

Operadores do setor consideram

Mercado do renting está a resistir à crise

Págs. 8 e 9



- Volumes de vendas estabilizaram
- Empresas estão a adaptar-se à nova realidade



António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF, considera

“O renting é constituído por empresas sólidas e resilientes”

Pág. 2



Pedro Pessoa, diretor comercial da LeasePlan, alerta

“Governo deve acelerar processo para a eletrificação”

Pág. 4



Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive, defende

“Estamos num segmento que é quase imune às crises”

Pág. 5



Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, assegura

“Está em curso a revolução do elétrico”

Pág. 10

António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF, indica

“Clientes do renting estão a conseguir resistir melhor”

O renting, por oferecer flexibilidade aos clientes, está a permitir que os seus clientes consigam “resistir melhor” ao atual cenário de problemas económicos em cenário de pandemia de Covid-19, segundo afirmou António Oliveira Martins, vice-presidente da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring, Renting (ALF), responsável pelo renting. “As novas previsões para 2020 são, assim, de uma queda de produção considerável, mas inferior à do setor automóvel em geral, o que levará a um reforço da importância do renting”, indica o responsável pela ALF.

Vida Económica – Como estão as associadas da ALF a reagir ao impacto da pandemia de Covid-19 na economia?

António Oliveira Martins – Perante o impacto do surto epidémico da Covid-19, as empresas de renting estão a colaborar com os clientes, centradas em identificar oportunidades de redução de custos e na flexibilidade e ajustamento de contratos de aluguer operacional. No renting, cada cliente é analisado de forma individual, de modo a poder-se atender às necessidades e características de cada um, e o setor tem feito um esforço no sentido de flexibilizar e prolongar a duração de contratos, como forma, de contrariar as dificuldades sentidas neste ano, e num esforço contínuo de otimizar a frota e reduzir custos. A pandemia teve um impacto muito significativo em toda a economia e, obviamente, no renting também. Os impactos têm sido abordados com muita seriedade e existiu uma rápida adap-



“Foram tomadas medidas excecionais de colaboração e apoio às empresas”, salienta António Oliveira Martins.

tação por parte das empresas de renting para que a prestação de serviços se tenha mantido assegurada a 100%.

VE – Já estão num cenário de normalidade operacional?

AOM – As empresas de renting fizeram um grande esforço de adaptação à pandemia para conseguir assegurar uma total operacionalidade e uma prestação de serviços eficaz, mesmo tendo passado para um ambiente de trabalho remoto num curto espaço de tempo. Foi uma adaptação bastante rápida e reconhecida pelos clientes, sendo importante destacar que o serviço nunca foi interrompido e os canais e meios de comunicação digitais foram aprofundados.

VE – Que previsão fazem do ano do renting automóvel em termos de faturação e frota?

AOM – Verifica-se uma grande redução da atividade, quando as expectativas para 2020 eram de crescimento face a 2019. No entanto, as empresas de renting têm conseguido gerir os

impactos junto dos clientes para que as quedas de mercado verificadas sejam inferiores às expectáveis se não se tivesse feito nada. Os clientes de renting estão a conseguir resistir melhor, também fruto do prolongamento de contratos, que é uma arma anticrise que já foi utilizada noutros momentos. Temos assistido ainda ao aumento da procura por parte dos particulares e PME, o que demonstra que, em tempos de crise, o renting é um produto procurado e que os diferentes segmentos de mercado estão bastante receptivos à sua adoção. As novas previsões para 2020 são, assim, de uma queda de produção considerável, mas inferior à do setor automóvel em geral, o que levará a um reforço da importância do renting.

VE – As vossas associadas tiveram mais dificuldades de cobrança devido ao impacto da pandemia nas empresas e famílias clientes?

AOM – Fruto de iniciativa própria, foram tomadas medidas excecionais de colaboração e apoio às empresas e à economia em geral, que

permitiram flexibilizar os contratos, proporcionando, nomeadamente, o prolongamento do prazo do contrato. Assim, as dificuldades nos pagamentos das rendas não têm sido tão expressivas como poderiam ser, no contexto de ajustamento que tem ocorrido.

VE – A flexibilização da oferta de renting é uma ferramenta de auxílio aos clientes?

AOM – Sem dúvida, as rentings funcionam como consultores de mobilidade que apresentam as melhores soluções para cada negócio: com as hipóteses mais adequadas e otimizadas aos negócios e com os custos mais baixos, permitindo que as empresas estejam 100% focadas no desenvolvimento da sua atividade. As alternativas de operacionalização são diversas e passam também pelo ajustamento da oferta e pelo renting de usados, embora esta última com pouca expressão devido aos custos acrescidos com a manutenção. Notamos um aumento na expressão do canal online e no aumento de procura por parte de particulares e PME.

VE – Crê que o renting automóvel poderá ser um aliado das empresas enquanto melhor opção para contratação de frotas automóveis?

AOM – As empresas recorrem ao renting porque este agrega uma série de serviços abrangentes, como gestão de seguros, pneus, portagens, cartão de combustível, viatura de substituição no caso de imobilização, manutenção, pagamento de impostos e cumprimento das obrigações institucionais, bem como um gestor que otimiza a gestão de frota durante todo o contrato. Permite, mediante o pagamento de uma renda mensal única, conduzir veículos modernos, e até equipados com novas tecnologias, com os diversos serviços referidos associados a serem assegurados e geridos pela gestora de frotas. O renting é a escolha de topo para gestão de frotas automóveis, uma vez que as empresas substituem custos variáveis por custos fixos, e todos os serviços associados à gestão das frotas é agregado numa única fatura mensal, com todas as vantagens ao nível de previsões orçamentais e simplificação burocrática inerentes.

Responsável de frotas da Volvo Car Portugal indica

Empresas reagiram mais rápido do que particulares

As empresas reagiram de forma mais célere ao pós-confinamento devido à pandemia de Covid-19, de acordo com Nuno Silva, “fleet sales manager” da Volvo Car Portugal. “Apesar da pandemia ter afetado fortemente as dinâmicas de vendas, sentimos que o mercado empresarial reagiu mais rápido que os particulares. No caso dos particulares, a procura tem-se manifestado com maior vigor nos usados”, disse à “Vida Económica”.

O canal “corporate” tem cada vez mais peso nas vendas da marca em Portugal e já representam mais de 50%. “Os resultados obtidos até à presente data e as vendas já feitas para 2021 indicam claramente que o mercado empresarial irá continuar a ter um peso muito importante no nosso mix de vendas”, refere a nossa fonte.

Dentro do segmento empresas, “o mercado de renting tem crescido significativamente” nos anos últimos anos. Isso é, segundo Nuno Silva,



O canal “corporate” tem cada vez mais peso nas vendas da marca em Portugal.

“fruto da melhoria da oferta Volvo para empresas, da eletrificação da gama e de um incremento dos valores residuais”.

