

# Especial



## CARTÕES FROTA

# Reduzir custos e otimizar processos

*Adaptados a várias dimensões de transportadores, os cartões frota proporcionam cada vez mais vantagens às empresas, tanto em redução de custos como de agilização de processos*

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**A**lém de proporcionarem reduções de custos no combustível para os transportadores, os cartões frota têm também a vantagem de simplificar o trabalho administrativo do dia-a-dia destas empresas. Estes cartões estão focados, cada vez mais, no conforto e controlo de custos e têm vindo a acompanhar a evolução tecnológica dos veículos e as necessidades do negócio das empresas. Por tudo isto, mas também por outras vantagens, tais como as várias modalidades de pagamento, a faturação eletrónica, assistência técnica, pla-

taformas online – que permitem consultar transações e definir limites –, extensas redes de abastecimento e postos com Adblue, a utilização de cartões frota tem-se tornado essencial, sendo mesmo atualmente uma importante ferramenta de gestão de frotas. Na oferta de cartões frota, as empresas tentam diferenciar-se também pela criação de cartões adaptados às necessidades dos vários tipos e dimensões de frota a operar no nosso mercado. A PÓS-VENDA PESADOS atualiza agora a oferta de cartões frota para o mercado português, num artigo que apresenta as suas características e vantagens. ●

**GALP**

André Cardoso

[www.frotas.galp.com](http://www.frotas.galp.com)

**1**O Galp Frota Corporate é um cartão para empresas que dá resposta às necessidades de mobilidade e energia dos nossos clientes, permitindo a aquisição de combustíveis, produtos e serviços. Pode ser utilizado numa rede de 1400 postos em Portugal e Espanha. Como principais funcionalidades destacamos: cartão com PIN, pagamento de portagens em Portugal e Espanha, atribuição de desconto nos consumos de combustível, serviço de atendimento a clientes disponível 24h em Portugal e Espanha, informação de gestão detalhada por cartão, personalização do cartão (empresa, matrícula, nome de utilizador). A desmaterialização do cartão também já é uma realidade em Portugal e Espanha. Em resumo, é um cartão com flexibilidade para se ajustar às necessidades específicas de cada cliente. Recentemente, disponibilizámos um novo portal, disponível em [www.frotas.galp.com](http://www.frotas.galp.com), com um conjunto alargado de funcionalidades, que permite aos gestores

fazer autonomamente a gestão integrada da sua frota, nomeadamente o pedido de cartões, consulta de saldos, planeamento de rotas e dos abastecimentos, associação do cartão à Via Verde, entre outras.

**2**A Galp está a acompanhar as tendências e evolução das novas tecnologias, tendo já projetos com alguns parceiros, principalmente ao nível de serviços que ajudarão os nossos clientes a gerir melhor as suas frotas. A digitalização da experiência do cliente, a operação em tempo real e a disponibilização de ferramentas de controle de frota, principalmente as que envolvem sistemas telemáticos, serão fatores diferenciadores, uma vez que permitem a análise e otimização do consumo de combustível, a gestão da manutenção das viaturas e uma maior segurança das frotas.

## PUBLICIDADE

**VICAUTO**  
PEÇAS PARA VIATURAS PESADAS, LDA.**EMPRESA TOP 100**  
MAIORES DISTRIBUIDORES AT-TERMARKE  
2020

**FORNECEDOR GLOBAL DE MARCAS DE 1º EQUIPAMENTO**

Embraiagem

**FTE** **KNORR-BREMSE** **KONGSBERG**  
automotive

**SACHS** **Valeo** **WABCO** **ZF**

*Mantemos o seu negócio em movimento!*

**QUESTÕES**

1-Quais as principais funcionalidades e características do vosso cartão frota?

2-Como irão evoluir os serviços associados aos cartões, tendo em conta a tecnologia e telemática associada aos novos veículos?

