acesso para contentores de

resíduos. Indústria que acompanha a par e passo, com parceiros, garantindo uma evolução constante, assegurando de forma indireta, para exportação para quatro continentes e mais de 32 países, a Mobility, onde a EDMtech é o parceiro que fornece a solução de baterias e sistemas IoT para vários fabricantes de bicicletas, trotinetas e cargobikes.

Contra a covid-19

Para se voltar a ter melhor qualidade de vida, a EDMtech desenvolveu de raiz um robô de desinfecção com navegação autónoma e passível de personalização. Tem disponíveis três tecnologias de desinfecção: UVC, ozono e pulverização de biocida. Dispõe de um sistema de visão artificial, sendo capaz de



Começámos na área da eletrónica e hoje temos uma equipa de engenharia que funde conhecimentos de eletrónica, design de produto e mecânica de várias áreas. É isso que nos distingue.



PAULO ALVES,
sócio-gerente da EDMtech

se deslocar num espaço de forma autónoma, desviando-se de obstáculos, garantindo uma desinfecção uniforme e eficiente dos espaços.

Publicidade

Peça o seu cartão
para carregamento
de veículos elétricos
em bluecharge.pt

100% GREEN ENERGY



Mobilidade elétrica e híbrida

Leiribéria acelera a caminho da eletrificação

Concessionário já recebeu as primeiras unidades da gama Leon e-Hybrid.



Gama Seat Leon e-Hybrid

A Leiribéria é uma empresa que faz parte do Grupo AMCONFRARIA, desde 2016, cujo core business se concentra na comercialização de veículos, novos e usados, venda de peças e reparação.

É concessionário oficial das marcas Seat e Cupra, sendo também representante do programa de usados do grupo Volkswagen, a Das WeltAuto. A empresa está presente em três zonas da região centro – Leiria, Caldas da Rainha e Coimbra, cobrindo assim toda a área do distrito de Leiria e Coimbra.

A Leiribéria é um concessionário de referência na Seat, que se diferencia por causa da paixão pelo que faz e pela relação privilegiada que tem com o cliente, procurando

a melhor solução em cada situação. Os responsáveis da empresa explicam que a equipa é formada para o serviço ao cliente, para criar uma relação de proximidade e confiança. Por isso, procura estar sempre presente pelos diversos meios, aperfeiçoando diariamente conhecimentos e processos internos, desde as vendas ao pós-venda.

Seat e Cupra Leon já estão disponíveis

Um dos valores fundamentais da Leiribéria é a sustentabilidade, logo, é fundamental impulsionar a marca num futuro mais amigo do meio ambiente. A combinação de tecnologias elétricas e de combustão proporciona grandes vantagens

em termos de dinamismo e eficiência, ajudando a preservar esse compromisso. Nesse sentido, a empresa está em fase de lançamento das primeiras versões híbridas e acaba de receber as primeiras unidades Seat Leon e-Hybrid 204 cv e Seat Leon SP e-Hybrid 204 cv. Na Cupra, recebeu também a gama Leon e Leon SP com 245 cv.

Seat Tarraco e-Hybrid

Quando ao Tarraco e-Hybrid, lançado no passado dia 18 de fevereiro, a empresa conta receber informação sobre o lançamento no mercado nacional nos próximos dias. Os responsáveis da Leiribéria explicam que o sistema híbrido de plug-in do Seat Tarraco e-Hybrid combina um motor de gasolina TSI de 1,4 litros de 150 cv (110 kW) com um motor elétrico de 115 cv (85 kW), alcançando uma potência combinada de 245 cv (180 kW).

Em relação ao Mii Electric, já está a ser comercializado, mas ainda não está disponível para o nosso mercado. Encontra-se, portanto, na fase inicial de lançamento e, pese embora o contexto que estamos a viver, existe um conjunto considerá-

vel de interessados em realizar testes dinâmicos bem como receberem propostas comerciais. Saliente-se o feedback bastante positivo relativo ao produto, quer na performance e consumo, como nas condições especiais para clientes, desenhadas para simplificar a opção de escolha.

