



## CARTÕES FROTA

# Comodidade e segurança para as frotas

*Criados a pensar nas empresas que fazem da estrada o seu local de trabalho, os cartões frota aliam um conjunto de vantagens e benefícios à facilidade e segurança de utilização para o abastecimento dos veículos das empresas*

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**N**um mercado muito concorrencial, as empresas encontram cada vez mais benefícios em utilizar os serviços associados aos cartões de frota. Para além de ser um meio de pagamento, o cartão de frota disponibiliza atualmente uma série de outros serviços de conveniência, tais como soluções de crédito e descontos no abastecimento, serviços de assistência em viagem, pagamento de portagens e de estacionamento

e um conjunto de ferramentas de apoio online, para que os frotistas possam fazer a gestão dos consumos e baixar o custo total de gestão da sua frota, sendo esta já uma ferramenta importante na gestão do negócio das empresas. Com uma oferta adequada às características dos veículos e da mercadoria transportada, estes cartões oferecem ainda, frequentemente, opções de personalização, de acordo com as características e necessidades específicas de cada cliente. ●





## QUESTÕES

- 1 - Como se caracteriza a oferta ao nível dos cartões frota da empresa?
- 2 - Quais são os principais fatores distintivos do vosso cartão frota face ao dos concorrentes?
- 3 - Quais os principais serviços associados ao vosso cartão de frota?
- 4 - Quais foram os mais recentes serviços associados ao vosso cartão de frota?
- 5 - Quantos clientes usam em Portugal o vosso cartão de frota?
- 6 - Questão em aberto: aborde outros aspetos relevantes sobre o cartão frota que não se enquadram nas restantes questões.



### CEPSA

Telmo Inácio - Responsável Cartões Portugal  
telmo.inacio@cepsa.com  
962 506 023  
[www.cepsa.com](http://www.cepsa.com)

1 - A Cepsa dispõe de uma oferta que se ajusta às necessidades e tipologia de cada um dos nossos clientes. A nossa oferta permite-nos chegar a todo o tipo de empresas existentes em Portugal, desde empresas com veículos a circular por toda

a Europa (e Marrocos) até empresas com âmbito geográfico mais local. Entre estes dois extremos existe todo um universo de empresas com os mais variados tipos de frotas, diferentes abrangências e necessidades, para os quais temos a solução mais adequada e vantajosa.

2 - Os nossos cartões frota oferecem tudo o que um gestor de frota necessita e valoriza – rede, economia, segurança, comodidade, conforto. O fator que mais nos distingue é a proximidade e disponibilidade que temos para com as empresas que trabalham connosco, quer através da equipa que integra o departamento de cartões da Cepsa, quer através das equipas que trabalham nos postos de abastecimento.

3 - Um serviço de apoio ao cliente 24/24, uma web onde os clientes podem gerir tudo o que tem que ver com a sua frota: consumos, cartões, faturação, serviços de apoio à gestão e controlo das frotas, faturação eletrónica, recuperação do gasóleo profissional, net invoice, seguros para os veículos que compõem a frota da empresa e a Lei Macron. Serviços como a associação dos dispositivos aos cartões para o pagamento de portagens e ferrys em toda a Europa, disponibilização de uma vasta rede de oficinas (em Espanha), serviços de assistência em viagem (por toda a Europa à exceção de Portugal), serviço de pagamento de multas, entre outros.

4 - A faturação isenta de IVA (em Espanha) “net invoice” e a “Lei Macron” para as viaturas que circulam em França. Além disso, melhorámos significativamente a nossa web, permitindo aos nossos clientes mais e melhor informação e serviços.

5 - Neste momento temos cerca de 7 mil empresas portuguesas ativas e a consumir regularmente, mas quando falamos dos clientes a usar o cartão Cepsa Star em Portugal, esse número é substancialmente superior, fruto das empresas espanholas que ao fazer transporte em Portugal também utilizam a nossa rede de postos de abastecimento.

6 - O trabalho realizado pelas equipas através da proximidade e profissionalismo colocado à disposição dos nossos clientes. Pois, embora os aspetos relativos às questões económicas e financeiras sejam

fundamentais para as empresas, para quem gere uma frota é fundamental saber que pode sempre contar com alguém para o ajudar a resolver as questões do dia-a-dia.



