

Dossier



CARTÕES FROTA

Custos controlados

Os cartões frota não param de acumular benefícios, focando-se cada vez mais no conforto e controlo de custos para as frotas

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

As vantagens oferecidas pelos vários cartões frota disponibilizados pelas gasolinhas são cada vez mais e têm vindo a acompanhar a evolução tecnológica dos veículos e as necessidades do negócio das frotas. Sendo o combustível um dos principais aspetos aos quais o gestor de frotas tem de estar atento, a utilização destes cartões frota tornou-se algo essencial, pelos descontos e controlo de custos operacionais que proporcionam, mas também pelos vários benefícios que

oferecem, tais como as várias modalidades de pagamento, a faturação eletrónica, assistência técnica, plataformas online — onde é possível consultar transações e definir limites —, extensas redes de abastecimento e postos com Adblue. A PÓS-VENDA PESADOS voltou a sonhar este setor de atividade, em constante evolução e em que as empresas se tentam diferenciar, não só por este tipo de serviços associados, mas também através da criação de cartões adaptados a todas as dimensões de frota e negócio. ●

Questões

1 - Qual a vossa oferta ao nível de cartões frota e quantos clientes têm, em Portugal, ao nível de cartões frota?

2 - Qual o tipo de serviços mais valorizados pelo cliente ao nível de cartões frota?

3 - Que serviços vos diferenciam da concorrência, ao nível de cartões frota?

4 - Que novos serviços serão adicionados, a curto prazo, ao vosso cartão frota?

5 - Que outros fatores poderão influenciar a vossa oferta em cartões frota no futuro?



AS24 - Total

Nuno Cruz
ncruz@as24.com
214 467 920
www.as24.com

1 - O Cartão AS 24 e o Cartão AS 24/Eurotrafic. O primeiro serve a Rede AS 24 (900 postos de abastecimento em mais de 28 países da Europa, situados na proximidade dos eixos rodoviários mais frequentados ou nas principais plataformas logísticas na Europa) e o segundo na Rede AS 24 e na Rede de Parceria, com cerca de 15 mil postos adicionais. Dispomos de um parque alargado de clientes, de pequena a grande dimensão.

2 - Vigilância sobre as transações diárias. A possibilidade de receção de alertas que ultrapassem os limites estabelecidos pelo cliente. A disponibilidade de Adblue em quase 90% da Rede AS 24.

3 - A fiabilidade das transações, o seu acompanhamento em tempo real e a possibilidade de parametrizar alertas e restrições nas transações, cartão a cartão.

4 - Serviço de *parking* em toda a Europa, serviços de assistência e multas, localização de reboques a todo o instante (FindIT), intersecção temporal da informação portagens/transação de combustível.

5 - A disponibilidade de produtos alternativos e/ou complementares representa um grande desafio para o futuro. Um acompanhamento técnico e humano cada vez mais necessário, sobretudo no acompanhamento das transações de portagens.



Repsol

António Martins Victor
213 578 956
www.repsol.pt

1 - O cartão Solred é um cartão frota destinado a profissionais e de âmbito ibérico. É aceite na maior rede ibérica de Estações de Serviço. A Repsol tem também o cartão Solred/DKV que é o maior cartão europeu de combustíveis e de serviços ligados à mobilidade.

2 - Os clientes valorizam muito a segurança das transações que um cartão frota oferece. A Repsol investe muito nos elementos de segurança e lançou recentemente um novo Sistema de Meios de Pagamento onde os parâmetros de segurança foram altamente reforçados. Além disso, os clientes também dão muita importância ao número de pontos de aceitação do cartão e nisso a Repsol é líder a nível ibérico, com cerca

de 4000 postos de combustível.

3 - A parte tecnológica tem uma grande importância, mas a Repsol valoriza muito as pessoas e o atendimento muito próximo do cliente. Qualquer cliente Solred frota tem uma ligação de contacto personalizada e direta com a Repsol através de um Gestor de Conta que acompanha diariamente o cliente.

4 - Fruto do lançamento do novo Sistema de Meios de Pagamento em abril deste ano, a Repsol deu um salto enorme a nível tecnológico, permitindo ir acrescentando valências ao cartão que possam ir ao encontro das necessidades dos clientes. O objetivo da Repsol é fazer um cartão "à medida" de cada cliente. A tecnologia fornece possibilidades quase infinitas neste campo, que pretendemos explorar para melhor servir os nossos clientes.

5 - No futuro próximo, será o desaparecimento dos cartões físicos. A Repsol possui já uma APP de pagamentos. Embora atualmente ainda não seja utilizada para o Solred, mas apenas para cartões bancários, evoluirá depois desta fase de implementação para servir também clientes profissionais, tanto a nível nacional como a nível europeu. Esse será um passo crucial na modernização do Solred e da relação com os seus clientes, que permitirá processos mais simples, rápidos e seguros.