Quanto ao facto da proposta de o Orçamento do Estado para 2021 indicar que as microempresas, PME e cooperativas com prejuízos sejam poupadas ao habitual agravamento da tributação autónoma em 10 pontos percentuais, o “fleet sales manager” da Volvo Car Portugal indica que “todos os incentivos fiscais para as empresas são bem-vindos”.

João Seabra (diretor-geral) prevê

Empresas representarão 30% das vendas Kia em 2021

As vendas a empresas (exceto rent-a-car) representam cerca de 25% das vendas da Kia em Portugal e, após um 2020 de quebra devido à pandemia, aquela percentagem irá aumentar. “Em 2020 este canal de vendas é muito afetado e para a Kia deverá representar cerca de 22% mas, em 2021, com a recuperação da economia pós-pandemia, esperamos que o canal empresas passe a representar para nós 30% das vendas”, disse à “Vida Económica” o diretor-geral da Kia Portugal, João Seabra.

O alargamento da gama em termos de oferta eletrificada justifica a previsão da nossa fonte. “Até aqui o mercado renting não tem sido muito significativo para a Kia Portugal, mas pensamos passar a ter um papel mais importante neste segmento a partir de 2021, pois passamos a ter uma gama de produtos muito apropriado que são todos os nossos modelos PHEV (Optima SW, Niro, Ceed Sw e XCeed) e a nossa



A oferta de eletrificados da Kia está a crescer.

oferta de BEV (100% elétricos) com o e-Niro e e-Soul”, refere o executivo, que considera que, no pós-confinamento, a reação dos particulares foi mais rápida do que a das empresas.

A propósito de empresas, João Seabra considera que a isenção do habitual agravamento da tributação autónoma em 10 pontos percentuais para as microempresas, PME e cooperativas com prejuízos, previsto na proposta do Orçamento do Estado para o ano que vem, “é uma boa medida de proteção às empresas”, mas não acredita “que vá mexer com o mercado”.

#GOelectric

Stop Wondering. Start Driving.*



GAMA ELETRIFICADA KIA**

100% ELÉTRICO : e-Niro [615km](#) | e-Soul [642km](#)

HÍBRIDO PLUG-IN : XCeed PHEV [59km](#) | Niro PHEV [65km](#)

Ceed SW PHEV [57km](#) | Optima SW PHEV [64km](#)

HÍBRIDO : Niro HEV

The Power to Surprise



7 ANOS DE ATUALIZAÇÕES
DE MAPAS



| Business



COMPRE O SEU KIA,
EM KIAVIBE.PT

*Não se questione mais. Comece a conduzir. **Autonomias elétricas máximas em ciclo urbano – WLTP.
Garantia de 7 anos/150.000km. Atualização de mapas válida para viaturas novas Kia, equipadas de origem com sistemas de navegação LG – inclui 6 atualizações anuais gratuitas.
Exemplo para e-Niro 64 kWh TECH – Consumo de Combustível (Combinado) [kWh/100km]: 15,9. Emissões de CO2 [g/km]: 0. Visual não contratual.

Pedro Pessoa, diretor comercial da LeasePlan Portugal, considera

“Procura de soluções mais flexíveis pode ser importante para as empresas”

O renting automóvel, por permitir maior flexibilidade, sobretudo em matéria de prazos dos contratos, pode ser uma ferramenta para as empresas neste período de crise económica que vivemos devido à pandemia de Covid-19, de acordo com o diretor comercial da LeasePlan Portugal, Pedro Pessoa. “No pós-crise e numa perspetiva de recuperação progressiva da economia, a procura por soluções de curto e médio prazo e mais flexíveis podem ser importante para as empresas. Opções como o renting de usados ou a solução de renting mais flexível, o FlexiPlan, permitem às empresas escolherem a solução de mobilidade em conformidade com a duração de que precisam”, defende.

Vida Económica – Como está a ser para a LeasePlan Portugal o período pós-confinamento devido à pandemia de Covid-19?

Pedro Pessoa – No âmbito do atual cenário de pandemia de Covid-19, a LeasePlan Portugal ativou as medidas preventivas recomendadas pela DGS – distanciamento físico, reforço da higiene, acesso a desinfetantes e a equipamento de proteção individual – e iniciou o regresso ao escritório no mês de junho. A ida ao escritório é totalmente voluntária e está limitada a um máximo de 132 pessoas, um terço da capacidade do nosso escritório. Deste modo, pedimos a todos que através de uma app criada para uso interno, façam a marcação dos dias em que pretendem ir ao escritório para garantir que este limite não seja ultrapassado. Com esta dinâmica, caso alguém venha a testar positivo, conseguimos

identificar rapidamente com quem é que essa pessoa esteve em contacto. Com a tranquilidade necessária, a LeasePlan está a desenvolver todas as medidas para garantir a segurança e bem-estar dos seus colaboradores e das suas famílias, assegurando sempre que a empresa continuará a fornecer continuidade no serviço prestado, mas minimizando impactos para os seus colaboradores, clientes e parceiros.

VE – Do ponto de vista operacional, o período mais complicado já terá passado?

PP – É impossível prever o dia de amanhã, no entanto a principal preocupação da LeasePlan foi e continuará a ser sempre garantir a segurança e bem-estar dos seus condutores, colaboradores, parceiros, e assegurar que a



Pedro Pessoa, diretor comercial da LeasePlan, vê o renting como arma contra a crise.

empresa continua a oferecer o melhor nível de serviço possível nas atuais circunstâncias, minimizando impactos para os seus condutores.

VE – Um ano atípico permite efetuar previsões em termos de faturação e frota?

PP – O contexto de pandemia afetou temporariamente a mobilidade e o setor automóvel. Todas as decisões que tomámos foram no superior interesse do cliente e tivemos de ajustar-nos a um cenário de redução dos serviços da rede de concessionários e ao encerramento temporário de muitas fábricas na Europa e no resto do mundo. Uma coisa que vale a pena destacar, porém, é que, apesar da crise, o nosso negócio subjacente continua forte e, na verdade, ainda preparado para crescer, graças à mudança de propriedade para a megatendência da subscrição, que irá acelerar o crescimento.

VE – É difícil colocar números nessa previsão.

PP – O mundo vive uma crise económica sem precedentes, resultado da pandemia por Covid-19, que não nos permite prever a que velocidade é que o contexto económico e de negócio irá recuperar. Neste momento, ninguém consegue prever como é que as coisas se vão desenrolar. Acredito que, se a indústria farmacêutica conseguir disponibilizar uma vacina que permita começar a vacinação generalizada no primeiro semestre de 2021, ficando dessa forma controlada a pandemia, em dois ou três anos voltaremos a uma situação em que os valores de negócio voltarão aos valores normais.

Por outro lado, esta pandemia não teve apenas coisas negativas. A forma como trabalhamos, em que conseguimos manter os níveis de serviço em teletrabalho, e a forma como nos deslocamos, com os níveis de CO2 no ambiente a conhecerem uma grande diminuição, a médio e longo prazo, são positivas para o mundo.