### ALVES BANDEIRA

José Fialho - Diretor de retalho  
231 244 200  
pedro.mascarenhas@a-bandeira.pt  
[www.alvesbandeira.pt](http://www.alvesbandeira.pt)

1 - A Alves Bandeira apresenta uma gama de cartões frota composta 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 uma parceria com a 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.

2 - O nosso posicionamento no mercado prima pela excelência de serviços

# DIFERENTES NECESSIDADES. DIFERENTES SOLUÇÕES.



**CRÉDITO • GESTÃO • DESCONTO**



**DESCONTO IMEDIATO • GESTÃO**

Acesso a uma rede 100% nacional com mais de 150 postos de norte a sul de Portugal



Zona Industrial da Pedrulha,  
Lote 12, Mealhada  
3050-183 CASAL DE COMBA



Tel.: +351 231 244 200  
Fax: +351 231 244 201



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



Linha de apoio  
707 201 073  
[linha.apoio@a-bandeira.pt](mailto:linha.apoio@a-bandeira.pt)



e adequação das soluções de gestão de frota às necessidades dos clientes, pelo que os nossos produtos são fruto dessa cultura. O estreitamento de relações com os clientes prova que para a Alves Bandeira os clientes são tratados como um parceiro. Este é o principal motivo para o nosso alto índice de fidelização. Atualmente a nossa força de vendas é constituída por 15 comerciais que cobrem o território nacional, e cada cliente é gerido de forma singular. Para suporte deste relacionamento foi criada uma linha de apoio, que opera todos os dias entre as 7h às 23h.

3 - A Alves Bandeira foi uma das empresas pioneiras no setor dos combustíveis a desenvolver e implementar uma ferramenta de gestão de frota online, permitindo aos clientes o controlo e a gestão dos seus consumos em tempo real. É possível, a qualquer momento, obter um conjunto de informações, tais como: totalidade dos consumos ou consumos por viatura, data e hora dos abastecimentos, identificação do produto e da quantidade abastecida, médias da viatura, descontos atribuídos, histórico de faturas e consumos. A nossa plataforma interage com os clientes através de um serviço de mensagens, enviando alertas, consoante o plafond ainda disponível. Para as empresas com rotas na Europa, o cartão internacional permite, além de descontos, o pagamento de portagens e de taxas rodoviárias. Nos países onde a Alves Bandeira detém representação fiscal é possível proceder à recuperação de IVA (Espanha, França, Bélgica, Alemanha, Áustria, Luxemburgo, Holanda e Polónia). Existem ainda vários planos e prazos de pagamento que podem ser acordados com os clientes. Ao nível do cartão AB Frota é importante reforçar a possibilidade da recuperação parcial do Imposto sobre Produtos Petrolíferos, na nossa rede de estações de serviço nacionais.

4 - Os nossos sistemas estão em constante evolução de forma a responder às expectativas dos nossos clientes e com o intuito de alargar a oferta de produtos e serviços. Em curso temos uma atualização da nossa plataforma tecnológica de suporte aos cartões frota, que irá reforçar a oferta, ao nível da parametrização dos cartões, podendo os clientes adequar as permissões consoante o utilizador ou o veículo. Além disso, iremos integrar

no cartão AB FROTA um conjunto de benefícios, quer na aquisição dos produtos que disponibilizamos na nossa rede de estações de serviço, quer seja em benefícios indiretos através de uma rede de parceiros externos, onde, através da validação do nosso cartão AB FROTA, permitirá o acesso a descontos imediatos em produtos e serviços. Iremos também lançar uma aplicação tecnológica para os frotistas encontrarem um posto próximo da sua localização ou, ao traçarem uma rota, terem acesso aos postos existentes nessa rota e os serviços de cada posto. Durante este ano, está prevista a abertura de oito novas estações de serviço e a remodelação de muitas das existentes. A abertura de postos irá acontecer principalmente em grandes centros urbanos, nas principais rotas, e em estações inseridas nos principais pólos industriais nacionais.

5 - Neste momento, somando os três segmentos AB Frota, AB Vantagem e Internacional, temos cerca de 6500 clientes e mais de 200 mil cartões ativos.