O Cupra el-Born chega no final do ano

A procura por este tipo de viaturas tem aumentado. Na Europa, em 2020 registou-se um crescimento fortíssimo, de 210%, o qual as marcas querem alimentar e ampliar ao máximo.

Tanto a Seat como a Cupra estão empenhadas em desenvolver novos produtos para ampliar a gama de oferta. O primeiro modelo totalmente elétrico chegará para final do ano com o Cupra el-Born, sobre o qual existem muitas expectativas, sublinham os responsáveis do concessionário.

No que toca às expectativas da Leiribéria para os veículos eletrificados para este ano de 2021, passam por acompanhar a tendência e apoiar a comercialização e distribuição dos novos produtos. A empre-

sa acredita que irá obter excelentes resultados de vendas, muito graças às vantagens conhecidas das viaturas híbridas, mas também aos benefícios fiscais para empresas. Facto que tem um peso enorme na política de compras de frotas. Sem dúvida de que a Leiribéria está ansiosa por receber o supracitado el-Born, o primeiro modelo 100% elétrico da marca Cupra.

Leiribéria está 100% disponível online

Registe-se que apesar da situação atual, a Leiribéria continua 100% disponível online, asseguram os seus responsáveis. Foram criadas diversas alternativas para acompanhar o cliente à distância, desde uma simples videochamada ou vídeo explicativo da viatura em questão. Existe a possibilidade de uma reunião online para esclarecer dúvidas na configuração de uma viatura nova entre muitas outras.

O concessionário está em condições de realizar testes dinâmicos, acompanhar e enviar propostas comerciais à distância, com a possibilidade ainda de entregar a viatura em casa, no caso dos usados.

CAMPANHA PARA EMPRESAS ATÉ 31 DE MARÇO

A Leiribéria tem em stock toda a gama Leon e-Hybrid disponível para testar. Mais: está a decorrer uma campanha específica SEAT FOR BUSINESS sobre as versões eletrificadas, até 31 de março de 2021. Seat Leon Sportstourer FR 1.4 e-Hybrid, caixa automática DSG 6v, 204 cv, e o Seat Leon FR de igual motorização, por 24.990 euros + IVA (edições fiscais).

Contacto e proximidade com o cliente

A Leiribéria arrancou recentemente com projetos de alguma dimensão – chegou a Caldas da Rainha e a Coimbra no final de 2020 –, o que requereu esforço, dedicação e bastantes recursos pessoais e financeiros. Assim, neste momento, e perspetivando o futuro, o foco passa por reestruturar, ajustar e alinhar todas as empresas e equi-

pas do Grupo AMCONFRARIA, dando prioridade à formação do grupo e das marcas às equipas, que por si só já é um desafio enorme e diário. Contudo, neste mercado tão dinâmico e competitivo, não se fecham as portas a novas perspetivas, cientes de que a ambição que move a Leiribéria só faz sentido quando aliada à respon-

sabilidade social e ecológica.

O futuro é feito de desafios e está presente no setor automóvel, desde a venda ao pós-venda. O automóvel já tinha forte presença online, porém, a pandemia reforçou essa ideia e obrigou o setor a reinventar-se, a criar eventos digitais à distância, sem contacto físico. Sem dúvida de que é

um grande desafio. O paradigma da compra automóvel mudou e vai mudar mais. Hoje, já se compra um carro novo ou usado, sem sair de casa. A necessidade de ver a viatura pessoalmente e experimentar é mais reduzida. É um caminho que deve ser percorrido, mas nunca esquecer o contacto próximo ao cliente: o estar onli-

ne não vai substituir essa necessidade de contacto e de proximidade. Por isso, os responsáveis da Leiribéria acreditam que não se deve esquecer o offline, aliás, as duas áreas do marketing são cruciais e devem estar conectadas e interligadas. Assim, sim, haverá uma relação mais próxima e contínua com o cliente.

BMW é um dos destaques nos híbridos

Marca alemã continua a beneficiar da sua estratégia de eletrificação.

Mercedes, BMW e Volvo. Estas foram as três marcas que mais veículos híbridos plug-in (PHEV) venderam em Portugal em janeiro. No acumulado das vendas dos veículos 100% elétricos (BEV) mais os PHEV, estas marcas mantêm-se igualmente nas três primeiras posições.