A



SERVIÇOS

BP

Jorge Gonçalves

[www.bp.com/pt\\_pt/portugal/home/produtos-e-servicos/solucoes-de-frota-bp](http://www.bp.com/pt_pt/portugal/home/produtos-e-servicos/solucoes-de-frota-bp)


**1**O cartão de frota BP Plus é orientado para as necessidades dos clientes de vários setores de atividade e está desenvolvido sobre uma plataforma digital muito eficaz e um conjunto de serviços muito completos. Temos uma rede de mais 500 postos de abastecimento em Portugal e mais de 20.000 em toda Europa. Na relação com a BP, e ao aderir ao cartão BP Plus, os nossos clientes têm acesso a uma plataforma de serviços de gestão online, pagamento e controlo, na qual pode simplificar e otimizar a gestão da sua frota. Destacamos a fatura mensal única, o acesso a relatórios detalhados das transações e consumos do cartão de frota, gestão do PIN do cartão e ativação de alertas que asseguram a segurança das transações. A nível da segurança da utilização temos uma oferta muito robusta. O cartão permite o estabelecimento de plafonds de utilização, definição do PIN do cartão + PIN condutor, permite também quase em tempo real que o gestor de frota veja no sistema online as transações, e ativação de alertas que possibilitam identificar eventuais transações fraudulentas. Na gestão do PIN, o gestor de frota pode definir o mesmo na plataforma online e rapidamente desbloquear qualquer condutor que tenha um problema com o PIN após o abastecimento. Oferecemos um nível de serviços na estrada completo através da BP Tollbox, que permite circular na Europa em 11 países apenas com um dispositivo eletrónico de portagens. Para o mercado nacional o cliente pode associar o BP Plus à Via Verde e assim circular por todas as autoestradas em Portugal e receberá uma fatura única, incluindo os abastecimentos na rede postos BP. Para a entrega desta dinâmica de oferta temos uma estratégia de parceria e proximidade com os nossos clientes o que permite reforçar a robustez da relação entre a nossa oferta e a necessidades de cada cliente. Temos um perfil tipo de clientes muito alargado e que vai desde pequenas e médias empresas até a frotas de grandes dimensões. Atuamos transversalmente nos vários setores económicos, nomeadamente nos transportes de carga e logística, empresas de serviços,

construção, empresas leasing, retalho e turismo. Neste sentido temos parcerias com associações empresariais e de consumidores de grande referência como são a ANTRAM, ANTRAL, ARAC, ACP, ANF. Através destas parcerias, podemos orientar benefícios para um espetro largo de empresas e clientes.

**2**Os cartões de frota continuam o meio de pagamento mais eficiente para uma gestão de frota profissional e que atende à necessidade de ter um vasto largo de serviços associados. Neste sentido, a BP tem um plano para o lançamento de novas ofertas na mobilidade elétrica, no desenvolvimento de plataformas digitais que integram as operações dos clientes e na ligação a sistemas de pagamento de portagens nacionais e internacionais que têm também associada a telemetria. Neste capítulo, vamos continuar a crescer a BP Tollbox e a fortalecer o portfolio de serviços prestados através desta oferta, que incluem portagens internacionais em 11 países da Europa e um serviço adicional de telemática. No campo ambiental, também teremos soluções para a neutralização de emissões de carbono através do nosso programa BP Target Neutral. Estas são questões cada vez mais recorrentes e todas as empresas estão hoje a elevar a sua necessidade de redução da pegada de emissões e a BP terá associada ao cartão BP Plus serviços que permitem esta neutralização de emissões. Do lado do mercado, queremos continuar a conquistar novos clientes, temos um enfoque muito grande na retenção da carteira de clientes e para esse efeito contamos com o reforço de ferramentas e maior automatização e rapidez no nosso serviço ao cliente. Apesar dos desafios que a pandemia ainda coloca a todas as empresas portuguesas, estamos confiantes na capacidade de resposta do nosso setor empresarial e na forma como a BP poderá ser encarada pelos nossos clientes como um parceiro fundamental para a retoma da economia. Vamos continuar na linha da frente da inovação e a desenvolver soluções cada vez mais orientadas para a mobilidade sustentável.