VE – Houve de cobrança devido ao impacto da pandemia nas empresas e famílias clientes?

PP – Temos consciência das dificuldades que o país tem vindo a atravessar face ao atual

contexto pandémico, pelo que somos sensíveis ao facto de que os nossos clientes, com os quais nos solidarizamos, estão a ser colocados perante desafios particularmente difíceis. Nesse sentido, estamos a acompanhar de perto a situação e a trabalhar com os clientes para encontrar soluções de compromisso, sendo o prolongamento de contratos uma das soluções que temos vindo a sugerir e que garante a mobilidade dos nossos clientes.

VE – A flexibilização da oferta de renting é solução em alturas como esta?

PP – Com o cenário de redução significativa dos serviços da rede de concessionários e o encerramento de muitas fábricas na Europa e no resto do mundo, durante algum tempo não nos foi possível garantir datas de previsões de entrega de veículos novos aos nossos clientes. Neste sentido, a extensão dos contratos dos veículos atuais e o renting de usados foram algumas das sugestões previstas no nosso plano de resposta para garantir a mobilidade dos nossos clientes.

VE – Considera que o renting automóvel, nessa perspetiva de flexibilidade, pode ser um aliado de empresas e particulares?

PP – Acreditamos que sim, que no pós-crise, e numa perspetiva de recuperação progressiva da economia, a procura por soluções de curto e médio prazo e mais flexíveis pode ser importante para as empresas. Opções como o renting de usados ou a solução de renting mais flexível, o FlexiPlan, permitem às empresas escolherem a solução de mobilidade em conformidade com a duração de que precisam. O FlexiPlan é a solução ideal para projetos pontuais, deslocações temporárias de colaboradores ou reforços pontuais de equipa. Com uma oferta variada de veículos e total flexibilidade, os clientes podem devolver o automóvel, se os seus planos mudarem, sem pagar mais por isso, esta solução inclui um conjunto de serviços que visam facilitar a experiência do cliente LeasePlan, como a manutenção, seguro e assistência em viagem, gestão de sinistros e agendamento de intervenções, veículo de substituição, substituição ilimitada de pneus, entre outros.

Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive Portugal, explica

“Necessidades dos clientes estão a evoluir”

As “necessidades dos clientes” do renting “estão a evoluir” e requerem ainda mais flexibilidade do que o habitual, de acordo com o diretor comercial da ALD Automotive Portugal, Nuno Jacinto. “As necessidades dos clientes deste setor estão a evoluir, em tempos de mudança que requerem maior flexibilidade na mobilidade, sendo que a fase que atravessamos tem ditado ainda mais essa tendência. O aumento de preços, o processo de transição energética, as novas formas de trabalho e o contexto económico e pandémico originaram a necessidade de soluções rápidas, eficientes e flexíveis, garantindo a mobilidade dos utilizadores e a atividade das empresas. E é exatamente esta necessidade que temos vindo a dar resposta”, considera.

VE – Do ponto de vista operacional, considera que o pior já passou?

NJ – Do ponto de vista operacional, acreditamos que sim. O início da pandemia ditou uma fase desafiadora, com as empresas a terem que se adaptar a novas formas de trabalho e a operacionalizarem os seus “escritórios virtuais” para um funcionamento eficiente e manutenção do nível de serviço aos clientes. Hoje, essa operacionalização já se encontra testada, seja em 50% ou 100% dos colaboradores a trabalhar a partir de casa, em caso de necessidade e com resultados muito positivos, permitindo-nos continuar a prestar assistência e a suportar as necessidades de mobilidade dos nossos clientes.

VE – Antes da pandemia, o objetivo era crescer em 2020?

NJ – Sem nunca prever a situação que viria alterar o panorama mundial em 2020, as perspetivas da ALD Automotive para este ano iam no sentido de manter o forte crescimento que tem vindo a caracterizar a sua atividade ao longo dos últimos cinco anos, com índices de crescimento médio anual de 17%. No entanto, e como já lhe referi, as previsões foram, naturalmente, revistas, sendo que não esperamos crescimento, mas sim a manutenção dos valores de 2019, com uma frota a rondar os 23 mil veículos sob gestão.

VE – O impacto da pandemia nas empresas e famílias clientes trouxe dificuldades de cobrança?

NJ – Naturalmente, muitos dos nossos clientes foram, e continuam a ser, fortemente impactados pelos reflexos económicos desta pandemia. O nosso principal objetivo passou a ser a nossa presença e proximidade de todos, garantindo a máxima disponibilidade para avaliar soluções que possibilitassem aliviar a sua carga financeira. Neste contexto, foram implementadas soluções ajustadas, sendo os prolongamentos a mais adotada.

No entanto, é importante referir que também temos responsabilidades junto dos nossos colaboradores, acionistas, parceiros e fornecedores. E assumimos desde o momento zero que continuaríamos a cumprir com todos os compromissos e condições pré-pandemia. Queremos contribuir para a viabilidade de todos, porque este negócio só existe com a participação ativa e a boa qualidade de serviço de todos os “stakeholders”.

VE – A flexibilização da oferta de renting foi colocada em prática?

NJ – As necessidades dos clientes deste se-

tor estão a evoluir, em tempos de mudança que requerem maior flexibilidade na mobilidade, sendo que a fase que atravessamos tem ditado ainda mais essa tendência. O aumento de preços, o processo de transição energética, as novas formas de trabalho e o contexto económico e pandémico originaram a necessidade de soluções rápidas, eficientes e flexíveis, garantindo a mobilidade dos utilizadores e a atividade das empresas. E é exatamente esta necessidade que temos vindo a dar resposta”, considera.

VE – O impacto da pandemia nas empresas e famílias clientes trouxe dificuldades de cobrança?

NJ – Naturalmente, muitos dos nossos clientes foram, e continuam a ser, fortemente impactados pelos reflexos económicos desta pandemia. O nosso principal objetivo passou a ser a nossa presença e proximidade de todos, garantindo a máxima disponibilidade para avaliar soluções que possibilitassem aliviar a sua carga financeira. Neste contexto, foram implementadas soluções ajustadas, sendo os prolongamentos a mais adotada.

No entanto, é importante referir que também temos responsabilidades junto dos nossos colaboradores, acionistas, parceiros e fornecedores. E assumimos desde o momento zero que continuaríamos a cumprir com todos os compromissos e condições pré-pandemia. Queremos contribuir para a viabilidade de todos, porque este negócio só existe com a participação ativa e a boa qualidade de serviço de todos os “stakeholders”.

VE – A flexibilização da oferta de renting foi colocada em prática?

NJ – As necessidades dos clientes deste se-



O “regresso à ‘nova normalidade’ está a correr muito bem”, segundo Nuno Jacinto.

VE – Como preveem fechar 2020 no que se refere à faturação e à frota?