Q8

Filipe Barros
geral@grupovapo.com
253 408 480
www.grupovapo.com

1 - O Cartão Frota Q8 permite o abastecimento a crédito com desconto aplicado sobre o Preço de Referência Q8 praticado na semana em curso e tem como objetivo beneficiar e facilitar os abastecimentos aos



CARTÕES FROTA

seus clientes empresariais. O nosso cartão tem ainda a vantagem de ser faturação eletrónica onde todos os abastecimentos chegam ao cliente numa única fatura e ainda o facto de cada veículo ter o seu respetivo cartão com código de segurança, revelando-se uma mais valia na segurança e comodidade dos nossos clientes.

2 – Acreditamos que a comodidade e praticidade de não terem que pagar a dinheiro a cada ida aos postos e também o facto de poderem saber, a qualquer altura, quanto é que já consumiram, se revelam mais valias para o cliente. A transparência no envio dos preços de referência a cada início de semana também é valorizada.

3 – A rapidez na prestação de serviços é um fator de diferenciação face à concorrência. Um cliente que esteja com algum problema num cartão da sua frota é rapidamente ajudado, quer a solução passe por tratar alguma questão informaticamente ou mesmo, se necessário, pela emissão de um novo cartão de substituição.

4 – Pretendemos tornar mais fácil a vida dos nossos clientes, tornando o Cartão Frota cada vez mais acessível, através de uma aplicação móvel. Pretendemos que, a qualquer hora e em qualquer lugar, os nossos clientes tenham a possibilidade de aceder às faturas eletrónicas, *plafond* disponível e mesmo um Cartão Frota virtual.

5 – Uma vez introduzida no mercado a aplicação móvel, e dada a facilidade e praticidade da mesma para os nossos clientes, este será um fator decisivo para atrair novos clientes frota. Nos dias que correm, são poucas as pessoas que não utilizam telemóvel e que não usufruem das potencialidades do mesmo, sendo que seria uma mais-valia podermos permitir aos nossos clientes um abastecimento mais cómodo e independente de cartões.

BP

Jorge Gonçalves
jorge.goncalves@bp.com
www.bpplus.com

1 – A BP tem o cartão BP Plus para os abastecimentos em Portugal e o cartão BP +Aral para os abastecimentos em Portugal e

na Europa. Em Portugal temos disponível perto de 480 postos e em toda a Europa temos mais de 18 mil postos de abastecimento para servir as necessidades das empresas de transporte que operam nas rotas internacionais. O cartão BP Plus está direcionado para o mercado nacional e tem como alvo todas as empresas de transporte e logística, empresas de serviços com frotas mistas ou só de ligeiros passageiros, o setor corporativo com frotas de ligeiros e serviços de rent-a-car e leasing e com uma participação no mercado que é transversal às grandes empresas e às PME. O cartão BP+ARAL é direcionado para as empresas de transporte que operam em Portugal e nas rotas internacionais e veio permitir aos clientes que abastecem internacionalmente uma rápida identificação com toda a rede Europeia de Postos BP e da aliança Routex. O nosso cartão internacional BP + Aral já hoje como uma plataforma fundamental para o desenvolvimento de mais valias para os transportes internacionais, integrando vários serviços, como portagens, *parking*, seguros e apoio na manutenção em rota. Na área dos cartões de frota, trabalhamos com um espectro alargado de empresas e atividades, desde PME a empresas de grandes dimensões. Dentro deste espectro, o tipo de ofertas disponibilizado pela BP está orientado para empresas com frotas de veículos ligeiros/comerciais ligeiros e/ou pesados, empresas de leasing e aluguer operacional e empresas profissionais de transporte de mercadorias ou de passageiros. Temos uma forte penetração no setor profissional dos transportes de mercadoria e de passageiros, onde temos uma larga experiência e tradição, uma vez que a BP foi uma das primeiras empresas em Portugal a lançar a oferta de cartões para este segmento. O outro segmento de grande prioridade para a BP é o setor das frotas mistas e de veículos ligeiros de empresas dos vários setores de atividade no nosso tecido empresarial. Este setor de frotas continua a manter um ritmo de crescimento atrativo e a nossa oferta de serviços e produtos está muito bem orientada para captar as oportunidades de expansão. Atualmente temos mais de 7500 empresas como clientes dos nossos cartões de frota e temos vindo a ter taxas de crescimento acumuladas superiores a 7% ao ano.