## Que oportunidades e desafios poderão surgir no futuro ao nível dos cartões frota?

**Joaquim Gonçalves, Q8**

"Numa Europa cada vez mais global, é para nós um desejo que um único cartão frota Q8 possa ser utilizado em qualquer uma das cerca de 4500 posições Q8 espalhadas pela Europa".

**Jorge Gonçalves, BP**

"Os cartões de frota vão evoluir em paralelo com outros meios de pagamento, para uma forte digitalização das suas plataformas que vai permitir a ligação a novos parceiros de serviços. Desta forma vai ser possível o desenvolvimento de novas ofertas e serviços, criando uma nova experiência de utilização por parte dos condutores e criação de valor para os gestores de frota. Vai passar por uma simplificação da utilização dos cartões, maior segurança e acesso a serviços em viagem que são essências nas frotas. A integração com a mobilidade elétrica e ligação a serviços com vista na sustentabilidade ambiental serão uma mais valia para o futuro dos cartões de frota".

**André Cardoso, GALP**

"Para além dos principais eixos de atuação referidos anteriormente, a realização de parcerias serão fatores chaves para criar ecossistemas de oferta, que facilitarão o dia a dia do negócio dos nossos clientes".

**Telmo Inácio, CEPSA**

"Estamos atentos ao mercado, e diariamente somos confrontados com novas oportunidades e desafios no que respeita aos cartões frota. Desde a evolução dos cartões frota para as novas formas de energia, passando pela existência de novos meios de locomoção, novas modalidades de pagamento e até de à possibilidade de se evoluir para a universalidade dos locais de utilização dos cartões, tudo é possível, e neste caso há que ter a mente aberta (pensar "fora da caixa"). Estar atento às novas tendências, antecipar as necessidades do mercado e acrescentar valor ao produto é o nosso objetivo diário para que os Cartões de Frota da Cepsa sejam a referência no mercado Ibérico".

**CEPSA**

Telmo Inácio

[www.cepsa.pt](http://www.cepsa.pt)

**1** Os cartões frota da Cepsa são as melhores ferramentas de gestão que um gestor de frota pode ter por forma a controlar e otimizar os custos com a sua frota, quer sejam os custos operacionais, quer sejam os custos fixos, uma vez que sendo os cartões personalizados viatura a viatura, consegue de uma forma rápida e cómoda saber todos os dados referentes à operação de cada uma dessas viaturas (onde e a que horas abasteceu, que produto abasteceu, qual a média da viatura), permitindo-lhe assim de uma forma cómoda e segura controlar todas as variáveis relacionadas com a gestão da sua frota. E tudo isto pode ser feito através da web, acedendo à sua área reservada, onde além de terem acesso a todos os dados relacionados com a sua frota, (visualizar

e modificar a configuração dos cartões, bloquear ou pedir cartões, consultar/descarregar ficheiros com dados relativos aos abastecimentos, entre outros), e ainda consultar e/ou descarregar as faturas e extratos de uma forma rápida e cómoda. De referir ainda que no caso das empresas que possam usufruir do "Gasóleo Profissional" (devolução parcial do ISP por parte da Autoridade Tributária), acresce ainda a tudo o que foi referido anteriormente, que todos os abastecimentos efetuados com os nossos cartões STARRESSA estão automaticamente elegíveis para essa recuperação, sendo esta uma mais valia muito importante na gestão da empresa.

**2** As gestoras de frota estão em constante evolução, quer seja pelo apa-



recimento de novos produtos, quer seja pela disponibilização de novos serviços ou ainda de novas funcionalidades, o que faz com que os serviços associados aos cartões estejam em constante evolução por forma a responder a essas necessidades e expectativas, pelo que estamos atentos a essas evoluções e mais uma vez, certamente iremos desenvolver novos serviços e funcionalidades associados aos nossos cartões STARRESSA por forma a continuar a disponibilizar aos nossos clientes as melhores soluções em cada caso.