## PRIO

Ricardo Santos - Responsável Comercial Prio Cards  
ricardo.santos@prioenergy.com  
935 991 847  
[www.prioenergy.com](http://www.prioenergy.com)

1 - A Prio disponibiliza o Cartão Prio Rede+, para frotas pequenas, médias ou grandes, o Cartão Prio Truck, para empresas de transportes rodoviários de mercadorias ou passageiros e o cartão Prio Electric para frotas de veículos elétricos.

2 - Destacamos a possibilidade dos nossos serviços serem adaptados à medida das necessidades de cada cliente, a adesão e a anuidade gratuitas e o preço mais competitivo do mercado, com a possibilidade de abastecimento do gásóleo aditivado ao preço do gásóleo simples. Por outro lado, proporcionamos modelos de pagamento

a crédito ou pré-pagamento, realizáveis, neste último caso, comodamente através de referência MB.

3 - Para além das vantagens referidas, disponibilizamos também um serviço único - o portal Myprio - a área de cliente para gestão de frota mais completa do mercado que permite, simples e intuitivamente, aceder a toda a informação em tempo real. Em contínua aposta no desenvolvimento de novas funcionalidades, este projeto da Prio foi distinguido com um Innovation Award, na Categoria "Customer Digital Experiences".

4 - A Prio tem-se focado naquilo que é a experiência de quem gere as frotas e de quem usa os nossos cartões. Temos feito investimentos no portal Myprio com a ajuda do feedback dos nossos clientes e gestores. Neste momento, todo o processo de faturação e detalhe é digital e temos em vista novas funcionalidades que esperamos lançar no terceiro trimestre deste ano. No âmbito da nossa rede Truck temos adaptado bombas específicas para pesados com alto débito e AdBlue. Para 2018, iremos continuar a inovar na oferta de serviços que melhorem a experiência de utilização Prio, como o pagamento de portagens e a tecnologia Contactless.

5 - A adesão às diferentes modalidades de cartão por PME's e empresas de transportes de mercadorias e passageiros, tem aumentado gradualmente, sendo já uma referência no mercado das frotas. Neste momento mais de 2500 empresas utilizam diariamente o nosso cartão nos 250 postos espalhados pelo país.



## Q8

Filipe Cardoso de Barros - Controlo de Gestão  
253 408 480  
filipebarros@grupovapo.com  
[www.grupovapo.com](http://www.grupovapo.com)

1 - A operar sob a marca Q8, a Kuwait

Petroleum International é uma subsidiária da Kuwait Petroleum Corporation. Atualmente a Q8 é uma das principais empresas do setor a nível mundial, apresentando já mais de 5239 estações de serviço na Europa. Em Portugal desde 2015, a Q8 opera suportada numa parceria com o Grupo Vapo, apresentando já uma rede de 18 postos de combustíveis, no Norte do país. O cartão Frota Q8 distingue-se dos restantes por ser um cartão representativo de uma empresa recente no mercado, apresentando a ambição de mudar o paradigma dos combustíveis em Portugal.

2 - A oferta de cartão frota no mercado é já bastante homogénea, entre o que está disponível na concorrência. O cartão Frota Q8 distingue-se dos restantes pelo seu preço competitivo e pelo excelente serviço que os nossos colaboradores apresentam nos postos Q8.

3 - O cartão Frota Q8 representa uma ferramenta de apoio à tesouraria das empresas, uma vez que permite a possibilidade de pagamento a crédito. O cartão frota Q8 permite ainda o reembolso parcial de Imposto sobre os Produtos Petrolíferos, para veículos elegíveis à luz do regime de Gasóleo Profissional. Adicionalmente, os serviços associados passam pela possibilidade de redução de custos na gestão da frota, pela segurança e comodidade na sua utilização e pelos preços competitivos.

4 - Encontramo-nos a preparar a implementação do IDS, articulando com o cartão Frota Q8. Há mais de 30 anos, a Q8 foi pioneira na criação de uma empresa dedicada exclusivamente ao atendimento das necessidades do transporte rodoviário internacional, com a fundação da IDS (International Diesel Service). O IDS é um cartão de crédito para pagamento exclusivo de gasóleo. Orientado para fornecer serviços a empresas nacionais e internacionais de transporte rodoviário, consiste num sistema totalmente integrado, com alto nível de segurança e todos os benefícios de um reabastecimento rápido e fácil, com um mínimo de burocracia. Hoje, o IDS é um dos principais cartões de reabastecimento do mercado europeu, com mais de 550 estações em 26 países europeus.