3 – Temos uma oferta de rede e serviços

cada vez mais completa. A rede tem perto de 480 postos, os sistemas têm uma forte estabilidade e apresentam ferramentas online muito eficazes e temos vindo a mostrar uma competitividade comercial muito ajustada ao que o mercado tem solicitado. A BP apresenta a melhor oferta para frotas que circulam fora de Portugal com a aceitação do cartão em mais de 18 mil postos na Europa e com a oferta da BP Tollbox para pagamento de portagens com um único identificador eletrónico nos países por onde mais circulam as empresas de transporte nacionais. O cartão BP Plus distingue-se dos seus concorrentes pela sua cobertura de rede de postos em Portugal e Europa, pela tecnologia inovadora dos combustíveis BP, pela gestão e controlo de custos operacionais da frota, pela possibilidade de obter crédito para pagamento de combustível e outros produtos nas lojas BP e pelos serviços de suporte em viagem (On Road Services) que oferece a todos os gestores de frotas. Os serviços On-line BP Plus permitem, por exemplo, aos gestores de frota pedir, ativar ou cancelar cartões, bem como lançar alertas para proteção de potenciais fraudes. A definição antecipada do tipo de produtos e serviços que cada um dos seus condutores pode adquirir com os seus respetivos cartões, selecionando previamente o local, dias e horas das transações, são outras das opções disponíveis. Estas funcionalidades geram benefícios no controlo da frota, uma vez que os utilizadores do cartão podem aceder às transações de cada um dos cartões BP Plus, praticamente desde que as mesmas são efetuadas. Para além disso, através da informação disponível sobre os quilómetros percorridos, os gestores podem saber o consumo exato de cada um dos seus veículos, de forma a garantir uma gestão mais rigorosa do custo com o combustível. Recentemente passámos a disponibilizar o PIN online, que permite ao gestor de frota fazer a gestão do PIN de cada cartão através do sistema online (OLS). Esta funcionalidade permite que em caso de perda do PIN, o gestor de frota pode rapidamente atribuir um novo PIN e desbloquear os abastecimentos. O BP FleetReporter, outras das mais-valias associadas a este cartão, permite aos gestores acederem de uma forma integrada a relatórios interativos e de fácil interpretação, com informação de toda a sua frota, através dos quais podem otimizar

processos e poupar em áreas significativas da sua operação, nomeadamente ao nível dos custos administrativos, integração de sistemas, economia de combustível e gestão da eficiência da frota. Controlo e Segurança: transações on-line, código PIN e de condutor. O controlo de transações em tempo real, também oferece maior segurança, porque permite o cancelamento de um cartão, praticamente após ter sido informado da sua perda, assim como dar acessos a novos utilizadores ou cancelar outros existentes. Mas ainda há mais no campo da segurança da utilização do BP Plus. Ao definir o tipo de produtos ou lugares e as horas autorizadas, é possível solicitar que o sistema alerte o gestor de frota por SMS ou por email sempre que se verifique uma tentativa de utilização indevida dos seus cartões. Serviços On-Line: pedido, ativação e cancelamento de cartões, alertas para proteção de potenciais fraudes. Através dos serviços On-line BP Plus os gestores de frota podem definir antecipadamente que tipo de produtos e serviços pode adquirir cada um dos seus condutores com os seus respetivos cartões, selecionando previamente o local, dias e horas das transações. Estas funcionalidades geram benefícios no controlo da frota, uma vez que os utilizadores do cartão podem aceder às transações de cada um dos cartões BP Plus, praticamente desde que as mesmas são efetuadas. A nível de tecnologia inovadora a BP, com mais de 100 anos de experiência, é líder na inovação tecnológica dos seus combustíveis. O lançamento no mercado Português dos combustíveis Ultimate com Active Technology demonstram o quanto a BP lidera esta agenda da qualidade e avanço tecnológico dos combustíveis, com benefícios reais para os condutores.

4 / 5 – Os cartões BP Plus oferecem cada vez mais uma melhor experiência no domínio das plataformas online e nos serviços agregados ao cartão. Neste campo, lançámos no final de 2018 a nova oferta de portagens, a BP Tollbox que permite às empresas de transporte a utilização de um único aparelho de portagens em vários países de Europa. No que respeita à evolução dos nossos produtos e serviços ao nível da gestão de frotas, consideramos que a mesma tem sido muito positiva. A expansão das frotas de veículos ligeiros das

empresas de serviços a nível nacional foi um dos fatores decisivos para a expansão do negócio de cartões de frota ao qual a BP, com uma rede de postos muito forte e um conjunto de serviços de gestão do cartão BP Plus, conseguiu dar resposta de uma forma sustentada e com crescimento sucessivos. Em 2019 vamos reforçar a nova oferta no serviço de portagens EETS com o lançamento do Serviço Avançado dentro da BP Tollbox e que vai responder às necessidades das empresas de transporte de integrar a telemetria com a informação que os cartões de frota disponibilizam. Em Portugal já dispomos do Serviço Básico e este ano vamos então lançar os serviços avançados. Estamos também a trabalhar no lançamento da nossa oferta para veículos movidos a LNG e preparar a oferta para os veículos elétricos através do serviço BP Fuel&Charge. Em paralelo e dentro dos valores de responsabilidade ambiental que a BP tem em prática, estamos também a preparar o lançamento do BP Target Neutral, que vai ajudar as empresas a fazer o offset das emissões de carbono. Para além destes pontos, destaco ainda a continuação da expansão da rede de Postos BP em Portugal que é uma forte prioridade da BP Portugal.