PUBLICIDADE

**A CONSTRUIR  
O SEU NEGÓCIO  
EM CONJUNTO**



Os lubrificantes Wolf foram concebidos para melhorar a mobilidade dos veículos em toda a frota de veículos com as soluções tecnológicas mais recentes. Os lubrificantes inovadores suportam as mais recentes especificações de veículos pesados, permitindo que os proprietários de frotas tirem o máximo partido das oportunidades de crescimento disponíveis no mercado.

Satisfazer sempre os desafios futuros da indústria hoje. A nossa estrutura organizacional dinâmica e colaborativa permite-nos adaptar rapidamente a este setor em rápida evolução.

**CIVIPARTS**  
keep moving  
[www.civiparts.com](http://www.civiparts.com)

**wolf**  
LUBRICANTS  
[www.wolfubes.com](http://www.wolfubes.com)

## FUEL CARD SERVICES

João Barciela

[www.fscard.com](http://www.fscard.com)

[www.europeandieselcard.com](http://www.europeandieselcard.com)

**1** De entre os vários cartões de combustível que a FCSI comercializa, quer como revendedor de cartões de petrolíferas, quer de marca própria, destaca-se o nosso cartão EDC truckone. Este é um cartão desenvolvido em especial para frotas de pesados e oferece uma solução completa para as empresas que necessitem de se deslocar em Portugal e na Europa. O cartão é aceite em mais de 520 postos em Portugal, naquela que é a maior rede multimarca nacional, e em mais de 13 000 postos na Europa, incluindo uma rede muito completa em Espanha, França, Bélgica, Alemanha, Itália e muitos mais países.

Em termos de preços, funciona com preço fixo semanal, com várias zonas de preço, garantindo assim que saberá sempre antecipadamente quanto irá pagar pelo seu combustível, podendo planear as suas rotas de acordo. Paralelamente, associado a este cartão temos também o serviço de Portagens, incluindo o dispositivo EETS com cobertura em 7 países europeus num único dispositivo, e o serviço de recuperação do IVA Europeu e do Gasóleo Profissional.

**2** Para além dos cartões de combustível, uma das áreas de negócio da FCSI é a área da telemática, com uma oferta

completa através do nosso produto Kinesis. Esta complementaridade de produtos permite-nos oferecer aos nossos clientes algo único no mercado, a integração, automática e numa única plataforma, dos dados da telemática com os dados dos cartões de combustível, contribuindo para uma gestão mais completa, fácil e segura das frotas, incluindo funcionalidades como “Identificação de utilização indevida dos cartões de combustível”

truckone

EDC

0123456 789012 345678

## PRIO

Ricardo Santos

[www.prio.pt](http://www.prio.pt)



**1** A PRIO lançou a sua oferta para o segmento frotas, em 2012, hoje com cobertura nacional (250 postos), cada vez mais abrangente e pensado para responder às necessidades de qualquer frota empresarial, seja pequena, média ou grande. Dispomos do cartão PRIO Truck, dirigido a empresas que se dedicam ao transporte pesado de mercadorias e logística, o cartão PRIO Rede +, para uma oferta no segmento fleet, destinado essencialmente a pequenas empresas, com crédito simplificado e fatura eletrónica. Por fim, a estes acresce o cartão PRIO Electric, lançado em 2017 e destinado a veículos elétricos, um segmento de mercado com necessidades muito diferentes. Oferecemos comodidade, segurança no pagamento, controlo de custos em tempo real, num portal dedicado e combustíveis aditivados de elevada qualidade— PRIO TOP Diesel e PRIO TOP 95. Atualmente o nosso cartão também é aceite na rede Shell

em Portugal, já com 14 postos e em rápida expansão. Não temos quaisquer custos de adesão ou anuidades, nem fidelização. Garantimos preços competitivos, atualizados semanalmente e uma equipa de gestores profissionais especializados e dedicados, sempre disponíveis.