Em dezembro, a BMW foi também a segunda marca que mais vendeu modelos PHEV em Portugal. E ocupou igualmente a segunda posição no que diz respeito às vendas acumuladas de BEV e PHEV no último mês de 2020.

Quando ao total de vendas BEV e PHEV em 2020, a BMW ficou novamente atrás da Mercedes e à frente da Volvo, sendo mais uma vez os três construtores automobilísticos que melhores resultados tiveram, segundo dados da UVE – Associação de Utilizadores de Veículos Elétricos.

Massimo Senatore, diretor-geral da BMW Portugal, refere que o bom desempenho da “sua” marca se fica a dever à aposta na gama de novos produtos eletrificados.

“O mercado de automóveis em Portugal está a atravessar um pe-

ríodo de vendas extremamente desafiante. Apesar disso, em 2020, continuámos focados em manter a nossa estratégia de eletrificação e em construir a mobilidade do futuro e, para isso, lançámos 12 modelos híbridos e ainda um modelo totalmente elétrico – o MINI elétrico”, explica e prossegue: “A aposta na gama de novos produtos eletrificados foi uma das principais razões para o nosso bom desempenho com um aumento de 23% das vendas desta gama de veículos, em comparação com o ano de 2019, com um total de 3.099 unidades vendidas. Também temos o maior número de veículos eletrificados vendidos sobre o número total de veículos eletrificados



vendidos no país, entre as marcas premium.”

Massimo Senatore diz que a marca continua focada em disponibilizar uma oferta de produtos cada vez mais sustentável, de forma a merecer a confiança dos seus clientes. E acrescenta que a pandemia veio também acelerar a mu-

dança de paradigma para a mobilidade elétrica. “Acreditamos que esta crise mundial veio aumentar a consciencialização dos consumidores para questões ambientais e para a adoção de comportamentos mais sustentáveis, o que não deixam de ser boas notícias para a mobilidade elétrica.”

Publicidade



evio

A EVIO disponibiliza soluções integradas para o carregamento de veículos elétricos.

Destaca-se a sua plataforma inteligente e agnóstica, com serviços diferenciados para B2B2C, B2B e B2C.

Utiliza um modelo que incentiva o carregamento sustentável, promovendo o uso de energia renovável e a eficiência no uso de recursos, fazendo a ligação entre os mundos da Mobilidade e Energia, permitindo a mitigação da pegada de emissões.

A EVIO também criou e disponibiliza uma rede de carregamento aberta, onde qualquer empresa ou pessoa pode adicionar o seu posto de carregamento privado, partilhar e rentabilizá-lo.

Detém licença de Operador de Postos de Carregamento e registo de Comercializador de Eletricidade para a Mobilidade Elétrica para a rede MOBIE.

Sabia que pode...

- Adicionar funcionalidades ao posto da sua empresa ou de casa, ligando-o à EVIO;
- Conhecer o seu consumo agregado, “dentro e fora da empresa ou de casa”;
- Gerir os seus postos de carregamento, acessos, utilizadores e tarifas;
- Carregar com App na rede MOBIE;
- Gerir a sua frota, condutores, plafonds e carregamento em casa.

Temos soluções para:

Empresas

Frotas

Hotéis

Shoppings

Condomínios

Parq. de estacionamento

 **EVIO – Electrical Mobility**
www.evio.pt
evio@go-evio.com

Mobilidade elétrica e híbrida

ACEA alerta para as ambições da Comissão Europeia

Transição para a mobilidade elétrica requer mais ação da Comissão.

A Comissão Europeia (CE) apresentou no passado mês de dezembro a sua “Estratégia de Mobilidade Sustentável e Inteligente”, na qual consta, entre outras medidas, o objetivo de ter pelo menos 30 milhões de automóveis de emissões nulas a circular nas estradas europeias até 2030. Um objetivo partilhado pela indústria automóvel da União Europeia (UE), que investe anualmente 60,9 mil milhões de euros em I&D na descarbonização.