Luso IVA

Christine Almeida
christine.almeida@lusoiva.pt
214 861 705

www.c2a-card.com/pt-pt

1 – Os cartões C2A Flex respondem às necessidades de todas as frotas e cuja sede se encontra em qualquer outro lugar na Europa. Trata-se da primeira solução de pagamento completa, que permite ter um controlo das despesas assumidas, reduzir o orçamento e poupar tempo. Com a solução C2A, o cliente cria o seu cartão à medida e escolhe o tipo de despesas que pretende autorizar aos seus funcionários

(combustível, hotel, restaurante, etc.). A solução C2A permite às empresas aceder a um combustível com preço competitivo por conferir a possibilidade de abastecer em todas as estações de serviço europeias. O cartão inclui igualmente um conjunto de ofertas de serviços móveis que permitem geolocalizar-se, encontrar uma estação de serviço próxima e de ser guiado até à mesma via GPS. O serviço relação cliente, disponível 24H/24 7D/7, responde a todas as questões dos nossos clientes em língua portuguesa. O cartão C2A, que se apoia na rede MasterCard, pode ser utilizado em toda a Europa.

2 – A C2A propõe um cartão único, que permite às empresas otimizar os seus custos, nomeadamente em combustível, e simplificar em conjunto a gestão das suas notas de despesas, proporcionando um controlo transparente e eficiente das despesas: Um cartão único para todas as despesas profissionais: deixam de ter de multiplicar os meios de pagamentos pois todas as despesas profissionais podem ser pagas com o cartão C2A; Configurável em tempo real e online: com o seu banco online e a sua plataforma de gestão de cartões, a solução responde à necessidade de reatividade e de flexibilidade dos seus clientes num mundo em que a velocidade de reação e a capacidade de adaptação são frequentemente fatores de sucesso decisivos; Conferindo um acesso a uma rede de parceiros com faturação: cartão económico pois propõe o acesso a combustível de baixo preço e descontos em certas estações de serviço, bem como uma fatura mensal digitalizada permitindo recuperar o IVA; uma solução completa das despesas de mobilidade que inclui uma aplicação MyC2A Check permitindo consultar o saldo, encontrar a estação mais barata e deixar-se orientar até ela. Benefícios da solução C2A para o gestor de frota: o controlo dos orçamentos: redução dos custos de deslocação e pagamento do combustível mais barato; Controlo em tempo real das despesas dos colaboradores e controlo dos orçamentos; simplificação da recuperação do IVA e das taxas com uma fatura mensal; benefícios da solução C2A para os utilizadores/colaboradores: eficiência; pagamento de todas as despesas profissionais em todo o lado e com um único cartão; desaparecimento de adiantamento de fundos pessoais, utilização do

cartão C2A para todas as despesas profissionais previamente autorizadas; poupança de tempo no terreno com MyC2A Check.

3 – O cartão C2A é a primeira e única solução de pagamento integral especializada no setor B to B. A principal inovação e a diferença da solução C2A reside no seu caráter único, que combina as vantagens de cartões de combustível e de cartões bancários num único suporte: o cartão C2A apoia-se na rede de aceitação Mastercard, entre os quais seleciona apenas os tipos de despesas profissionais escolhidas pelos seus clientes. Uma outra inovação C2A : o banco online e a plataforma de gestão de cartões. Esta plataforma permite aos clientes: aceder às suas contas, descarregar os seus documentos, consultar o preço do dia no gasóleo no seu trajeto, gerir as opções dos cartões em tempo real, gerir as matrículas dos veículos, gerir as despesas e notas de despesas, rede de parceiros com faturação: C2A é o único cartão bancário que propõe o acesso a uma rede de parceiros com emissão de uma fatura. Trabalhamos diariamente no âmbito da conexão dos parceiros ao nosso sistema informático e monetário, C2A é a única solução de pagamento que inclui um leque completo de serviços móveis para os profissionais tais como a aplicação MyC2A Check. Assim, a aplicação móvel MyC2A Check permite aos utilizadores de cartões a consulta do seu saldo, localizar a estação parceira mais próxima e gerir as notas de despesas com o software Inpensa. Este último permite gerir não só as despesas realizadas com o cartão C2A como também todas as despesas efetuadas com um outro meio de pagamento ou em numerário.

4 – O cartão C2A continua a desenvolver a sua rede de parceiros com faturação. Em breve, iremos propor aos nossos clientes a possibilidade de reservar serviços hoteleiros por toda a Europa via uma plataforma única, permitindo obter uma única fatura.

5 – A alteração energética e a transição para frotas inteiramente ou em parte elétrica, tais como outros temas de atualidade, continuam a ser acompanhados pela C2A com especial atenção. Assim, a recente parceria da C2A com a empresa MobilyGreen tem como objetivo apoiar todos os seus clientes em transição para uma frota mais «verde».

MobilyGreen propõe uma gama de soluções à medida correspondendo aos projetos de mobilidade elétrica das empresas com a possibilidade de aceder a mais de 60 mil pontos de carga em França, na Alemanha, Países Baixos, Suíça, etc. Outras parcerias, em função das problemáticas dos nossos clientes, serão desenvolvidas com intuito de propor uma solução única e sempre de atualidade.