**2** A potencialidade da telemática aliada aos dados dos cartões, é na realidade uma área essencial, pelo conjunto de valiosas informações que se podem obter. Para os clientes o importante é que os milhares de dados tenham leitura, permitam gerir e tomar decisões. A tecnologia tem avançado a uma velocidade vertiginosa, e já existem no mercado soluções bastante desenvolvidas. Neste momento algumas petrolíferas já têm inclusive acordos com os fabricantes automóveis, e existe uma integração bastante útil, criando sinergias que beneficiam sempre o utilizador.

### João Barciela, FUEL CARD SERVICES

São muitas as oportunidades e desafios que se nos deparam no futuro próximo, pelo que identificamos apenas algumas: Adaptação dos cartões de combustível para os veículos elétricos; Apps/plataformas de pagamento eletrónico, removendo a necessidade de utilização física dos cartões; Mercado amplo e em constante crescimento, quer a nível nacional quer a nível Europeu; Aumento dos preços dos combustíveis, que se apresenta como um desafio, mas também uma oportunidade, uma vez que a utilização dos cartões de combustível e serviços associados possibilitam condições comerciais especiais e representam poupanças acrescidas;

### Ricardo Santos, PRIO

“A área da telemática e análise dos dados integrada, é uma oportunidade ótima, pois vai criar abastecimentos mais seguros, reduzir os custos de manutenção e promover a eficiência das empresas. Cada vez mais iremos assistir à desmaterialização dos cartões, por motivos funcionais e de sustentabilidade. Na PRIO há já algum tempo que trabalhamos nessa transição, lançamos a APP PRIO.GO em junho de 2019, onde qualquer abastecimento já pode ser feito sem necessitar de transportar o cartão físico. A PRIO continuará focada em inovar, em antecipar necessidades e em prestar um serviço diferenciador aos seus clientes, investindo de forma a estar sempre um passo à frente na oferta de combustíveis de qualidade ao melhor preço, sem nunca descurar a segurança e a responsabilidade social e ambiental.”



## ALVES BANDEIRA

Pedro Mascarenhas

[www.grupoalvesbandeira.pt](http://www.grupoalvesbandeira.pt)



**1**A Alves Bandeira apresenta um portfólio 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 aos seus clientes 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 pagamen-

to de portagens, recuperação de IVA e do imposto do gasóleo profissional. Destaca-se o fato da Alves Bandeira 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 disso, o nosso cliente consegue, através do Portal de Gestão On-line, conseguir atuar em 4 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.

**2**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 plafond por conta-cartão e/ou por produtos e serviços, bem como na possibilidade do pagamento sem a necessidade de cartão físico. É um tema sensível no qual estamos a trabalhar, uma vez que, tratando-se de contas a crédito, é fundamental garantirmos a máxima segurança das transações. Além disso, estamos a preparar o lançamento de um cartão para o segmento dos elétricos, indo de encontro à crescente necessidade do mercado. Apesar de, em termos de conceito, no segmento frota, nada muda. Estamos preparados para oferecer soluções adequadas às necessidades dos clientes nas mais diversas fontes de energia.

A



SERVIÇOS

**Q8**

Joaquim Gonçalves

[www.grupovapo.com](http://www.grupovapo.com)

**1**O cartão Frota Q8, trata-se de um serviço de crédito e desconto associado que procura ir ao encontro das necessidades dos clientes, não só os clientes com grandes frotas de veículos, mas todos os que vejam neste serviço uma van-

tagem para gerirem melhor as suas empresas.

**2**É para a Q8 Portugal um desafio constante, inovar e evoluir o serviço que prestamos, pois só assim poderemos marcar a diferença. O cartão frota Q8 poderá,

assim que os clientes queiram, ser utilizado para pagamento de produtos de loja e serviço de lavagem e possivelmente num futuro próximo, nos carregadores elétricos que dispomos na nossa rede.