NJ – É do conhecimento geral que o setor automóvel foi diretamente impactado pela crise pandémica, criando problemas de fornecimento e incerteza de preços. Neste contexto, o processo de produção, transportes, estruturas para preparação e entrega de viaturas foram impactadas e originaram alguns atrasos. Devido aos constrangimentos mencionados com as no-

PREVISÃO DA ALF - Renting reforçará quota nas vendas de automóveis em Portugal

Os custos afetos à mobilidade dos colaboradores têm, já se sabe, uma importância essencial no orçamento das empresas. Entre as opções de financiamento, por um lado, e gestão da frota, por outro, o aluguer operacional de viaturas (AOV), ou renting, é uma das mais fortes opções ao dispor das empresas e dos profissionais. Hoje, em algumas tipologias de empresa, é, mesmo, a opção destacada.

De acordo com os dados da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF), os resultados do setor do renting em 2019 foram positivos, quer em valor quer em número de viaturas, com crescimentos de 4% e 0,7%, respetivamente. Neste sentido, o ano 2020 antevia-se como mais um ano crescente, com toda a conjuntura económica, tanto a nível nacional como europeu, a proporcionar às empresas evolução e investimento. Porém, face ao surto epidémico da Covid-19, “verifica-se uma grande redução da atividade, quando as expectativas para 2020 eram de crescimento face a 2019”, de acordo

com António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF responsável pelo renting.

O mesmo responsável salienta, porém, que “as empresas de renting têm conseguido gerir os impactos junto dos clientes para que as quedas de mercado verificadas sejam inferiores às expectativas”. Nesse sentido, as previsões da ALF para 2020 são de “queda de produção considerável, mas inferior à do setor automóvel em geral, o que levará a um reforço da importância do renting”.

ALD com serviços associados

O renting já não é um conceito desconhecido do público. Porém, ainda deixa muitas dúvidas. O aluguer operacional é isso mesmo, um aluguer – e não um produto financeiro porque nos contratos não está prevista a passagem de propriedade ao cliente –, em que o locatário paga uma renda mensal durante o período de tempo entre um e cinco anos. Esta renda, paga numa única fatura, inclui as revisões, o seguro contra danos próprios e as reparações. No caso

de o cliente querer, o contrato pode mesmo contemplar a gestão dos pneus e, até, dos combustíveis. Trata-se, portanto, de um ALD, ao qual são acrescentados múltiplos serviços.

As empresas que se dedicam à atividade utilizam todo o tipo de veículos, embora os pesados com mais de seis toneladas de peso bruto sejam raros, devido aos entraves colocados pela legislação em vigor. As vantagens do aluguer operacional são muitas, mas resumem-se numa expressão cada vez mais utilizada: “outsourcing”. Um conceito que faz com que as empresas se dediquem à sua atividade principal a 100%, deixando a carga burocrática para especialistas e com vantagens económicas. Os preços das rendas conseguem tornar-se atrativos, porque as gestoras de frota têm um poder negocial para compra e manutenção que, regra geral, as empresas não possuem de forma isolada.

No que se refere ao balanço da empresa, há a vantagem dos veículos em questão não entrarem no balanço desta. No que se refere aos seguros, o aluguer operacional apresenta ainda o

benefício de não se verificarem agravamentos. A natural concorrência na economia levou a que as empresas tomassem consciência das vantagens financeiras e físicas, bem como da simplificação da gestão de frota que o aluguer operacional oferece, pelo que começaram a utilizá-lo.

Como já foi referido, os primeiros clientes nacionais deste serviço foram as grandes empresas, que já conheciam os benefícios inerentes a uma gestão externa das frotas, com grande necessidade de veículos para realizar a sua atividade. Exemplo disto são os laboratórios farmacêuticos e as grandes empresas de distribuição.

Mais tarde, as PME, e mesmo os profissionais liberais, começaram a reconhecer vantagens neste tipo de aluguer e são estes mesmo os setores de maior potencial de crescimento, atualmente. Embora mais lentamente, também os particulares começam a “render-se” a este sistema, sobretudo os profissionais liberais. Segundo os operadores, apenas os particulares que não trocam de carro com uma cadência de três ou quatro anos não têm vantagens em recorrerem ao “renting”.

	OPÇÃO ALUGUER OPERACIONAL	COMPRA INTEGRAL (PRONTO PAGAMENTO)	LOCAÇÃO FINANCEIRA (“LEASING”)
 Vantagens	• Simplifica todas as tarefas de gestão da frota das empresas que é entregue a especialistas com serviços adicionais diversos. • Utilização de imobilizado de terceiros, em termos jurídicos e económicos. • Acompanhamento informático por parte da empresa de aluguer operacional: gestão de faturas, de combustível, do número de dias, utilizando viatura de substituição, etc. • O locatário nada mais tem que pagar além das rendas: a locadora avisa nas alturas de manutenção • O mais interessante é que, feitas bem as contas, o contrato de aluguer operacional acaba por fazer com que a mobilidade se torne mais barata que em caso de compra, acrescida das manutenções, seguro, etc.	• Possibilidade de negociação do preço do veículo, dependendo do poder negocial do comprador. • Utilização de fundos próprios da empresa ou negociação de empréstimos, eventualmente com taxas favoráveis. • Disponibilidade do veículo para venda em qualquer altura, já que é um ativo da empresa.	• A locação financeira oferece uma garantia de “cash-flow” através da sequência fixa das rendas mensais ao longo do período do contrato. Esta opção liberta as empresas locatárias de pressões de crédito com outras instituições. • Possibilidade de aquisição do bem no fim do contrato.
 Desvantagens	• A quilometragem anual tem implicações no que respeita aos encargos de manutenção com o veículo, devendo o locatário pagar uma verba adicional, caso exceda a quantidade de km previamente contratada. • Caso o prazo do contrato seja abreviado por rescisão da empresa cliente, há lugar a uma penalização, dependente consoante a locadora.	• Utilização de recursos financeiros da empresa para compra de veículos, em detrimento da sua aplicação em investimentos no negócio central. • O facto de ser um ativo na empresa, pelo que pode ser tributado. • Implementação de um serviço interno de gestão da frota com menor poder negocial que as empresas de aluguer operacional.	• Na hipótese do contrato não ser totalmente cumprido, há uma cláusula penal por rescisão antecipada. • Outras desvantagens foram já indicadas na aquisição a crédito ou a pronto e que também aqui se aplicam. • Embora a empresa cliente não seja proprietária do automóvel, é totalmente responsável pela sua danificação.

Hyundai cresce no mercado frotista



O crescimento está assente no alargamento da gama ecológica da marca.

As vendas da Hyundai Portugal para o canal frotista têm registado um forte crescimento ao longo dos últimos anos, disse à “Vida Económica” o COO do importador da marca, Ricardo Lopes. “Este crescimento está assente no alargamento da gama ecológica da Hyundai e a disponibilização para este segmento de clientes, de soluções diferenciadoras que se adaptam a diferentes tipos de necessidades e negócios. Atualmente, contamos com diferentes soluções de financiamento, desde o Hyundai Renting até outras soluções mais tradicionais de leasing ou crédito”, indica.