Alves Bandeira

José Fialho
alvesbandeira@a-bandeira.pt
231 244 200
www.alvesbandeira.pt

1 / 2 – A Alves Bandeira apresenta um portfolio de cartões frota composto por soluções ajustadas e direcionadas às necessidades específicas de cada cliente. De acordo com os requisitos de gestão de frota desejados, rotas habituais e métodos de pagamento, a Alves Bandeira oferece as seguintes soluções otimizadas para o mercado nacional: o cartão AB Frota combina uma componente de crédito e desconto a um conjunto alargado de serviços. O acesso à informação de gestão detalhada dos consumos de combustíveis é realizado através da área de cliente do nosso site, permitindo a manipulação da informação e a gestão dos consumos. Outra das opções disponível para o mercado nacional é o cartão AB Vantagem Empresas, dirigido a empresas que tenham preferência pelo pagamento a pronto, usufruindo de um desconto imediato e com o mesmo nível

de serviço do cartão AB Frota. A Alves Bandeira apresenta ainda uma solução para clientes com necessidades de abastecimento fora de Portugal, através de parcerias com a Repsol para Espanha e também AS24, disponibilizando o acesso a uma rede de 12 mil postos de abastecimento por toda a Europa. A solução internacional comporta ainda um conjunto de serviços adicionais, como o pagamento de portagens, recuperação de IVA e do imposto do gasóleo profissional. Neste momento, somando os três segmentos, temos cerca de 6500 clientes e mais de 200 mil cartões ativos. O nosso cliente consegue, através do Portal de Gestão On-line, conseguir atuar em quatro vertentes: controlo de gestão; gestão de movimentos; gestão de cartões e, por último, gestão de utilizadores. No que diz respeito à vertente de controlo de gestão, o cliente consegue consultar o seu *plafond*, o consumo de cada cartão e seus consumos médios e, ainda, todo o detalhe das transações (hora e data, posto, quantidade abastecida, produto matrícula e recibo). Na área de gestão de movimentos, é possível consultar os movimentos faturados e por faturar, extratos valores em aberto, os movimentos provisórios e preços dos combustíveis. Através da gestão de cartões, o cliente consegue definir e controlar o *plafond* de cada cartão por transação, dia, semana ou mês. Além disso, pode solicitar, bloquear ou cancelar cartões, bem como consultar todo o seu histórico. Por fim, a gestão de utilizadores permite definir as permissões de consulta, alterar palavras-chaves e gerir os perfis de utilizadores. A economia realizada com cada cartão depende de inúmeros fatores como o consumo anual, número de viaturas, *plafond* de crédito disponível, controlo e segurança das transações, entre outros. Com base nestes fatores que apresentamos uma proposta adequada às necessidades de cada cliente, o que significa que o nível de poupança também é variável. Podíamos olhar apenas para o desconto concedido e estimarmos a poupança anual dos nossos clientes, mas no nosso entender o nível de poupança não se mede apenas pelo desconto, mas pela soma dos fatores já referenciados que permitem criar relações de confiança, duradouras e *win-win* entre a Alves Bandeira e os seus clientes.

3 – Destaca-se o fato da Alves Bandeira

O SEU PARCEIRO NA ESTRADA

UMA REDE DE VANTAGENS 24 H/7 DIAS

A AS 24, **primeira rede de postos** dedicados aos profissionais do serviço de transporte com **mais de 900 postos** de abastecimento próprios e **mais de 15.000 postos parceiros**.

COMBUSTÍVEIS



Transações de combustível 24 h/7 dias



Líder na rede de distribuição de **d'AdBlue®** na Europa

Líder na rede de distribuição de **Gasóleo Colorido** em França

*CNG (Gás Natural Comprimido) em curso de desenvolvimento na nossa rede

QUAIS OS SUPORTES?



Cartão AS 24 **único**



Cartão AS 24 **duplo**



Cartão AS 24 **Eurotrafic**



PORTAGENS / TAXAS

GEOLOCALIZAÇÃO



Pagamento de portagens e taxas
Geolocalização
Parques seguros para pesados
Assistência



QUAIS OS SUPORTES?



Cartão AS 24 Eurotrafic



1 cartão 15 países

PASSango



Para mais informações veja a oferta de portagens e geolocalização

SERVIÇOS

OFERTAS DIGITAIS



Espaço CLIENTE SEGURO
Maior autonomia
De fácil utilização



Aplicação FLEET MANAGER
Acompanhe a gestão dos seus cartões e das suas despesas em qualquer lugar



Aplicação DRIVER
Toda a rede AS 24 nos telemóveis dos motoristas

OFERTA - PACKS

Info Service

Infoservice
Siga consumos e despesas

Card Alert

Card Alert
Configure alertas de plafond, geográficos e de calendário

Card Control

Card Control
Suspenda e reative os cartões

AINDA MAIS SERVIÇOS

Tak&drive

Descarregue a informação dos motoristas através dos tacógrafos disponíveis

EuroVAT

Eurovat - Activat
Recupere o IVA e taxas (combustíveis, portagens ...)