5 - Implementado há cerca de um ano, o cartão frota apresenta já alguns milhares

de cartões em funcionamento espalhados pelos nossos clientes.

6 - Sendo a rede de Postos Q8 localizada apenas na região Norte, pretendemos uma expansão que nos proporcione uma cobertura a nível nacional. Integrando um projeto em crescimento significa que ter um cartão frota Q8 acrescenta uma expectativa a curto prazo de novidades imensas no que concerne à relação fornecedor-cliente.



## BP

Jorge Goncalves, Responsável Cartões Frota

Jorge.goncalves@castrol.com

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

1 - A nossa oferta para o setor profissional tem como objetivo ser líder nos mercados onde opera, e parte essencial deste posicionamento tem a ver com a adaptação e valor criado pela oferta para qualquer que seja o tamanho da frota. A estrutura da oferta do nosso cartão BP PLUS, ao nível da utilização na rede de postos de abastecimento, serviços online (OLS) e serviços adicionais em estrada (ORS) permite que o cliente selecione os elementos que mais se adaptam às suas necessidades de gestão operacional da frota e com isso assegurar mais valias na eficiência da sua operação. A estrutura da oferta do cartão BP PLUS é bastante modular e permite que o cliente selecione os serviços que mais se adaptam à sua realidade operacional. Assim, os elementos que constituem a nossa oferta vão destes serviços base e essenciais até serviços mais sofisticados. Um exemplo são os avanços que temos feito com o lançamento de ofertas como o BP Fleetmove, que fazem a integração da telemática com os cartões de frota e asseguram níveis de eficiência elevados no controlo de custos, fraudes nos abastecimentos e gestão operacional dos veículos. A BP oferece postos de abastecimento em toda a Europa, através da sua rede

própria e dos parceiros da aliança Routex. A nossa maior preocupação foi que os clientes internacionais reconhecessem que na Alemanha a rede de postos da BP opera sobre a marca ARAL. Neste sentido lançámos o cartão de frota BP + Aral para os clientes internacionais e que consolida a oferta para as empresas de transporte num cartão que dá acesso à nossa rede de postos europeia, incorpora um conjunto de serviços na estrada (ORS) como pagamento de portagens, tuncis e ferryboats, recuperação de IVA e serviços de reparação ou desempanagem em rota. O cartão BP PLUS está orientado para os clientes de âmbito nacional e que não necessitam de abastecer fora de Portugal.

2 - 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 que oferece. A cobertura de rede de mais de 430 postos de abastecimento em Portugal e mais de 18 mil postos de abastecimento na Europa do cartão BP PLUS é fortalecida por um conjunto de serviços que oferecemos aos nossos clientes, nomeadamente uma gestão e controlo ao minuto através dos serviços online associados. 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. Atualmente mais nenhuma empresa disponibiliza esta oferta. 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, economia de combustível e gestão da eficiência da frota.

3 - A oferta inclui vantagens na área das portagens, telemática, desempanagem em estrada e recuperação de IVA. Temos um conjunto de parcerias nestas áreas com

empresas como a Trafineo, Tolltickets, Astrata, TomTom e Truck Assistance International (TAI), membro do grupo internacional AXA Assistance Group. A administração dos custos através da gestão online é fundamental para que as empresas façam uma gestão muito eficaz dos seus custos administrativos e operacionais. Por exemplo, através dos serviços online (OLS) do cartão BP PLUS os clientes têm acesso online praticamente em tempo real às transações efetuadas. Podem fazer gestão de alertas para evitar fraudes, parametrizar níveis de utilização e segurança de cada cartão, definir plafonds por cartão e fazer pedidos e cancelamento de cartões. Temos também disponível a oferta de PIN Online, que permite que seja o próprio gestor de frota a definir os PINs de cada cartão, assegurando que se o condutor ficar com o PIN bloqueado é o Gestor de Frota que desbloqueia o cartão através do nosso sistema OLS. É uma oferta que atualmente só a BP tem no mercado. Por outro lado, através do BP Fleet Reporter, os clientes podem criar relatórios de gestão detalhados e alinhados com as suas necessidades de gestão e controlo da frota e em tempo real tomar decisões no sentido de melhorar a eficiência dos seus veículos. Toda a informação que pode ser incluída nestes relatórios está acessível no sistema online (OLS). O cliente pode extrair estes relatórios do sistema e integrá-los com outras ferramentas de gestão.