As frotas representam mais de 30% das vendas da Hyundai Portugal, com os modelos com menores emissões a liderarem esse mercado, de acordo com a nossa fonte. “Somos hoje líderes na ecomobilidade, sendo a única marca a disponibilizar ao mercado cinco tecnologias ecológicas diferentes: 48V mild-hybrid; híbrido, plug-in, elétricos e fuel cell”, indica.

Esta tendência irá aumentar até ao ano que vem. “Temos como objetivo fazer com que a nossa presença no segmento empresarial aumente já em 2021, estando esse objetivo assente no alargamento e renovação da nossa gama”, explica Ricardo Lopes.

Dentro do segmento empresas, o negócio do renting está a crescer na marca. “A Hyundai tem mantido um foco especial nas soluções de renting enquadradas no seu programa Hyundai Empresas, com soluções específicas que incluem vários serviços e são ajustáveis às necessidades e perfil de cada frota ou empresa. Temos hoje soluções Hyundai Renting focadas especificamente nas viaturas ecológicas e nomeadamente nas viaturas totalmente elétricas. Acreditamos que esta será uma grande alavanca, para apoiar o processo de decisão das empresas para a transição para uma mobilidade sustentável. Para além dos benefícios fiscais, as empresas têm hoje uma responsabilidade social com o ambiente a as gerações futuras, e com produtos como o Hyundai Renting, conseguem encontrar soluções que lhes permitam avançar para a mobilidade sustentável, minimizando os seus riscos e garantindo o controlo de custos”, salienta o COO da Hyundai Portugal.

Particulares mais rápidos

O mercado dos particulares teve, de acordo com o mesmo responsável, uma reação mais veloz do que o segmento empresarial. “No entanto, verificámos que esta afirmação não é transversal a todos os setores de atividade, pois certos setores recuperaram do confinamento a uma velocidade elevada, de forma a atacar o seu mercado em força”, indica o entrevistado.

A proposta do Orçamento do Estado para 2021 prevê que as microempresas, PME e cooperativas com prejuízos sejam poupadas ao habitual agravamento da tributação autónoma em 10 pontos percentuais. Trata-se, segundo Ricardo Lopes, de uma boa medida. “Sem dúvida que todas as medidas provenientes do Orçamento do Estado para 2021 que apoiem e ajudem as empresas são sempre bem-vindas e, neste caso, fundamentais durante as circunstâncias atuais e incertezas futuras devido à situação pandémica que afeta todos os setores”, defende.

LeasePlan fez simulação para a “Vida Económica”

Renda mensal de viatura em renting entre 364 e 1574 euros

Os valores das rendas mensais em renting (com IVA) de uma frota de 47 veículos variam, de acordo com uma simulação enviada à “Vida Económica” pela LeasePlan Portugal, entre os 364 euros de um Citroën C3 1.2 82 cv e os 1574 euros de um elétrico Jaguar I-PACE 400 cv. Recorremos à empresa líder do setor em Portugal, para obter uma proposta, mesmo que meramente indicativa. Os “nossos” contratos têm 48 meses de duração com uma quilometragem contratada de 120 mil km (30 mil por ano) e incluem, além da manutenção programada e corretiva, a substituição de pneus, viatura de substituição, Imposto Único de Circulação e seguro com danos próprios (com franquia de 2%).

As empresas podem deduzir o IVA incluído no preço dos automóveis elétricos (a 100%), híbridos plug-in (a 100%) e movidos a gás natural (aqui só 50%) cujo PVP não ultrapasse 50 mil euros.

Entre os automóveis de passageiros simulados estão nove veículos 100% elétricos (a oferta das marcas nesta tecnologia não pára de crescer) e cinco opções híbridas plug-in (a maioria elétrico-gasolina, mas uma é elétricos-diesel). Os veículos elétricos estão, recorde-se, isentos de tributação autónoma de despe-

A LeasePlan Portugal enviou-nos uma simulação de uma frota de 47 viaturas em regime de renting

sas em sede de IRC e as viaturas a híbridas plug-in têm taxa mais baixa daquele imposto.

Além disso, há opções a gasolina e com rendas concorrenciais, dada a tendência do mercado automóvel europeu e português. Há, porém, a ter em atenção, nas viaturas gasolina, que, para as empresas, este combustível não tem qualquer dedução em sede de IVA, ao contrário do diesel, já que as empresas podem deduzir 50% do imposto do gasóleo (benefício também concedido ao gás natural).

Total de 47 modelos simulados

Começando pelos modelos de passageiros, as escolhas de utilitários têm variação entre 364 e 482 euros. Nos pequenos familiares, a variação é entre 510 e 691 euros, enquanto nos familiares médios 1.6 base a “baliza” é entre 657 e 740 euros. Já nos familiares médios 2.0 a variação é entre 794 e 830 euros.

Entre as marcas “premium”, no segmento dos familiares médios, as rendas mensais em aluguer operacional variam entre 839 e 1000 euros e na classe dos familiares grandes entre 937 e 1100 euros. Nos SUV, os valores por mês ficam entre 442 e 684 euros.

Já nas viaturas elétricas, as rendas mensais em renting variam entre 658 e os já referidos 1574 euros. Por fim, nos furgões, os valores situam-se entre 437 e 493 euros.