O documento da CE revela uma ambição ousada, os fabricantes de automóveis, camiões e autocarros apoiam-na, mas, “infelizmente, essa visão está muito distante da realidade de hoje”, adverte Eric-Mark Huitema, diretor-geral da Associação Europeia dos Construtores Automóveis (ACEA).

Segundo a ACEA, em 2019 existiam 243 milhões de carros de passageiros nas estradas da UE, sendo que menos de 615 mil eram veículos eletrificados. O que significa que são cerca de 0,25% da frota de automóvel existente. “Para cumprir o objetivo da CE, seria necessário aumentar quase 50 vezes o número de veículos eletrificados na Europa nos próximos dez anos”, sublinha Eric-Mark Huitema.

Mais: o parque automóvel europeu tem uma média de onze anos de idade. A dos camiões (a CE tem igualmente como objetivo ter 80 mil camiões zero emissões nas suas estradas até 2030) é de 12 anos.

Como resultado da descarbonização, os veículos novos correm o risco de se tornarem mais caros para muitos cidadãos e empresas num momento em que há menos dinheiro para gastar por causa da pandemia. Tal poderá aumentar a idade média dos veículos num futuro próximo, desacelerando a renovação da frota.

Aumentar as infraestruturas

É verdade que está a aumentar o número de veículos eletrificados. Todos os anos existem mais. Mas para que exista um crescimento sustentado, é indispensável apostar e aumentar as infraestruturas de carregamento e reabastecimento, tanto para automóveis de passageiros como para veículos pesados.

“A Comissão Europeia deve corresponder ao seu nível de ambição de implantar infraestruturas em toda a UE com o objetivo de reduzir as emissões de CO2 dos veículos. É muito simples: quanto mais altas se tornam as metas climáticas, mais altas devem ser as metas para os postos de recarga e postos de abastecimento. Infelizmente, ainda existe uma incompatibilidade entre esses dois elementos”, garante o responsável da ACEA.

A CE estima que serão necessários três milhões de postos de carregamento públicos até 2030.



A CE quer ter 30 milhões de automóveis com emissões nulas a circular nas estradas europeias até 2030.



Para cumprir o objetivo da CE, seria necessário aumentar quase 50 vezes o número de veículos eletrificados na Europa nos próximos dez anos.

ERIC-MARK HUITEMA,
diretor-geral da ACEA

Em 2019, havia menos de 200 mil pontos de carregamento em toda a UE. Por isso, a associação insta os legisladores europeus a pressionar os governos nacionais para investirem em pontos de carregamento elétrico.

Além da infraestrutura, a ACEA aponta outros instrumentos que são necessários para melhorar a transição energética, como os esquemas de incentivo à renovação da frota e medidas de apoio para requalificar os trabalhadores, facilitando a transformação do setor.

Híbridos e elétricos

Na verdade, existe uma grande desconexão na UE no que toca à implantação de pontos de carregamento e postos de abastecimento, explica Eric-Mark Huitema. É que em muitos países falta a infraestrutura necessária, enquanto noutros Estados-membros da UE o investimento em infraestrutura não acompanha o aumento das vendas de veículos com motorização alternativa.

O diretor-geral da ACEA recorda que Adina Valean, a comissária europeia para os Transportes da CE, disse recentemente ao Financial Times que os veículos híbridos plug-in são “uma solução muito boa para o momento”. “Porque não existe [na Europa] infraestrutura nem energia limpa suficiente para veículos com emissão zero e preci-

samos descarbonizar rapidamente.”

Na opinião de Eric-Mark Huitema, a comissária tem razão. Na ACEA acredita-se que, nas condições certas, os híbridos plug-in oferecem uma excelente transição na estrada para a mobilidade neutra em carbono até 2050. Huitema explica que os veículos elétricos híbridos plug-in devem ser conduzidos no modo totalmente elétrico em várias viagens diárias curtas (ambientes urbanos), apenas mudando para o motor de combustão interna em viagens mais longas, evitando ter de passar horas carregando nas autoestradas, onde ainda falta infraestrutura.