4 - Os novos produtos e oferta que serão lançados ao longo de 2018 e 2019 estão associados com o novo modelo de portagens que está a ser implementado na Europa, maior integração dos cartões com a telemática e direcionada para os veículos ligeiros e aumento da nossa capacidade de serviços online com novas funcionalidades. No novo modelo de portagens já estamos a lançar na Alemanha a nova oferta que vai permitir que uma empresa apenas necessita de um identificador para pagar as portagens. Ao nível da telemática temos uma parceria com a TomTom que permite uma integração de informação muito importante para a gestão de frotas.

5 - A BP atualmente tem mais de 6 mil clientes no setor empresarial e temos vindo a crescer a um ritmo superior a 8% nos últimos anos. De salientar que entre 2011 e 2014, o mercado de frotas

em Portugal sofreu uma forte contração, e que só nos últimos três anos se assistiu a uma retoma. Temos tido ao longo destes últimos três anos um forte crescimento e capacidade de afirmação muito positiva junto do setor profissional.

6 - O mercado de frotas através dos nossos cartões tem já um peso superior a 22% no volume de negócios da BP em Portugal. Temos vindo a ganhar quota de mercado nos últimos anos e que nos permite de uma forma sustentável acrescentar valor ao negócio de combustíveis da BP em Portugal. Estão a ocorrer grandes transformações associadas à mobilidade e que irão ter impacto na estrutura das frotas. A BP na área dos cartões de frota tem equipas a trabalhar, tendo como pano de fundo estas transformações e a desenvolver novas ofertas.



## GALP

Miguel Ceregeiro  
galpfrota@galp.com  
cartoes.galp.pt

1 - O foco na fidelização dos clientes empresariais teve início há duas décadas, com o lançamento no mercado nacional do cartão Galp Frota. O cartão Galp Frota Corporate é o cartão de crédito combustível mais utilizado pelos gestores de frota em Portugal. Dirigido a frotas com mais de 9 mil litros de consumo anual de combustíveis, este cartão permite adquirir a crédito, em Portugal e Espanha, combustíveis e produtos e serviços Galp (lubrificantes, lavagens, acessórios auto, produtos de loja, gás em garrafa, portagens, etc.), de acordo com as opções definidas. O cartão Galp Frota Professional é o outro cartão de crédito da família Galp Frota. Foi pensado para empresas transportadoras de passageiros ou mercadorias na Península Ibérica. Além das vantagens associadas ao cartão Galp Frota, este cartão de crédito foi ajustado às necessidades específicas do segmento de transportes, com serviços

como a recuperação do IVA associado à faturação líquida para gasóleo rodoviário, pagamento de portagens ou mais recentemente a possibilidade de recuperação parcial de ISP no gasóleo Profissional. Em outubro de 2012 surgiu o cartão Galp Frota Business. É um cartão de desconto (não de crédito/pagamento) dirigido a PME's com frotas de pequena e média dimensão e para consumos de colaboradores das empresas clientes Galp Frota. A adesão não implica um número mínimo de viaturas, sendo ideal para pequenas frotas. O cliente não tem custos com a adesão ou a emissão de cartões, e pode fazer pedidos e gerir os seus consumos através do portal de Cartões Galp. Em 2014 investimos em segmentos específicos no universo das PME's. Lançámos o Galp Frota Business Agrícola, dirigido a empresas do setor agrícola, com frotas de pequena e média dimensão e o Galp Frota Business Táxi, desenhado especificamente para o segmento dos profissionais de taxi. Com diferentes propostas de valor ajustadas às necessidades dos diferentes segmentos, colocando-se como um dos principais parceiros destes segmentos, apresentando uma proposta de valor que se adequa ao seu perfil de consumo.

