AUTOMÓVEIS PARA EXECUTIVOS

APOIOS:

ENQUADRAMENTO

CLASSE E CONFORTO

O automóvel tem que garantir mobilidade e, em simultâneo, conectividade ao mundo que o rodeia. E se, a esta disponibilidade de conectividade e tecnologia, somarmos desportivismo e performance, então temos a receita perfeita para garantir o prazer de condução.

No caso da marca CUPRA, falamos de executivos que fogem ao estereótipo do homem de fato e gravata. Falamos de executivos e executivas para quem o formalismo não é uma regra. Executivos mais criativos, mais open minded mas, acima de tudo, executivos que gostam mais de conduzir do que ser conduzidos.

Já na Audi, a ampla oferta de produto está presente desde o segmento dos pequenos citadinos com o A1 até ao segmento de luxo com o A8, permitindo que a marca tenha um conjunto alargado de produtos que melhor respondem às necessidades específicas dos executivos, sendo de destacar nesta categoria o Audi A6 PHEV, o Audi Q8 e-tron e o Audi A8 PHEV.

OS UTILIZADORES DO SEGMENTO EXECUTIVO PRETENDEM SEGURANÇA, CONFORTO, DESIGN, CONECTIVIDADE E TECNOLOGIA ACESSÍVEL E INTUITIVA.

No mesmo sentido, a fiabilidade Volkswagen é reconhecida pelos clientes, como um dos pontos fortes da marca, sendo que podemos destacar igualmente a tecnologia a bordo, o conforto na condução a que acrescentam, no caso dos modelos 100% eléctricos, as autonomias e a sustentabilidade no processo produtivo destes modelos.

Também a procura de veículos da marca Skoda por parte do segmento executivo está em franca expansão já que é uma marca que oferece uma combinação perfeita entre qualidade, design e tecnologia por um preço de aquisição acessível. A excelente relação custo-benefício associada aos baixos custos operacionais, que são tradicionais na marca Skoda, têm sido argumentos decisivos para conquistar um segmento de mercado extremamente exigente e competitivo.

PEUGEOT
PEUGEOT
NOVO 508 SW
PLUG-IN HYBRID
NOVO 508 SW
ALLURE
EM MOVIMENTO
PEUGEOT i-Connect ® Advanced
PEUGEOT Matrix LED Technology
Night vision
COMPRE
ONLINE
PEUGEOT RECOMENDA TotalEnergies Autonomia WLTP até 59 km em modo 100% elétrico. Consumo combustível WLTP: 1,3 l/100 km; Emissões de CO_2 WLTP: 30 g/km. Dados em ciclo combinado WLTP.
As condições concretas de utilização e outros fatores poderão fazer variar os valores apresentados. Para mais informações consulte www.peugeot.pt.

AUDI

MOBILIDADE PREMIUM

A AMPLA OFERTA DE PRODUTO DA AUDI PERMITE QUE A MARCA TENHA UM CONJUNTO ALARGADO DE PRODUTOS QUE MELHOR RESPONDEM ÀS NECESSIDADES ESPECÍFICAS DOS EXECUTIVOS

A Audi posiciona-se no mercado como uma marca focada na mobilidade premium disponibilizando aos seus clientes produtos de alta qualidade, sustentáveis e com um design apaixonante. «Em relação especificamente ao segmento de automóveis executivos, os modelos Audi diferenciam-se, ainda mais do que na restante gama, pelo rigor de construção e pela conciliação de elevadas prestações e eficiência, aspecto fundamental para o segmento empresarial», refere Nuno Mendonça, Director Geral da Audi em Portugal, em entrevista à Executive Digest.

A ampla oferta de produto da Audi, que está presente desde o segmento dos pequenos citadinos com o A1 até ao segmento de luxo com o A8, permite que a marca tenha um conjunto alargado de produtos que melhor respondem às necessidades específicas dos executivos, sendo de destacar nesta categoria o Audi A6 PHEV, o Audi Q8 e-tron e o Audi A8 PHEV. «Os Clientes do segmento de executivos valorizam um conjuto de características muito próprias: design elegante mas sóbrio; um

DIFERENCIAÇÃO
OS MODELOS AUDI DIFERENCIAM-SE, AINDA MAIS DO QUE NA RESTANTE GAMA, PELO RIGOR DE CONSTRUÇÃO E PELA CONCILIAÇÃO DE ELEVADAS PRESTAÇÕES E EFICIÊNCIA

nível de construção e qualidade de produto irrepreensível mas sem luxos supérfulos; elevadas prestações mas com consumos moderados; e ainda um elevado nível de conforto, aspecto tão importante para quem percorrer centenas de quilómetros num mesmo dia», sublinha o responsável.