Serviço de multas e avanço de fundos



Assistência em caso de avaria
Simples e rápida
24 h/7 dias



Lavagem de pesados

Trajeto Passango

Acompanhe e descarregue as transações efetuadas pelos motoristas

Segurança PASSalert

Acompanhe a utilização anormal nas portagens e os itinerários proibidos...

GESTÃO SIMPLIFICADA

Contacte-nos :

21 446 79 20 / 966 004 187



hoje, através de uma parceria única em Portugal com a Repsol, conseguir oferecer aos seus clientes uma rede com mais de 600 postos só em território nacional. Por fim, um fator completamente diferenciador e único, é a nossa Linha de Apoio. Fiéis à nossa política de proximidade ao cliente e entrega de um serviço de excelência, possuímos uma linha de apoio interna, que funciona 7 dias por semana, durante o ano inteiro. De segunda a sexta-feira funciona entre as 07h00 e 23h00, sendo que ao fim-de-semana e feriados o horário é das 09h00 às 18h00. Além da linha de apoio e portal de gestão online, destaco ainda o fato de termos uma equipa comercial dedicada e especializada, que nos diferencia da concorrência e nos permite estar todos os dias próximo do cliente e responder rapidamente a qualquer necessidade.

4 / 5 – Com um olhar no futuro, estamos atualmente a terminar alguns desenvolvimentos tecnológicos que permitirão ao cliente ter uma autonomia total na gestão e distribuição do plafone por conta-cartão e/ou por produtos e serviços. O lançamento de um cartão para o segmento dos elétricos acabará por surgir de forma natural, assim que o mercado o exija. Em termos de conceito, no segmento frota, nada muda. Estamos preparados para oferecer soluções adequadas às necessidades dos clientes. Estamos também a analisar alternativas para substituir o cartão físico. Não sabemos se será obrigatoriamente uma APP, mas estamos a analisar alternativas, por meio da tecnologia, que tragam benefícios para o nosso cliente e que não comprometam a segurança das transações.

Galp

Luís Filipe Flores
galp@galp.com
217 242 500
www.galp.com

1 / 4 – A Galp conta neste momento com cerca de 7 mil clientes ativos nos segmentos Frota Corporate e Profissional (cartões de crédito), aos quais correspondem cerca de 350 mil cartões emitidos no território continental. No segmento de cartões Business (cartão de desconto) para pequenas e médias empresas, contamos com cerca de 30 mil clientes, que agregam cerca de 700 mil

cartões ativos. No total, temos, assim, mais de um milhão de cartões de fidelização emitidos. A fiabilidade na prestação do serviço e a cobertura geográfica são dois fatores determinantes na escolha de um cartão frota. No entanto, representando a mobilidade um item tão importante na estrutura de custos de muitas empresas, os cartões frota são cada vez mais uma verdadeira ferramenta de gestão que – além de permitir o acesso a descontos, que no conjunto dos doze meses de 2018, permitiu poupanças de cerca de 30 milhões de euros às empresas clientes – permite identificar e corrigir de imediato qualquer situação anómala. Na Galp, o relevo da nossa posição de mercado confere-nos uma responsabilidade adicional que abraçamos com o maior entusiasmo: contribuir para a adoção de modelos de mobilidade mais sustentáveis por parte das empresas na gestão das suas frotas, nomeadamente disponibilizando as ferramentas para a sua eletrificação, bem como para a introdução de conceitos como o das frotas partilhadas. Estes serviços contam com o suporte da Flow, uma empresa nascida no universo do CEiiA, que foi responsável pelo lançamento da plataforma Mobi.e, que gere todo o sistema de mobilidade elétrica nacional, pela plataforma de mobilidade e transportes públicos do Concelho de Cascais – a MobiCascais – e por diversas redes de meios partilhados que mudaram a forma como hoje vemos a mobilidade urbana. Esse tipo de ferramentas já se encontra disponível para as frotas auto, integrada na oferta Galp. Em termos concretos, para além do fornecimento de energia para a mobilidade, a Galp disponibiliza também um sistema integrado de gestão para a mobilidade elétrica – veículos elétricos, pontos de carregamento, utilizadores, consumos com configurações à medida do perfil de cada cliente, assim como a instalação, manutenção e operação de pontos de carregamento (simples ou rápidos). A Galp quer ser parceira das empresas portuguesas neste processo de transformação em que todos estamos a dar os primeiros passos, e onde, por isso mesmo, tudo é possível se puxarmos uns pelos outros. Outro movimento inevitável é o da digitalização. A Galp dispõe desde 2016 da aplicação Galp EvoDriver, que hoje tem mais de 180 mil utilizadores registados. A aplicação funciona como

ferramenta de ligação entre o offline e o online, pois permite a digitalização dos cartões de desconto Galp, sejam eles Galp+ ou Galp Frota Business, criando assim gémeos digitais. Desta forma, os clientes não necessitam de trazer os cupões ou cartões na carteira para acederem a todos os benefícios.