2 - O cartão Galp Frota é mais do que um simples cartão para pagamento de combustível, oferecendo o profissionalismo e proximidade dos gestores de cliente, o acesso à ferramenta Galp Frota online, que permite a gestão quase integral dos cartões, a sua flexibilidade de parametrização, a conveniência de poder contar com cerca de 1300 postos de abastecimento na Península Ibérica, a assistência 24 horas por dia, 7 dias por semana, o amplo leque de serviços cobertos, como o pagamento de portagens em Portugal e Espanha, estacionamento, a associação à Via Verde e à Via T, o pagamento a crédito com desconto, e a segurança associada ao pagamento através de cartão com um PIN pessoal (também em Espanha). Por tudo isto, a Galp mantém-se como empresa de confiança para a generalidade dos consumidores em Portugal. A comprová-lo, a empresa venceu o prémio Cinco Estrelas na categoria "postos de abastecimento" e "combustíveis auto" com a gama de combustíveis Evologic. A Galp mantém também a posição de "Marca de Confiança" no estudo realizado pelas Selecções Reader's Digest, encontrando-se em primeiro lugar entre as empresas petrolíferas.

Quem nunca pensou:  
"É tão caro abastecer  
uma frota."



Pare, pense e

**CONHEÇA TODAS AS VANTAGENS  
QUE OS CARTÕES PRIO OFERECEM!**

- Mais de **250 postos**
- Mais **Barato**
- Mais **Eficiente**

- Mais **seguro**
- Transações **em Tempo real**

Portal com registo de transações em tempo real  
premiado com "Innovation awards" pela outsystems



Mais informações:  
**234 390 017**  
**935 991 847**  
[cartao@prioenergy.com](mailto:cartao@prioenergy.com)

Adira em  
[prioenergy.com](http://prioenergy.com)  
Conheça a App em  
[web.prioenergy.com](http://web.prioenergy.com)







3 / 4 - Já referido nas respostas anteriores.

5 - A Galp conta neste momento, em Portugal Continental, com cerca 7 mil clientes nos segmentos de cartões de crédito para frotas automóvel, o que representa um universo de cerca de 350 mil cartões ativos.

No segmento de cartões de desconto sem crédito para empresas, contamos com cerca 27 mil clientes, que agregam um total de cerca de 700 mil cartões ativos.

6 - Lançámos recentemente uma nova gama de cartões frota, com nova imagem, acompanhando a evolução da marca Galp, e um Portal de Cartões totalmente renovado, em que os representantes das empresas clientes da Galp poderão gerir as suas frotas de forma mais simples, intuitiva e apelativa, em qualquer plataforma.

Os utilizadores de cartões frota também têm vantagens neste novo portal, dado que através do registo do seu cartão, podem acompanhar todas as suas transações.



## REPSOL

Marta Marques - Marketing e Publicidade, Rede Estações de Serviço  
917 579 635  
mmarques@repsol.com  
[www.repsol.pt](http://www.repsol.pt)

1 - Na Repsol temos dois cartões frota: o Solred Frota e o Solred Frota DKV. O cartão frota Solred é o cartão que possibilita o abastecimento na maior rede de postos na Península Ibérica, sendo aceite nos postos Repsol em Portugal e nas redes Repsol, Campsa e Petronor em Espanha.

O cartão frota Solred DKV é aceite em mais de 32 mil pontos de pagamento em toda a Europa, entre Postos de Abastecimentos, Oficinas, Restaurantes, Portagens, Ferrys, etc.

É o único meio de pagamento de combustíveis disponível em Portugal que funciona simultaneamente na Península Ibérica e na Europa.

Temos também um cartão pré-pago, chamado Solred Presente, que pode ser utilizado pelas empresas para múltiplas situações, tais como ofertas a clientes, premiar colaboradores, etc.

2 - O cartão frota Solred coloca também à disposição dos seus clientes um diverso conjunto de vantagens, sem paralelo em Portugal, tais como: âmbito ibérico; crédito sem custo (isenção da anuidade e de emissão de 2ª via); redução de trabalho administrativo - faturação mensal; acesso a combustíveis e a outros produtos e serviços; determinação de plafonds em euros; possibilidade de inibição de uso aos fins-de-semana; transações online; abastecimento 24 horas por dia; Informação para gestão de frota via internet - Solred Directo; faturação detalhada dos abastecimentos e serviços por cartão, com indicação de local, data, hora e minuto; pagamento de portagens, com eventual associação à via verde da Brisa.