Várias opções						
VEÍCULO	EMISSIONES DE CO2 (g/Km)	RENDA (s/I.V.A.)	IVA	RENDA (C/I.V.A.)	Escalaio T.A.	
LIGEIROS DE PASSAGEIROS						
UTILITÁRIOS						
CITROEN C3 (1CB) 1.2 PureTech Feel Pack 1.2 83 Cv	123	306	57	364	10,0%	Gasolina
OPEL CORSA F 1.2 Edition 1.2 75 Cv	118	322	61	383	10,0%	Gasolina
NISSAN MICRA (M49) 1.0 IG-T Visia 1.0 100 Cv	126	329	62	391	10,0%	Gasolina
PEUGEOT 208 1.2 PureTech Like 1.2 75 Cv	123	330	63	393	10,0%	Gasolina
RENAULT CLIO V 1.0 TCe Intens 1.0 100 Cv	118	343	65	408	10,0%	Gasolina
SEAT Ibiza (KJ) 1.0 TGI Reference 1.0 90 Cv	105	362	70	432	10,0%	Gasolina
CITROEN C3 (1CB) 1.5 BlueHDi Feel 1.5 102 Cv	115	403	79	482	10,0%	Diesel
PEQUENOS FAMILIARES						
OPEL ASTRA K SPORTS 1.2 T Business Edition S/S 1.2 130 Cv	122	427	83	510	10,0%	Gasolina
FORD FOCUS STATION 1.0 EcoBoost Active Aut. 1.0 125 Cv	140	448	87	535	10,0%	Gasolina
RENAULT MEGANE IV SPORT 1.5 Blue dCi Intens 1.5 115 Cv	119	469	91	560	10,0%	Diesel
PEUGEOT 308 SW 1.5 BlueHDi Business Line 1.5 130 Cv	124	474	92	566	10,0%	Diesel
FORD FOCUS STATION 1.5 TDCi EcoBlue Active 1.5 120 Cv	125	525	104	628	10,0%	Diesel
SEAT LEON SPORTSTOUR 2.0 TDI FR DSG S/S 2.0 150 Cv	122	576	115	691	27,5%	Diesel
FAMILIARES MÉDIOS 1.6						
PEUGEOT 508 FASTBACK 1.5 BlueHDi Business Line 1.5 130 Cv	121	549	108	657	27,5%	Diesel
OPEL INSIGNIA SPORTS 1.5 D Business Edition 1.5 122 Cv	126	563	111	674	27,5%	Diesel
RENAULT TALISMAN SPORT 1.7 Blue dCi Business 1.7 120 Cv	133	616	124	740	27,5%	Diesel
FAMILIARES MÉDIOS 2.0						
PEUGEOT 508 FASTBACK 2.0 BlueHDi Business Line EAT8 2.0 163 Cv	144	660	133	794	35,0%	Diesel
VW PASSAT (CB2) 1.4 TSI GTE Plug-in 1.4 218 Cv	28	661	134	795	10,0%	Plug-In
PEUGEOT 508 SW 1.6 Hybrid Allure e-EAT8 1.6 225 Cv	30	690	140	830	10,0%	Plug-In
KIA OPTIMA SW (JF_W 2.0 CVT PHEV 2.0 205 Cv	34	690	140	830	10,0%	Plug-In
FAMILIARES MÉDIOS "PREMIUM"						
AUDI A4 AVANT (B9) 35 TDI S tronic 2.0 163 Cv	128	698	142	839	35,0%	Diesel
MERCEDES CLASSE C STATIO 200 d 1.6 160 Cv	134	726	149	875	35,0%	Diesel
VOLVO V60 (255) 2.0 B4 Momentum Geartronic 2.0 197 Cv	145	744	152	896	35,0%	Diesel
BMW SERIE-3 TOURING 318 d Touring Auto 2.0 150 Cv	126	765	158	922	35,0%	Diesel
VOLVO V60 (255) 2.0 T8 AWD TE Inscription 2.0 392 Cv	41	831	169	1000	17,5%	Plug-In
FAMILIARES GRANDES "PREMIUM"						
VOLVO V90 (235) 2.0 B4 Momentum Plus Geartroni 2.0 197 Cv	149	779	158	937	35,0%	Diesel
MERCEDES CLASSE E STATIO 220 d Avantgarde 2.0 194 Cv	147	861	176	1037	35,0%	Diesel
AUDI A6 AVANT (C8) 40 TDI S tronic 2.0 204 Cv	146	879	180	1060	35,0%	Diesel
BMW SERIE-5 TOURING 520 d Auto 2.0 190 Cv	135	896	184	1080	35,0%	Diesel
MERCEDES CLASSE E STATIO 300 d Avantgarde 2.0 306 Cv	36	914	186	1100	17,5%	Plug-In
SUV						
OPEL CROSSLAND X 1.2 T Innovation 1.2 110 Cv	133	371	71	442	10,0%	Gasolina
SEAT ATECA 1.0 TSI Style 1.0 115 Cv	147	424	81	505	10,0%	Gasolina
OPEL CROSSLAND X 1.5 CDTi Innovation 1.5 102 Cv	125	454	89	543	10,0%	Diesel
SEAT ATECA 2.0 TDI Style 2.0 150 Cv	141	571	113	684	27,5%	Diesel
VEÍCULOS ELÉTRICOS						
NISSAN LEAF Leaf Acenta .0 150 Cv	0	549	109	658	0,0%	Eletrico
OPEL CORSA F e-Edition .0 136 Cv	0	574	116	690	0,0%	Eletrico
VW E-GOLF (BE1) e-Golf AC/DC .0 136 Cv	0	581	116	697	0,0%	Eletrico
RENAULT ZOE ZOE Intens 50 .0 109 Cv	0	585	118	704	0,0%	Eletrico
VW ID.3 (E11) ID.3 1st .0 204 Cv	0	685	140	825	0,0%	Eletrico
HYUNDAI KAUAI Kauai EV 64kwh Premium .0 204 Cv	0	727	150	877	0,0%	Eletrico
KIA E-SOUL 64kWh .0 204 Cv	0	840	176	1016	0,0%	Eletrico
TESLA MODEL 3 Model 3 Long-Range Dual Motor .0 351 Cv	0	946	198	1144	0,0%	Eletrico
JAGUAR I-PACE (AE590) S AWD Aut. .0 400 Cv	0	1299	275	1574	0,0%	Eletrico
Ligeiros mercadorias						
FURGÕES						
PEUGEOT PARTNER 1.5 BlueHDi Pro Standard 1.5 76 Cv	112	369	68	437	0%	Diesel
CITROEN BERLINGO VAN 1.5 BlueHDi M Control 1.5 102 Cv	143	370	68	438	0%	Diesel
OPEL COMBO 1.5 CDTi L1H1 Essentia 1.5 76 Cv	110	385	71	457	0%	Diesel
RENAULT KANGOO EXPRESS 1.5 dCi Business S/S 1.5 80 Cv	116	416	78	493	0%	Diesel

Propostas de aluguer operacional de veículos datadas de: 23 de outubro de 2020
Prazo do aluguer (meses): 48
Quilometragem contratada: 120.000
Quilometragem técnica máxima: 200.000

Serviços incluídos:

Aluguer/ Imposto Único de Circulação/ Seguro com cobertura de danos próprios (2%)/ Manutenção preventiva e corretiva/ Pneus Ilimitados/ Veículo de substituição

NOVO

OPEL.PT

OPEL INSIGNIA

ENGENHARIA ALEMÃ APURADA ATÉ À PERFEIÇÃO



FREE2
MOVE
LEASE

Desde
399€/mês*

* Em Aluguer Operacional de Viaturas Prazo para 48 Meses/80.000km para Insignia Sports Tourer Diesel 1.5 D Business Edition 122hp com Pintura Metalfizada, Rádio Multimédia NAVI Pro, Ajuda ao estacionamento "Park & Go", Light, Camara traseira digital, Ignição sem chave, Open & Start (fecho central sem chave), Porta bagageira elétrica com sensor de pé e Pneu sobressalente de dimensão reduzida. Sem entrada inicial. Inclui Aluguer, IUC, IPQ, Manutenção + (proteção por comportamento negligente), Pneus Ilimitados e Assistência em Viagem. Condições válidas até 30/11/2020 para clientes empresa e ENIV's, limitada ao stock existente, para Portugal Continental nos Concessionários Opel aderentes. Valores para as ilhas sob consulta nos concessionários locais. Contrato FREE2MOVE LEASE, condicionado à aprovação do Comité de Crédito da Arval Service Lease, SA. Inclui despesas de preparação e legalização. Imagens meramente ilustrativas. Emissões combinadas de CO₂ de 121 a 211 g/km e Consumo combinado de combustível de 4,6 a 9,3 l/100km.