5 – A oferta Galp já se encontra capacitada para disponibilizar serviços como a eletrificação de frotas, as frotas partilhadas e conceitos como o Mobility as a Service e o Software as a Service. Assim, a nossa oferta encontra-se apetrechada das ferramentas para massificar aquelas que são hoje vistas como as grandes tendências da mobilidade do futuro. O que prevemos que vá mudar, mais depressa do que podemos imaginar, é a abertura e a aceitação deste tipo de serviços por parte das empresas e dos seus colaboradores.



Prio

Ricardo Santos
info@prioenergy.com
234 092 786
www.prio.pt

1 – A Prio lançou a sua oferta para o segmento frotas em 2012 com o cartão PRIO Rede+, hoje com cobertura nacional, cada vez mais abrangente e pensado para responder às necessidades de qualquer frota empresarial, seja pequena, média ou grande. Oferecemos comodidade, segurança no pagamento, controlo de custos e combustíveis de elevada qualidade. De

seguida lançámos o cartão PRIO Truck dirigido a empresas que se dedicam ao transporte de mercadorias ou passageiros, apostando mais recentemente no Prio Fleet, uma oferta que se destina essencialmente a pequenas empresas, com crédito simplificado, desconto competitivo e segurança nas transações. Por fim, a estes acresce o cartão Prio Electric, destinado a veículos elétricos, um segmento de mercado com necessidades muito diferentes. No total, temos já cerca de 5000 clientes ativos nas várias modalidades e cartão, número que muito nos orgulha.

2 – O cliente Prio valoriza, além dos preços competitivos, a flexibilidade comercial e a capacidade de percebermos as necessidades particulares de cada cliente, adaptarmos-nos às mesmas e prestar-lhes o melhor serviço possível. No final do dia é isto que nos diferencia da nossa concorrência. A possibilidade de gestão online das frotas através do MyPRIO, é percebida como sinónimo de transparência, eficiência e segurança logo, muito valorizado pelo gestor de frota.

3 – A Prio compete num mercado com excelentes concorrentes, empresas com décadas de história e presença em Portugal. Cabe-nos a nós enquanto empresa 100% Nacional continuar a diferenciá-los pela competitividade, serviço prestado e tecnologia útil às necessidades dos clientes.

4 – Estamos muito entusiasmados com o ano de 2020. Iremos dar um salto tecnológico enorme, sendo que o iremos comunicar em primeira mão aos nossos clientes. Para já podemos adiantar que lançámos o ECO Diesel, um combustível completamente diferenciador, resultado de vários anos de investigação e desenvolvimento de combustíveis. Compatível com os motores a diesel, o ECO Diesel permite às frotas reduzirem a sua pegada de carbono sem necessidade de aquisição de novos veículos nem conversão dos existentes. O ECO Diesel está já elegível para o Gasóleo Profissional, podendo assim usufruir do reembolso parcial do Imposto sobre os Produtos Petrolíferos (ISP) através dos cartões PRIO.

5 – A Prio acompanhará sempre as tendências do mercado e as suas necessidades.

Estamos atentos às questões da transição energética e à descarbonização da economia.

FCSI

Marina Santos / João Barciela
info@fcsicard.com
262 830 020
www.fcsicard.com

1 – A FCSI possui cartões próprios (CCP e EDC) e é distribuidor autorizado dos cartões BP (a nível nacional), DKV (Nacional e Internacional) e ESSO (Internacional). Rede nacional: mais de 1000 postos de combustível nas redes BP, Repsol, Prio. Rede Internacional: mais de 40.000 postos em 23 países Europeus nas redes Cepsa, Valcarce, FuelTruck, Texaco, Avia, Q8, Esso, Repsol, etc. Os nossos cartões têm

ofertas variadas ao nível de: Uso nacional ou internacional; Tipo de produto selecionado (Gasóleo, Gasolina, GPL, AdBlue, Lubrificantes); Serviços associados (pagamento de portagens, tratamento e recuperação de IVA, etc.). No entanto todos os nossos cartões têm uma oferta comum associada que é a possibilidade de usufruir do desconto de gasóleo profissional (nas condições previstas pela lei) tanto em Portugal como em Espanha, permitindo também a recuperação do IVA internacional bem como outros impostos em vários países Europeus.

2 – Facilidade e simplificação: um único cartão para abastecer ao mesmo preço em qualquer posto em Portugal continental, sem necessidade de acumular talões. Uma única fatura para todos os abastecimentos. Pagamento a crédito, sem necessida-

PUBLICIDADE

★ ENTREGAS EM 24 HORAS
VASTA GAMA DE ARTIGOS EM STOCK

AVEIMASTER



📍 Rua da Cavada, nº83
3850-516 Soutelo, Portugal

☎ +351 234 540 118
☎ +351 938 833 333

✉ info@aveimaster.pt
🌐 www.aveimaster.pt

de de adiantar dinheiro aos motoristas. Segurança: Código PIN único e intransmissível. Equipa de profissionais dedicados à gestão de clientes. Esta equipa faz o acompanhamento, esclarecimento de dúvidas e aconselhamento constante durante a relação comercial com os nossos clientes. Serviços valor acrescentado: Recuperação do IVA e outros impostos nas transações na Europa e Pagamento de portagens são essenciais para uma empresa que necessite de se movimentar no país ou Europa.