O responsável da ACEA refere que os híbridos plug-in são muito populares na Alemanha e em França, registando um aumento nas vendas de mais de 400% no terceiro trimestre de 2020. Um forte argumento para mais investimento em infraestrutura em toda a UE. E isso, por sua vez, será um “gatilho” para uma maior participação de mercado de veículos totalmente elétricos no futuro.

Como Oliver Zipse, CEO do BMW Group, enfatizou após ser nomeado presidente da ACEA para 2021 durante uma reunião do conselho de administração, em dezembro: “Precisamos de utilizar as inovações mais recentes em toda a gama de tecnologias de transmissão para atender às exigências de todos os clientes.”

UE deve estar alinhada

Estados-membros da União Europeia devem convergir todos no mesmo sentido.

A Comissão Europeia (CE) quer colocar 30 milhões de automóveis de emissões nulas nas estradas europeias até 2030. Todavia, a ACEA – Associação Europeia dos Construtores Automóveis diz que esta pretensão é irrealista, alegando o elevado preço destes carros, sobretudo agora que há menos dinheiro para gastar por causa da pandemia, o facto de muitos Estados-membros da União Europeia (UE) não apostarem o suficiente em postos de carregamento públicos, a necessidade de melhorar os esquemas de incentivo à renovação da frota, entre outros problemas. Questionámos Henrique Sánchez, presidente do conselho diretivo da UVE, e Helder Pedro, secretário-geral da ACAP, se o objetivo da CE é exequível ou se a razão está do lado da ACEA.

Para Henrique Sánchez, a situação atual deve impulsionar todos os Estados-membros da UE a adotarem políticas públicas abrangendo incentivos à aquisição, benefícios fiscais, discriminação positiva, que penalizem fortemente o poluidor, seja o fabricante, o veículo ou o utilizador final, o que fará acelerar a transição energética e a eletrificação dos diversos meios de transporte, particulares ou coletivos, públicos ou privados.

O responsável da UVE diz que o sucesso da Noruega, o melhor exemplo mundial do crescimento da mobilidade elétrica, assentou, precisamente, na “adoção de um pacote agressivo de benefícios fiscais, de incentivos à aquisição por parte de empresas e dos particulares, e a aplicação de medidas de discriminação positiva aos veículos elétricos”, seja através da isenção ou redução de portagens, descontos nos ferryboats, permissão de utilização dos corredores BUS, estacionamento gratuito, e não só.

“A Associação Europeia dos Construtores Automóveis, a

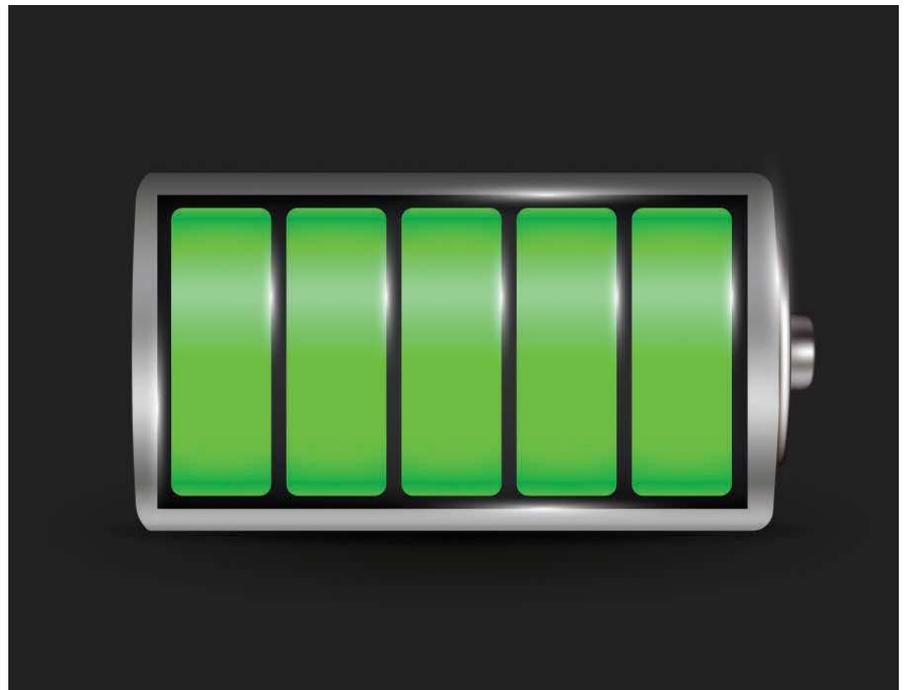
ACEA, não tem razão, pois é justamente agora, que poderá existir menos dinheiro, como conclui por efeitos da pandemia, que é fundamental e crucial que a aplicação desses mesmos dinheiros seja criteriosa e beneficie as indústrias menos poluidoras e penalize quem resista à mudança que já todos comprovámos que se afigura urgente.”