O P E L

Operadores do setor consideram

Mercado do renting está a resistir à crise

O mercado do renting tem resistido ao momento de crise sanitária que se atravessa, constituindo uma das raras exceções. As empresas do setor têm sabido adaptar-se e os volumes de vendas estão estabilizados. Quanto à mobilidade, os intervenientes no debate sobre o renting, promovido pela Vida Económica, existe consenso que a eletrificação vai continuar, mas ficam alertas para a necessidade de garantir o acesso ao carregamento dos veículos, tendo o Governo responsabilidades nesta matéria. No que toca ao Orçamento do Estado, não houve alterações, o que até pode ser visto como algo de positivo, na medida em que não houve um agravamento fiscal.

António Martins, vice-presidente da ALF, destacou o facto de entre janeiro e setembro, o mercado não ter variado, podendo afirmar-se que a pandemia teve um impacto nulo. Mas assume: “É necessária uma adaptação, sendo de esperar uma travessia não deserto nos próximos meses. Ainda assim, importa notar que são poucas as empresas a operar neste segmento do mercado automóvel e as mesmas são sólidas e resilientes, estão bem preparadas para um futuro ainda incerto. Acho que podemos encarar o futuro com otimismo. A aposta terá agora de ser na flexibilidade e na gestão adequada da carteira existente. A representatividade do renting nas frotas de emissões reduzidas é já considerável, mas existe margem para crescer ainda mais.”

Na perspetiva deste profissional, é fundamental reconhecer que os clientes valorizam os benefícios do renting no que toca às tecnologias mais recentes. “Os concorrentes tradicionais do nosso modelo ressalvam o acesso, mas não os receios associados à mudança. Como tal, é mais uma oportunidade que se coloca ao nosso modelo de negócio.” Por outro lado, António Martins está convencido que, com o passar do tempo, o carro será comercializado cada vez mais como um serviço. E quanto ao Orçamento do Estado, defende que até é positivo não se terem verificado alterações, o que significa que não houve um agravamento fiscal. Lamenta é que se mantenha a tributação autónoma, um regime que não faz qualquer sentido, desde logo porque se assume à partida que um automóvel é um bem de utilização pessoal, um benefício, quando, maioritariamente, se trata de uma ferramenta de trabalho.

Um mercado praticamente imune

Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive Portugal, admite que a crise terá sempre consequências no renting, até porque, no caso da empresa que representa, os crescimentos nos últimos anos foram sempre de dois dígitos. Mas não deixa de estar otimista. “O aspeto positivo é que a ALD se posiciona num mercado que é praticamente imune a este tipo de crises. É um mercado que continua a caracterizar-se pela sua solidez. Em termos de



frotas, estamos estáticos, pelo que a solução passa pelo prolongamento dos contratos. Em contrapartida, abrem-se novas oportunidades, designadamente é tempo de visitar produtos mais flexíveis. Haverá ainda que ter em conta que o cliente não está na disposição de não tomar decisões de longo prazo, há uma muito maior aversão ao risco neste tipo de situações.”

O mercado do renting está cada vez mais digital e há uma procura constante no sentido da flexibilização da oferta

No seu comentário ao Orçamento do Estado, o diretor comercial da ALD Automotive considera que o diploma não dá qualquer impulso à transição energética, no âmbito do mercado automóvel. “A fiscalidade não é impulsionadora da eletrificação. O que se verifica é a transição crescente para veículos a gasolina e híbridos e a pandemia veio ajudar neste processo de transição. O diesel está claramente a perder terreno. Ora, o renting pode ser uma ferramenta importante para os particulares e as empresas fazerem a transição para as novas motorizações, sobretudo porque é possível garantir um menor risco. Ou seja, o risco passa quase exclusivamente para as empresas de renting, assumindo estas um maior peso no mercado automóvel.”

Empresas preparadas para a mudança

Para Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, ainda será prematuro falar do Orçamento do Estado, na medida em que ainda poderão ser introduzidas alterações, mesmo que seja muito pouco provável. Uma certeza é que cada vez mais o longo prazo é curto prazo, tudo acontece muito rapidamente e as empresas têm de estar preparadas para a mudança. “Uma certeza é que as crises passam e, entretanto, são criadas oportunidades, como é o caso da digitalização. O renting está a investir nesta área, por

exemplo, no que toca aos contratos. Ao mesmo tempo, está a acontecer a revolução do elétrico. O renting pode ajudar qualquer tipo de cliente na sua escolha. O ónus relativamente à viatura fica do lado da locadora. São canais a explorar, sendo certo que o segmento do particular está cada vez mais próximo desta realidade”, conclui Maurício Marques.

Desinteresse governamental

“O Governo poderia acelerar mais o processo de transição para a eletrificação”, defende Pedro Pessoa, diretor comercial da LeasePlan Portugal. Mas também admite que tal iria provocar uma quebra da receita fiscal. Aliás, quem opta por veículos híbridos ou elétricos, fá-lo em grande medida devido aos benefícios fiscais que tal permite. Mas para o responsável da LeasePlan o grande problema que se coloca tem a ver com a infraestrutura de carregamento. “É a chave de todo este processo, o futuro não é o carregamento doméstico, mas a infraestrutura pública. Por outro lado, o carregamento tem

de ser bastante mais rápido. As dificuldades de carregamento são evidentes.”

Faz ainda notar que a crise tem afetado o lançamento de novos modelos. Este ano eram esperados 100 lançamentos e vai-se ficar longe desse número. É possível que em 2021 se verifique uma recuperação. Um outro problema apontado por Pedro Pessoa é que nos híbridos (com motorizações a gasolina) o condutor tem de ser orientado para um “uso disciplinado”, pois, se assim não for, os consumos sobem e as emissões também. Ou seja, tem muito a ver com a condução e o saber aproveitar convenientemente o produto de que dispõe.

Rede de abastecimento deficitária

Pedro Coutinho, diretor comercial da Finlog, defende também que o comportamento do utilizador nos híbridos é determinante. Já no que se refere ao Orçamento do Estado, gostaria de ter visto um documento mais ambicioso na transição para os novos tipos de mobilidade. “Ainda há uma grande dependência relativamente à receita fiscal expetável. No futuro haverá que esperar alterações nesta área, precisamente para compensar eventuais perdas de receita fiscal.”

No âmbito da transição energética, defende também que a rede de abastecimento tem de ser reforçada. E quanto à atual situação do mercado de renting, “se o teletrabalho veio para ficar, então as empresas do setor têm de se adaptar ainda mais a essa realidade, designadamente a um novo perfil de consumidor. O digital representa já um canal importante para a Finlog. Aliás, temos desenvolvido soluções para possibilitarmos aos clientes transitarem para um novo tipo de veículos”h.