3 - O principal serviço é o pagamento de combustíveis, mas o serviço Solred agrega um sem número de funcionalidades



como pagamento de portagens, associação de sistemas de portagens, conexão com sistemas de gestão de frota online, pagamento de parques seguros, compras em lojas, pagamento de lavagens, etc.

4 - O mais recente serviço é o pagamento de Parques Seguros para veículos pesados. A Repsol está a desenvolver uma rede de estacionamento de alta segurança para veículos pesados em Espanha, mas também brevemente em Portugal, que podem ser acedidos utilizando o cartão Solred, com vantagens a nível de preço e facilidades de gestão administrativa. Neste momento em Espanha conta já com nove parques deste tipo, nas principais rotas de veículos pesados, e esperamos fechar o ano com cerca de 11 em funcionamento.

Em Portugal temos também já projetos para a construção de algumas destas unidades, que serão inseridas na rede europeia de parques seguros, através da associação da qual a Repsol faz parte, ESPORG - European Secure Parking Organisation.

A informação pode ser consultada em: [www.securityparking.repsol.com/pt/pt](http://www.securityparking.repsol.com/pt/pt).

5 - Neste momento em Portugal e Espanha são vários milhares.

### ***Os cartões frota estão a tomar-se em ferramentas que contribuem ativamente para a gestão das frotas de pesados? Em que medida?***

#### **Telmo Inácio, Cepsa**

"Diria que já são uma ferramenta de gestão das frotas, pois com a informação atualmente disponibilizada aos nossos clientes, quem gere a frota consegue:

rastrear toda a atividade da sua frota, e assim otimizar os seus custos operacionais, controlar os custos de cada veículo da sua frota, recuperar todos os benefícios existentes em cada país onde circulam (Gasóleo Profissional em Portugal, Espanha, França... Recuperação do IVA em Espanha), maximizando assim os seus resultados, submeter diretamente essa informação sem necessitar de a tratar, maximizando assim o seu tempo".

#### **José Fialho, Alves Bandeira**

"Sem dúvida. Podemos dizer que existem três grandes fatores críticos de sucesso, interligados entre si, para o aumento de preponderância dos cartões frota no segmento de pesados: o regime de reembolso parcial do Imposto sobre Produtos Petrolíferos - Gasóleo Profissional; uma rede de postos alargada de norte a sul de Portugal que permita aos gestores de frota ter uma maior flexibilidade e um maior poder decisão sobre onde e quando abastecer; uma ferramenta de gestão online que garante uma maior segurança e controlo das transações".

#### **Ricardo Santos, Prio**

"A utilização dos cartões frota como meio de pagamento é já uma realidade em crescendo, não só pela comodidade e segurança que proporciona aos gestores das empresas, mas também

pela profissionalização das mesmas, que exige um serviço de qualidade superior. Com a introdução do regime do Gasóleo Profissional tornou-se mesmo essencial, dada a credibilidade e transparência que o processo precisa e, dessa forma, assistimos a uma transferência esmagadora de consumos feitos em instalações próprias para os postos existentes na rede, originando uma série de externalidades positivas."

#### **Filipe Cardoso de Barros, Q8**

"Em termos de gestão de frotas de pesados, os fatores críticos em que o cartão Frota Q8 contribui ativamente passam pelos preços competitivos e pelo acesso ao regime de Gasóleo Profissional".

#### **Miguel Cerejeiro, Galp**

"Diria que já o são há muito tempo, na medida em que permitem a rigorosa gestão e acompanhamento de consumos, deteção de qualquer desvio padrão e identificação imediata dos motivos, oferecendo ainda vantagens ao nível da segurança e da comodidade".

#### **Marta Marques, Repsol**

"Os cartões frota são essenciais numa gestão de mobilidade numa empresa, não só pelas reduções de custos que proporcionam, mas sobretudo pela simplificação do trabalho administrativo. Outro fator muito importante é a segurança que o cartão proporciona, pois evita que os pagamentos sejam feitos em dinheiro com todos os riscos que isso implica, além de que pelo facto de todas as operações serem eletrónicas e não permitirem intervenções manuais, evita fraudes e erros. A Repsol disponibiliza a plataforma Solred Directo, onde é possível ter acesso a toda a informação necessária para a gestão das frotas: consulta de transações, faturas, pedido e cancelamento de cartões, etc."