O fim dos incentivos fiscais aos híbridos é um retrocesso na descarbonização

Por sua vez, Helder Pedro, secretário-geral da ACAP, responde que o que a ACEA tem defendido é o chamado “princípio da neutralidade tecnológica, ou seja, os poderes públicos não devem impor uma determinada solução tecnológica”. O responsável da ACAP explica que os consumidores devem poder escolher entre as várias ofertas que existem no mercado. As marcas fazem parte da solução do processo de descarbonização e querem cumprir as metas estabelecidas, devendo ser dada liberdade para cada uma definir a forma de as atingir.

“Compete aos poderes públicos criar incentivos à renovação do parque automóvel e investir e incentivar o desenvolvimento das redes de carregamento. Mas olhemos para o caso de Portugal. O fim dos incentivos fiscais aos híbridos é um forte retrocesso nas metas de descarbonização impostas pelo Green Deal no seio da UE, uma vez que estes veículos têm emissões de CO2 menores, em cerca de 30%, face ao veículo equivalente a combustão interna”, informa.

Para que o objetivo da CE seja exequível, é necessário que todos os Estados-membros na UE “contribuam de forma harmonizada e holística para atingir estas metas, o que, no caso de Portugal, não tem acontecido”.



Último trimestre deixa bons indicadores

Outubro, novembro e dezembro de 2020 foram favoráveis para o mercado dos elétricos.

Quase um em cada seis automóveis de passageiros matriculados no quarto trimestre de 2020 na União Europeia era movido a eletricidade (16,5%). Quem o afirma é a Associação Europeia dos Construtores Automóveis (ACEA).

No último trimestre de 2020, os registos dos veículos elétricos na UE aumentaram de 130.992 unidades em 2019 para quase meio milhão (+ 262%). Esse enorme aumento na procura de Veículos 100% Elétricos (BEV) e Veículos Elétricos Híbridos Plug-In (PHEV) – com registos de crescimento de 216% e 331%, respetivamente – foi impulsionado, em grande parte, por estímulos de alguns governos para impulsionar o mercado do setor por causa da pandemia. Na verdade, este mercado foi mais ativo nos países com os incentivos mais generosos. Na Alemanha, por exemplo, os BEV aumentaram mais de 500%

no último trimestre de 2020.

No ano passado, os PHEV representaram 11,9% do total das vendas de automóveis de passageiros na UE. Em 2019, a percentagem foi de 5,7%. Os BEV viram um aumento semelhante na procura em 2020, sendo responsáveis por 10,5% de todos os registos de novos carros na UE, quando tinham registado uma quota de mercado de 3% no ano anterior.

Camiões seguem o caminho da sustentabilidade

A aposta crescente da indústria do setor em veículos ecológicos que garantam a sustentabilidade ambiental vai além dos carros. Uma prova, por exemplo, está no facto de os fabricantes de camiões na Europa terem concordado, em dezembro passado, que até 2040 todos os novos camiões vendidos

devem ser livres de combustíveis fósseis para atingir a neutralidade de carbono até 2050.