A procura do mercado em geral por viaturas eléctricas e híbridas é cada vez maior e no mercado português mais de 16% das vendas são já de viaturas 100% eléctricas, enquanto os híbridos assumem um peso de cerca de 13%. Quando falamos de segmento premium e de viaturas executivas, o peso dos eléctricos e híbridos é ainda superior. No caso da Audi, as vendas de eléctricos no mercado específico de executivos já é bem superior a 50%.

O design e o conforto são, na visão da Audi, dois dos quatro factores distintivos no segmento executivo. Além disso, não existe uma tecnologia específica preferida neste segmento de mercado dado que as necessidades variam muito consoante o tipo de utilização que é feito pelo cliente executivo. «Temos clientes que fazem longas distâncias diariamente e outros que usam mais a viatura em percursos urbanos e, naturalmente, este factor é decisivo no tipo de tecnologia que preferem. Existe, contudo, uma clara tendência de mercado para a tecnologia híbrida e, cada vez mais, também para soluções 100% eléctricas», explica Nuno Mendonça, Director Geral da Audi em Portugal, em entrevista à Executive Digest.

PERFIL E DESAFIOS

O perfil deste segmento de clientes é bastante amplo: dos executivos de grandes empresas nacionais e multinacionais, passando por empresários já com o seu próprio negócio que ganhou dimensão relevante, até quadros de topo de Instituições públicas ou privadas. Em comum, este segmento de clientes necessita de um automóvel para as suas necessidades regulares de mobilidade, valorizando assim viaturas muito confortáveis, com uma imagem diferenciada e com um nível de qualidade acima da média.

«A nossa visão sobre a mobilidade de futuro, numa perspectiva de médio e longo prazo, é claramente a combinação entre viaturas híbridas e eléctricas. Com o passar dos próximos anos e o crescimento das infraestruturas de carregamento, por um lado, e das autonomias nos modelos eléctricos por outro, a nossa visão é que no final desta década o peso dos eléctricos no segmento dos executivos será extremamente elevado, até pela importância crescente de se comunicar uma imagem de sustentabilidade», destaca o responsável.

O actual contecto económico traz, naturalmente, desafios adicionais não só ao segmento de executivos, mas a toda a indústria. «Naturalmente que os clientes executivos estão ainda mais atentos à componente racional das suas escolhas neste período, pelo que as marcas devem estar ainda atentas à mais valia da sua oferta, nomedamente para a competitivade do custo total de utilização dos seus produtos», conclui Nuno Mendonça, Director Geral da Audi em Portugal.

Novo Audi Q8 Sportback e-tron
100% elétrico.
O progresso é uma questão de carácter.
AU DI Q8
Com uma autonomia até 594 km,
deixe a imaginação levá-lo mais longe.
O futuro é uma atitude.
Gama Audi Q8 e-tron. Consumo de energia combinado kWh/100 km 19,7 a 24,4 (WLTP). Emissões combinadas de CO_2 (g/km): 0

CUPRA

PERFORMANCE E DESPORTIVISMO

A CUPRA TEM A RECEITA PERFEITA PARA UM AUTOMÓVEL QUE RESPONDE NÃO SÓ A NECESSIDADES DE TRABALHO, MAS TAMBÉM A UM ESTILO DE VIDA QUE PERMITE COMPATIBILIZAR TRABALHO E VIDA PESSOAL

No caso da marca CUPRA, o perfil típico do condutor caracteriza-se por fugir ao estereótipo do homem de fato e gravata. Falamos de executivos e executivas para quem o formalismo não é uma regra. São executivos mais criativos, mais open minded mas, acima de tudo, que gostam mais de conduzir do que ser conduzidos e para os quais, a performance e o desportivismo dos automóveis que escolhem é uma prioridade. Em entrevista à Executive Digest, João Borrego, director Comercial da CUPRA, explica o posicionamento da marca para este segmento.