**LUSO IVA**

Christine Almeida

[www.negometal.com/pt](http://www.negometal.com/pt)

**1**A C2A desenvolveu um cartão que reúne as vantagens de um cartão de combustível com uma vasta rede de estações de serviço associadas bem como as vantagens de um cartão de pagamento (continua a ser aceite por exemplo em portagens). Benefícios da solução C2A para os Gestores: O cartão seguro C2A é aceite em toda a rede MasterCard, ou seja, 16 milhões de pontos de venda na Europa), para a abertura de uma conta C2A, não é solicitado nenhum depósito. Um cartão configurável não só no momento do pedido, mas igualmente a qualquer momento: podem selecionar o tipo de despesas que pretendem (combustível, portagens, reparações, hotéis, restaurantes), definir os períodos de utilização dos cartões (por exemplo, o cartão pode ser bloqueado durante o fim de semana, durante um período horário definido), escolher países autorizados, fixar limites de despesas, verificar o preço das estações de serviço associadas em tempo real. Os clientes do cartão C2A beneficiam de descontos importantes na rede de estações de serviço, de uma fatura única e serviços associados disponíveis online. É uma ferramenta

de apoio ao controlo dos orçamentos: que ajuda na redução dos custos de deslocação e pagamento do combustível mais barato; com um Controlo em tempo real das despesas dos colaboradores; uma simplificação no âmbito da recuperação do IVA e das taxas com uma fatura mensal; As empresas passaram a poder aderir à C2A diretamente online e encomendar cartões novos a qualquer hora do dia. Benefícios da solução C2A para os colaboradores: Uma solução para o pagamento de todas as despesas profissionais em todo o lado com um único cartão; desaparecimento de adiantamento de fundos pessoais, basta o cartão C2A para pagar todas as despesas profissionais previamente autorizadas; poupança de tempo no terreno com a App MyC2A Check disponível: os utilizadores podem ser orientados junto da estação de serviço mais próxima das 2 300 que temos como parceiras (Repsol, Bon Área, Petronieves, Esso, Leclerc...)”. O cartão tem igualmente uma vertente humana através de um seguro único de

assistência médica e de repatriamento. Pretendemos continuar a ser um ator de referência em Portugal e no resto da Europa ligando as empresas aos seus colaboradores independentemente da distância física própria a cada rota: A C2A integra pelo terceiro ano a listagem das 500 empresas com maior crescimento em França da revista económica especializada Les Echos e conta com uma vasta equipa de apoio ao cliente no terreno. Preocupamo-nos e estamos atentos: com a inclusão de novos parceiros petrolíferos com faturação; em desenvolver novas respostas a futuras problemáticas dos nossos clientes para assegurar uma solução sempre de atualidade, como ocorreu com a necessidade de cumprimento do pacote rodoviário ao desenvolver um serviço de marcação de hotéis; com a transição energética, a nossa parceria com a empresa MobyGreen já no ano passado é o reflexo dessa preocupação de há largos anos.

# RUBIA

## É tempo de confiar no óleo do seu motor.

### +200

### APROVAÇÕES

DE

### CONSTRUTORES DE VEÍCULOS PESADOS\*



## TotalEnergies

\* Para a Gama RUBIA na sua totalidade. \*\* Baseada num estudo científico de análise de óleo em serviço, o ANAC DIAGNOSIS revelará a condição de desgaste mecânico e gerará recomendações sobre ações corretivas a serem executadas para diminuir os riscos de quebra e otimizar a vida útil do seu equipamento.

Com mais de 200 aprovações\* de fabricantes de veículos pesados em todo o mundo, é uma excelente escolha para uma proteção ótima do motor. Para mais, a TotalEnergies melhora a eficiência operacional dos seus negócios com ANAC\*\* -

Ferramenta de Gestão de Frotas, baseada na análise de óleos - para aumentar a longevidade dos seus equipamentos e reduzir os custos de manutenção. Quando se trata do controlo de uma frota, confie em RUBIA. Consigo, a longo prazo!



[www.totalenergies.pt](http://www.totalenergies.pt)