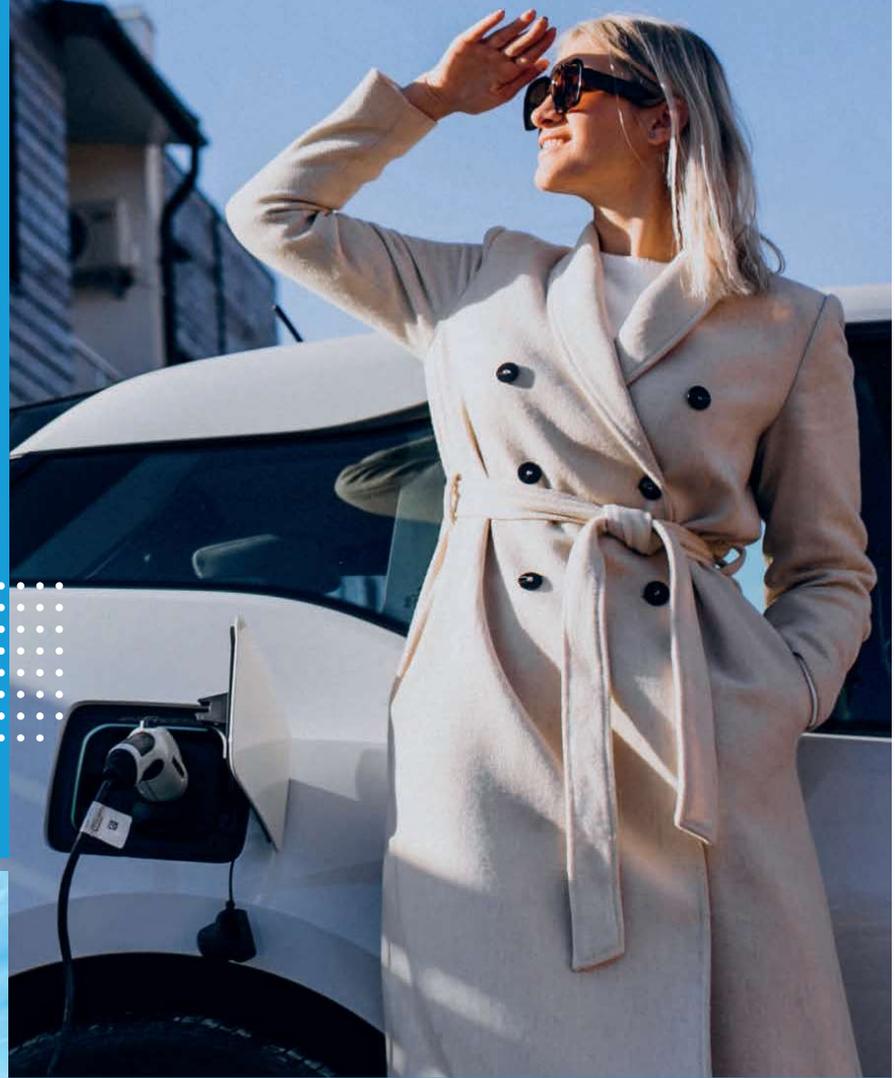
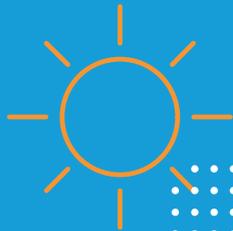
“As mudanças climáticas estão no topo da agenda da indústria dos veículos comerciais, sendo o desafio mais fundamental para a humanidade e para a economia global”, disse, em dezembro, Martin Daum, presidente do Conselho de Veículos Comerciais da ACEA para 2021, e que é igualmente CEO da Daimler Truck AG.

Para se iniciar esta transformação, todavia, é necessária união, alerta. Além do investimento dos fabricantes em tecnologia, é preciso ambição dos diferentes governos da Europa que têm de tomar as medidas urgentes e necessárias. Apostar em infraestrutura como pontos de carregamento, estações de hidrogénio, ou criar legislação adequada são algumas das políticas que têm de avançar.



CONSTRUA UM FUTURO
MAIS SUSTENTÁVEL
PARA O SEU NEGÓCIO.

APROVEITE A ENERGIA SOLAR
SEM INVESTIMENTO - SEM FIDELIZAÇÃO



SOLUÇÕES CHAVE NA MÃO PARA A SUA EMPRESA
INSTALAÇÕES FOTOVOLTAICAS & E-MOBILIDADE

www.solvasto.pt