Qual o posicionamento da CUPRA no mercado de automóveis executivos?

A CUPRA é uma marca com um ADN vincadamente desportivo, com foco na performance eléctrica e uma forte aposta no design. É uma marca para aqueles que preferem conduzir, a ser conduzidos e este seu posicionamento é transversal a todos os segmentos de clientes.

Entre os vossos modelos, quais os que consideram mais direccionados ao segmento executivo?

Dos cinco modelos que temos em comercialização no momento, destacamos três. O nosso modelo 100% eléctrico, o CUPRA Born e os nossos modelos Híbridos Plug-in: CUPRA Formentor e CUPRA Leon Sportstourer.

Entre os modelos destacados, quais as características que consideram mais apreciadas pelos condutores?

Claramente o facto de qualquer um dos modelos indicados – CUPRA Born 100% eléctrico, CUPRA Formentor Híbrido Plug-In e CUPRA Leon Sportstourer Híbrido Plug-In – ser uma opção que alia sustentabilidade, desportivismo e performance eléctrica, não esquecendo o design, o conforto, a tecnologia e a conectividade tão valorizadas por este segmento.

Os modelos eléctricos e híbridos estão a ganhar espaço entre o segmento de clientes executivos?

Neste momento, os modelos electrificados já representam 50% das vendas totais da marca. Cla-

MODELOS

CUPRA BORN 100% ELÉCTRICO, CUPRA FORMENTOR HÍBRIDO PLUG-IN E CUPRA LEON SPORTSTOURER HÍBRIDO PLUG-IN – OPÇÕES QUE ALIAM SUSTENTABILIDADE, DESPORTIVISMO E PERFORMANCE ELÉCTRICA, NÃO ESQUECENDO O DESIGN, O CONFORTO, A TECNOLOGIA E A CONECTIVIDADE

» CUPRA Formentor Híbrido Plug-In

» João Borrego, director Comercial da CUPRA

ramente são uma tendência de mercado, à qual os executivos não ficam indiferentes.

Quando falamos em automóveis executivos, o design e o conforto são os factores mais distintivos?

Embora o design e o conforto sejam, de facto, factores distintivos na escolha de uma automóvel executivo, acreditamos que o executivo dos dias de hoje procura, acima de tudo, tecnologia e conectividade. O seu automóvel tem que garantir mobilidade e, em simultâneo, conectividade ao mundo que o rodeia. E se, a esta disponibilidade de conectividade e tecnologia, somarmos desportivismo e performance, como fazemos na CUPRA, então temos a receita perfeita para um automóvel que responde não só a necessidades de trabalho, mas também a um estilo de vida que permite compatibilizar trabalho e vida pessoal, garantindo que nos momentos de final de dia, a caminho de casa ou os momentos de lazer ao fim-de-semana, o prazer de condução está garantido.

NO CASO DA MARCA CUPRA, FALAMOS DE EXECUTIVOS QUE FOGEM AO ESTEREÓTIPO DO HOMEM DE FATO E GRAVATA. FALAMOS DE EXECUTIVOS E EXECUTIVAS PARA QUEM O FORMALISMO NÃO É UMA REGRA

E em relação à tecnologia? O que pretende este tipo de utilizadores?

Pretendem tecnologia que facilite a sua vida e permita mantê-lo conectado ao mundo.

» CUPRA Leon Sportstourer Híbrido Plug-In

ATÉ CHEGARMOS A UM MODELO DE OFERTA 100% ELÉCTRICA, HÁ AINDA MUITO A DESENVOLVER, EM ESPECIAL NO QUE DIZ RESPEITO ÀS INFRA-ESTRUTURAS DE APOIO À ELECTRIFICAÇÃO QUE TÊM DE SE APRESENTAR COMO UMA SOLUÇÃO SÓLIDA

Qual é o perfil típico do condutor de automóveis executivos em Portugal?

No caso da marca CUPRA, falamos de executivos que fogem ao estereótipo do homem de fato e gravata. Falamos de executivos e executivas para quem o formalismo não é uma regra. Executivos mais criativos, mais open minded mas, acima de tudo, executivos que gostam mais de conduzir do que ser conduzidos e para os quais, a performance e o desportivismo dos automóveis que escolhem é uma prioridade.