3 – Dispomos de várias soluções de cartões de combustível, que se adequam a todos os tipos de empresas qualquer que seja a sua tipologia, dimensão ou tamanho e tipo da frota. Todos os nossos clientes têm acesso a ferramentas informáticas para auxiliar na gestão da frota, como a plataforma Velocity (gestão de conta online) ou e-Route (localizador de postos de combustível). Dispomos também de uma solução própria de Telemática/Geolocalização – Kinesis – que permite aos nossos clientes algo único no mercado em Portugal: a integração dos dados do cartão de combustível com os dados de localização do seu veículo. É também uma mais valia, a nossa equipa de profissionais dedicados à gestão de clientes. Esta equipa faz o acompanhamento, esclarecimento de dúvidas e aconselhamento constante durante a relação comercial com os nossos clientes.

4 – O Radius Group é marcadamente reconhecido pelas soluções inovadoras ao nível de gestão de frota e produtos associados para a frota, pelo que já tem a solução de carregamento para elétricos em funcionamento em alguns países e brevemente também a terá em Portugal.

5 – O desenvolvimento da rede estendendo-se a novas parcerias ou incremento das existentes. O desenvolvimento da ligação entre Telemática e Cartões de Combustível.



Que influência terá o desenvolvimento da telemática nos pesados na evolução dos cartões frota?

Nuno Cruz

AS24

"A simbiose da telemática e dos cartões frota será uma obrigação futura".

Victor Martins

REPSOL

"A Repsol já oferece aos seus clientes o sistema Telemat, que permite o abastecimento em muitos postos sem uso de cartão e também sem intervenção humana a nível dos pagamentos. É um sistema destinado a pesados, mas também temos soluções para ligeiros profissionais. Por outro lado, o sistema de gestão de frota que disponibilizamos, suportado no portal Solred Directo, permite já em alguns casos e vai permitir em mais, no futuro, uma interconexão com os sistemas dos clientes, alguns deles telemáticos, com vista à diminuição dos custos, melhoria da gestão e do controlo e respetiva redução do trabalho administrativo".

Filipe Barros

QB

"A possibilidade que a telemática proporciona de gerir a frota em tempo real, revela uma enorme eficácia na redução de riscos e custos. No futuro, a utilização do cartão frota complementada com a telemática apresentará um amplo leque de ferramentas, aumentando ainda mais a eficiência da frota de cada empresa".

Christine Almeida

LUSO IVA

"Mais do que uma tendência proposta pelos construtores de pesos pesados, o desenvolvimento da telemática permite otimizar a manutenção do parque e visa a reduzir o custo de mobilidade. Agora conectado, o camião beneficia da telemática para trocar cada vez mais informação com servidores web de tratamento e análise. Os dados que envia dizem respeito à sua geolocalização ou os tempos de atividade do condutor, mas incluem também dados de consumo

de combustível. A plataforma C2A permite incluir a utilização destes dados fazendo o cruzamento com o custo do combustível e obter assim uma cartografia global do custo da mobilidade do parque dos veículos. C2A continua a acompanhar de perto essas evoluções e não deixa de propor respostas adaptadas aos seus clientes".

Luís Filipe Flores

GALP

"O setor dos transportes há muito que aposta na eficiência energética e na redução de consumos através da alteração de comportamentos, de melhor planeamento de rotas, de veículos mais eficientes, mas também de telemática de apoio à decisão. O desenvolvimento desta última e o aumento do grau de conhecimento das variáveis no transporte de pesados (veículo, condutor, carga e rota) em cada momento permitirá aumentar o nível de customização da oferta de produtos e serviços a cada um dos nossos clientes ou abrir a possibilidade de novas valências dos cartões frota permitindo-os não serem apenas cartões de combustível, mas cada vez mais uma porta de entrada ao universo Galp em toda a sua valência e portfólio de produtos e serviços".

Ricardo Santos

PRIIO

"Todas as soluções que permitam aumentar a segurança das transações são relevantes no amadurecimento do cartão. Já existem diversas empresas a operar no mercado Português com serviços muito interessantes, aliás os próprios fabricantes de veículos pesados têm evoluído bastante nesta área".

Marina Santos / João Barciela

FCSI

"O alerta do uso indevido do cartão, possível através da ligação entre geolocalização e os dados de transação dos cartões é um desenvolvimento importante no sentido da redução da fraude e aumento da segurança nos abastecimentos".

PESAMATRANS

Transportes - Logística

Especializada na
distribuição de
peças e acessórios auto



939 133 911 / 12



pesamatrans@gmail.com



RUA MUNICIPAL, 135 B - 3030-078 CARAPINHEIRA DA SERRA



Entregas e recolhas
BI-DIÁRIAS

**COIMBRA
PORTUGAL**