Como será a mobilidade do futuro? Um misto de veículos eléctricos, híbridos ou de combustão?

A indústria automóvel tem sido das indústrias com maior transformação na última década. De uma indústria assente em motores diesel, passámos para uma indústria assente em motores electrificados. As normas europeias ditam que o caminho da electrificação é para manter, mas acreditamos que os motores a combustão, em especial, os motores a gasolina, permanecerão no mercado. Até chegarmos a um modelo de oferta 100% eléctrica, há ainda muito a desenvolver, em especial no que diz respeito às infra-estruturas de apoio à electrificação que têm de se apresentar como uma solução sólida e que garanta tranquilidade aos utilizadores de automóveis 100% eléctricos.

» CUPRA Born 100% eléctrico

Consideram que o actual contexto económico veio trazer novos desafio ao segmento do mercado dos automóveis executivos? Quais?

É inegável a retracção de consumo de automóveis por parte dos clientes particulares, muito por conta do contexto económico actual. E embora este contexto esteja também a afectar os clientes empresariais, onde se enquadra a maioria do segmento dos automóveis executivos, há um outro factor a que este segmento de mercado é também muito sensível: os benefícios fiscais. Nesse sentido, e enquanto não for conhecido o OE 2024 no que diz respeito a esta matéria, será precoce identificar os novos desafios. ●

CUPRA

FORMENTOR

HÍBRIDO PLUG-IN

34.900€ +IVA

O QUE MAIS NOS INQUIETA
É SEMPRE O MAIS EMOCIONANTE

Campanha válida para empresas. Viaturas matriculadas até 29.12.23. Limitada ao stock existente. Valor para CUPRA Formentor 1.4 e-Hybrid DSG 204cv (150kW). Imagem não contratual. Consumo (l/100km): 1,2-1,4. Emissões CO_2 (g/km): 26-32.

SKODA

COMBINAÇÃO PERFEITA

TODOS OS MODELOS SKODA SÃO PENSADOS AO DETALHE PARA QUE A HABITABILIDADE, O CONFORTO E A EXPERIÊNCIA DE CONDUÇÃO SEJAM EXCEPCIONAIS

A procura de veículos da marca Skoda por parte do segmento executivo está em franca expansão já que a Skoda é uma marca que oferece uma combinação perfeita entre qualidade, design e tecnologia por um preço de aquisição acessível. A excelente relação custo-beneficio associada aos baixos custos operacionais, que são tradicionais na marca Skoda, têm sido argumentos decisivos para conquistar um segmento de mercado extremamente exigente e competitivo.

«Os modelos Skoda que tradicionalmente são mais procurados são o Skoda Octavia, o Skoda Superb e o Skoda Kodiaq já que são três modelos que interpretam, na perfeição, aquilo que o cliente executivo procura tendo conquistado o seu reconhecimento ao proporcionar uma qualidade premium a preços mais acessíveis. Mas, mais recentemente, passámos a ter um novo protagonista cuja procura tem sido galopante: o novo 100% eléctrico Skoda Enyaq. Com este modelo a Skoda subiu a fasquia ao aliar os tradicionais requisitos que fazem parte do ADN da marca com as novas tendências da electromobilidade. E de facto ninguém consegue ficar indiferente ao Skoda Enyaq que, pelo seu posicionamento e respectivos atributos, encaixa perfeitamente no segmento executivo», explica Luís Mateus, director-geral da Skoda em entrevista à Executive Digest.

Todos os modelos Skoda são pensados ao detalhe para que a habitabilidade, o conforto e a experiência de condução sejam excepcionais. Por outro lado a Skoda tem investido muito num design moderno e distintivo tendo os seus modelos sido sucessivamente premiados nos reddot award na categoria de design de produto. Se a estas carateristicas juntarmos a qualidade que se respira em todos os detalhes,

PERFEIÇÃO
OS MODELOS SKODA QUE TRADICIONALMENTE SÃO MAIS PROCURADOS SÃO O SKODA OCTAVIA, O SKODA SUPERB E O SKODA KODIAQ JÁ QUE SÃO TRÊS MODELOS QUE INTERPRETAM, NA PERFEIÇÃO, AQUILO QUE O CLIENTE EXECUTIVO PROCURA

SKODA

percebe-se facilmente o porquê do crescimento da marca Skoda no segmento executivo.

Os modelos eléctricos e híbridos estão também ganhar espaço entre o segmento de clientes executivos. «A procura que começou por ser algo tímida começa a assumir uma preponderância que é de relevar não só nos modelos 100% eléctricos mas também nos plug-in hybrid. E mais uma vez neste aspecto, a Skoda está totalmente alinhada com a procura de mercado. Para além do 100% eléctrico Skoda Enyaq, a marca disponibiliza soluções plug-in hybrid nos modelos Skoda Octavia e Skoda Superb estando planeado lançar, já em 2024, a nova geração do Skoda Kodiaq plug-in hybrid», sublinha o responsável.

» Luís Mateus, director-geral da Skoda

Neste segmento, o design e o conforto são dois factores muito importantes mas não os unicos. Para além desses a qualidade e a tecnologia assumem uma importância extrema já que falamos de um cliente exigente, muito atento aos detalhes, que não abica da performance e segurança. Em relação à tecnologia, este tipo de utilizadores prefere praticamente tudo o que uma viatura deste segmento pode oferecer desde os sistemas de segurança activa e passiva aos sistemas mais avançados de assistência ao condutor. Por outro lado tudo o que proporcionar conforto a bordo (ex. assentos reguláveis em pele com ventilação ou sistemas de climatização avançados) ou conveniência (ex. caixa de velocidades automática) é fortemente valorizado. Outro aspecto crucial é a conectividade e os sistemas de infoentretenimento de ultima geração que são absolutamente indispensáveis para que a experiência a bordo do automóvel seja totalmente alinhada com as expectativas.

Sobre o perfil típico do condutor de automóveis executivos em Portugal, Luís Mateus considera que não existe um perfil típico, mas antes diversos perfis que se tocam numa necessidade comum de desfrutar da experiência de condução de uma viatura de um segmento superior. «No caso da Skoda temos, por exemplo, clientes executivos que procuram versões potentes e com design desportivo e outros que valorizam o equipamento de série, o espaço a bordo e o espaço de bagageira que são aspectos referenciais nos nossos modelos. A preocupação com a eficiência energética e a consciência ambiental assumem uma importância cada vez mais relevante pelo que estes temas deverão passar obrigatoriamente a fazer parte da estratégia das

A PREOCUPAÇÃO COM A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E A CONSCIÊNCIA AMBIENTAL ASSUMEM UMA IMPORTÂNCIA CADA VEZ MAIS RELEVANTE

marcas que queiram ter sucesso neste segmento», considera.

FUTURO

O Acordo de Paris celebrado em 2015 estabeleceu metas para a redução de emissões de gases de efeito estufa com o objectivo de combater as mudanças climáticas. No seguimento desse acordo foi lançado um novo quadro normativo na União Europeia que veio introduzir um conjunto de medidas que visam atingir as metas estipuladas no Acordo de Paris. «Naturalmente que, ao reflectirmos sobre a mobilidade do futuro, devemos ter presente que as normas europeias e as políticas de incentivos e fiscais dos estados-membros irão ser determinantes para a transição para uma mobilidade mais sustentável. A mobilidade eléctrica terá sem dúvida um peso muito importante no caminho para essa sustentabilidade, mas existirá certamente oportunidade de coabitação com outros combustíveis que poderão ser produzidos utilizando energias renováveis (por exemplo o hidrogénio verde ou os combustíveis líquidos sintéticos) que terão o potencial de serem utilizados em veículos convencionais com motores de combustão interna, reduzindo assim as emissões e diminuindo a dependência dos combustíveis fosseis», refere.

Também o actual contexto económico marca o inicio de um novo ciclo depois de alguns anos de anormalidade ditados, primeiro pela pandemia, e logo de seguida por uma crise no abastecimento de componentes que veio a afectar em larga escala a industria automóvel. «Neste novo ciclo económico a contenção de custos volta a ser um tema chave tendo em consideração a incerteza quanto à evolução das taxas de juro directoras devido à necessidade de controlo da inflação por arrefecimento da actividade económica. Um dos desafios que as empresas vão ter de enfrentar no futuro próximo é como manter os custos do seu parque automóvel sob controlo garantindo simultaneamente a motivação dos seus colaboradores de topo. Para tal as empresas vão ter de procurar soluções de mobilidade que encaixem nos patamares de tributação autónoma pretendidos. E é precisamente neste aspecto que a Skoda demonstra estar apta a dar o seu contributo ao permitir às empresas usufruir do melhor de dois mundos: dispor de produtos de topo totalmente alinhados com as expectativas dos seus colaboradores oferecendo simultaneamente diversas soluções de mobilidade perfeitamente encaixadas nos diversos patamares de tributação autónoma seja a diesel, plug-in hybrid ou 100% eletricas», conclui Luís Mateus, director-geral da Skoda em entrevista à Executive Digest.

Para a sua empresa, um renting perfeito.

Como as necessidades da sua empresa são importantes para a Škoda, conte connosco para as melhores soluções. Com uma renda de **660€*** que poderá adaptar se considerar necessário, este Superb Break 2.0 TDI 150cv DSG torna viáveis todas as vantagens fiscais que a sua empresa precisa.

Preço chave na mão: **34.990€**
Este é um produto exclusivo do Škoda Financial Service.

34.990€ Preço chave na mão	**660€*** Renda
48 meses / 60.000 KMS Prazo	**0%** Entrada Inicial

*Valor com IVA incluído. Exemplo para campanha em Renting (Aluguer Operacional) para Škoda Superb Break 2.0 TDI 150cv DSG. Contrato de 48 meses e 60.000 km através da marca registada e licenciada Škoda Financial Services, comercializado pela Volkswagen Renting Unipessoal, Lda. Sem despesas. Inclui manutenção completa, IUC, IPO, assistência em viagem, linha de apoio ao condutor 24 horas, seguro de avarias e seguro com danos próprios com franquia 4%. Serviço de seguro fornecido pelas companhias de seguros a identificar no processo de contratação. Campanha válida até 31/12/2023. Limitado ao stock existente. Imagem não contratual.

VOLKSWAGEN

MAIS-VALIA PARA O SEGMENTO EMPRESARIAL

A FIABILIDADE DA VOLKSWAGEN É RECONHECIDA PELOS SEUS CLIENTES, COMO UM DOS PONTOS FORTES DA MARCA

A Volkswagen é uma marca atenta às necessidades desta tipologia de consumidores e posiciona-se com uma forte ofensiva de produto neste segmento, sejam modelos 100% eléctricos, Hibridos Plug-In ou Diesel. «Temos uma vasta oferta para o segmento executivo. No ambito das viaturas 100% eléctricas temos o ID.4, o ID.5 e, com o lançamento previsto para Janeiro de 2024, o Novo ID.7 com autonomias até 700km, onde nos posicionamos com uma proposta premium. Relativamente às viaturas Hibridas Plug-In temos também uma oferta bastante extensa com a nossa gama Arteon Shooting Break, e o Novo Touareg, que chegou ao mercado nacional no passado mês de Outubro. Para 2024 estrearemos também os novos modelos Tiguan e Passat, que historicamente têm uma excelente aceitação no segmento dos clientes executivos», explicam os responsáveis da empresa à Executive Digest.

OFERTA

RELATIVAMENTE ÀS VIATURAS HIBRIDAS PLUG-IN TEMOS TAMBÉM UMA OFERTA BASTANTE EXTENSA COM A NOSSA GAMA ARTEON SHOOTING BREAK, E O NOVO TOUAREG, QUE CHEGOU AO MERCADO NACIONAL NO PASSADO MÊS DE OUTUBRO

De facto, a fiabilidade da Volkswagen é reconhecida pelos seus clientes, como um dos pontos fortes da marca, sendo que se pode destacar igualmente a tecnologia a bordo, o conforto na condução a que acrescentam, no caso dos modelos 100% eléctricos, as autonomias e a sustentabilidade no processo produtivo destes modelos. Os responsáveis acrescentam também que os modelos eléctricos e híbridos estão a ganhar espaço entre o segmento de clientes executivos. «Este tipo de ofertas constituí uma mais valia para o segmento empresarial, não só pelos benefícios fiscais associados à aquisição desta tipologia de viaturas mas também pelo que fazem por uma imagem de marca cada vez mais sustentavel e eco friendly», referem os responsáveis.

Quando falamos em automóveis executivos, o design e o conforto são factores distintivos mas não só. «Se por um lado os nossos modelos apresentam características marcantes ao nivel do design e conforto, apresentam também tecnologias a bordo que permitem uma experiência mais conectada», sublinham. Esta tipologia de utilizadores pretende uma utilização conectada e sem preocupações. No caso, por exemplo, do Novo ID.7 a Volkswagen conta com tecnologias que permitem autonomias até 700km, um teto panorâmico capaz de se tornar opaco ou transparente através de controlos de voz e um sistema de ar condicionado inteligente, que permite que o mesmo seja accionado assim que a chave é detectada. Permite igualmente

ENTRETANTO, E JÁ EM 2024, A APOSTA PASSA TAMBÉM POR TER UMA OFERTA DE MODELOS HÍBRIDOS PLUG IN COM AUTONOMIAS ELÉCTRICAS ATÉ A 100KM

detectar o posicionamento do Sol e direccionar automaticamente a ventilação para os pontos de mais calor no interior da viatura.

«Estes clientes são, por norma, bastante exigentes na hora de escolher uma viatura. Claramente procuram uma marca ou modelo que lhes transmita total confiança e que vá ao encontro das suas necessidades e expectativas. É por esse motivo que, para esta tipologia de condutores, questões como a segurança, a fiabilidade, o conforto, a tecnologia e o design, são factores preponderentes no processo de escolha de um automóvel», afirmam os responsáveis da Volkswagen à Executive Digest.

DESAFIOS

As inovações tecnológicas são, hoje em dia, substancialmente mais rápidas do que eram no passado. A evolução dos motores a combustão, comparativamente, demorou muito mais tempo do que aquela a que estamos a assistir nas viaturas eléctricas, por exemplo.

Também é verdade que a necessidade do cumprimento dos Acordos de Paris, que definem que a partir de 2035, na Europa, as marcas automóveis deixam de poder vender viaturas a combustão, levou a que houvesse um foco muito significativo na descarbonização dos seus produtos. «No caso concreto da Volkswagen, com a actual dinâmica de produto, o objectivo passa por cumprir esta meta até 2033. É este o nosso foco!», explicam.

Entretanto, e já em 2024, para além do lançamento de 2 modelos 100% eléctricos, a aposta passa também por ter uma oferta de modelos Híbridos Plug In com autonomias eléctricas até 100km. Esta será uma evolução substancial face à actual proposta onde registam autonomias até 50km. «Acreditamos que o actual contexto económico possa trazer novos desafios a outros segmentos de mercado que não este, sendo que, no caso particular do segmento dos automóveis executivos, esse impacto não será significativo», concluem os responsáveis em entrevista à Executive Digest.

Novo
ID.3
100% elétrico.
Assim, é fácil mudar.
Se o caminho para o trabalho é sempre igual, mude-o para zero emissões. Se o lugar onde estaciona é o mesmo de sempre, deixe o Park Assist Plus estacionar por si. E se parar para carregar, o Fast Charging garante que será por pouco tempo. A Volkswagen continua a inovar para que seja cada vez mais fácil mudar para um elétrico. E agora, o ID.3 tem ainda mais autonomia, conforto e tecnologia.
VW 30 VP
Consumo de eletricidade em kWh/100km: de 15,3 a 15,8. Emissões CO_2 em g/km: 0.
Valores sujeitos a alterações em função do equipamento opcional escolhido.
volkswagen.pt

SIGA AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS DE GESTÃO

ASSINE JÁ!

38,00€
1 ANO ASSINATURA
(12 edições)

69,00€
2 ANOS ASSINATURA
(24 edições)

Para mais informações: **assinaturas@multipublicacoes.pt** ou ligue para o **210 123 400**.
Assine já em: **https://assinaturas.multipublicacoes.pt/** e beneficie de descontos até 20% sobre o preço de capa.

Valores de assinatura válidos para Continente e Ilhas.