O diretor comercial da Arval Portugal, João Soromenho, acredita que a digitalização é o futuro, o que significa que muito vai ainda mudar. As empresas de renting têm de prosseguir a trajetória de procura de soluções flexíveis para os clientes e não exclusivamente pela ausência de risco. Também defende que o condutor tem de ser “educado” quanto à utilização dos híbridos ou dos elétricos. Finalmente, na sua perspetiva, o Orçamento do Estado nada traz de novo quanto à eletrificação do

INTERVENIENTES

“As empresas de renting são poucas, mas sólidas e resilientes”, assegura António Martins, vice-presidente da ALF.



“O Orçamento do Estado nada traz de novo quanto à transição para a eletrificação”, lamenta João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal.



A Volkswagen está a realizar uma ofensiva no que se refere à eletrificação, adianta Rui Chaves, fleet sales manager da VW Financial Services Portugal.



“As crise passam e não deixam de criar novas oportunidades ao mercado”, de acordo com Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent.



Na atual situação de crise, o renting tem de encontrar soluções para um novo perfil de cliente, admite Nuno Jacinto, diretor comercial da ALD Automotive Portugal.



“O comportamento dos utilizadores de híbridos é determinante em termos de consumos”, segundo Pedro Coutinho, diretor comercial da Finlog.



Rui Alves, fleet & used cars section manager da marca, refere

Nissan quer evitar dependência de um único canal de vendas



O mercado de frotas tem um peso de cerca de 40% nas vendas da Nissan em Portugal. A ideia dos responsáveis da marca é manter essa percentagem, mas não aumentá-la. “É importante ter um mix de mercado equilibrado e evitar uma grande dependência de um único canal de vendas”, disse à “Vida Económica” Rui Alves, fleet & used cars section manager da Nissan em Portugal.

Dentro do segmento empresas, o renting tem crescido e, nesse sentido, a marca criou oferta própria. “Num mundo em constante mutação, o renting aparece aos clientes como uma solução de mobilidade com elevada flexibilidade, por isso o interesse por este modelo de negócio tem crescido. Tendo este facto em conta, a Nissan Gest lançou novos produtos financeiros para cliente particular e empresa com base no renting desde 1 de novembro”, indica a nossa fonte.

Empresas de regresso ao nível de 2019

Com exceção para o canal das rent-a-car, Rui Alves considera que empresas e os particulares reagiram à mesma velocidade ao pós-confinamento devido à atual pandemia de Covid-19. “Prevemos que, no último trimestre de 2020, o mercado de empresas esteja muito próximo dos valores de 2019 e que, em 2021, já esteja alinhado com 2019, em suma, um comportamento similar ao privado”, indi-

ca o responsável de frotas da marca no mercado português.

A proposta do Orçamento do Estado (OE) para 2021 prevê que as microempresas, PME e cooperativas com prejuízos sejam poupadas ao habitual agravamento da tributação autónoma em 10 pontos percentuais. Rui Alves considera que se trata de “uma medida importante para algum alívio de tesouraria”.

Mas o que a mesma fonte realça é o facto de se manterem apoios para a compra e uso de automóveis eletrificados. “A Nissan considera que o facto de o OE prever a continuação dos benefícios fiscais para veículos elétricos e híbridos é das medidas mais importantes porque continua a fomentar a mobilidade elétrica, aproveitando os excelentes recursos natu-

As frotas representam 40% nas vendas da Nissan em Portugal

rais que o nosso país tem para a produção de ‘energia limpa’. Os veículos elétricos têm um custo de utilização bastante reduzido para as empresas, ao mesmo tempo que ajuda Portugal a atingir as ambiciosas metas de redução de CO2 europeias”, defende.



Maurício Marques, diretor de marketing da empresa, informa

Locarent prevê manter frota e faturação este ano

Este ano tem sido de forte desafio para todos os setores da economia e o renting automóvel não é exceção. No caso da Locarent, a gestora de frotas detida pela Caixa Geral de Depósitos e pelo Novo Banco tinha previsões de crescimento no início de 2020 e isso não será possível. Conseguirá, não obstante, manter os números do ano passado. “A Locarent prevê manter a carteira de viaturas sob gestão em linha com o fecho do ano de 2019 – acima das 16 mil viaturas. No que respeita à faturação, a evolução prevê-se idêntica à verificada para a frota. Esta estabilidade é, no quadro atual, um resultado claramente positivo, face ao ocorrido no mercado, embora necessariamente abaixo das previsões de arranque de ano”, refere o diretor de marketing da Locarent, Maurício Marques.

Vida Económica – Como está a Locarent a operar neste cenário de pandemia e de pós-confinamento?

Maurício Marques – O mercado automóvel sofreu a maior contração de que há memória. A redução nas vendas foi abrupta e todas as formas de financiamento, sem exceção, sofreram por decorrência esse embate. A Locarent, através de uma resposta pronta de aproximação aos seus clientes, construindo soluções flexíveis e ajustadas a cada realidade, conseguiu manter relativamente estável a sua carteira de viaturas sob gestão, não obstante a quebra na adjudicação de novos contratos. Com o pós-confinamento, a Locarent tem acompanhado a recuperação gradativa que se verifica no setor automóvel, mantendo-se sólida no apoio aos seus clientes neste regresso à normalidade desejada.

VE – Como correm as coisas do ponto de vista operacional?

MM – Medidas que configurem qualquer



“O renting assume-se como a solução adaptada à mudança”, segundo o diretor de marketing da Locarent, Maurício Marques.

espécie de confinamento ou significativa restrição da atividade são, por natureza, aquelas que colocam mais desafios à excelência da prestação dos serviços associados ao renting.

Felizmente, essas medidas ocorreram somente no início da pandemia, por breves meses. Mesmo nessa altura, conseguimos encontrar soluções a todo o momento e mantivemos sempre a empresa com operacionalidade a 100%. Em termos de acompanhamento dos clientes a nossa atenção foi redobrada, porque a pandemia criou dificuldades diferentes aos vários setores de atividade, e aos clientes, pelo que cada caso é um caso. Assim, a atenção especial que demos a cada caso foi decisiva e o reconhecimento que temos tido da parte dos nossos clientes confirma esta nossa convicção.

VE – Como preveem a totalidade de 2020 no que à faturação e frota se refere?

MM – A Locarent prevê manter a carteira de viaturas sob gestão em linha com o fecho do ano 2019 – acima das 16 mil viaturas. No que respeita à faturação, a evolução prevê-se idêntica da verificada para a frota. Esta estabilidade é, no quadro atual, um resultado claramente positivo, face ao ocorrido no mercado, embora necessariamente abaixo das previsões de arranque de ano.

VE – O cenário atual trouxe risco acrescido?

MM – Era necessariamente uma consequência esperada, considerando o cenário verificado. De todo o modo, verifica-se que os efeitos da pandemia têm sido díspares entre setores de atividades e em alguns casos até se revelaram positivos, com clientes a terem inclusivamente incremento de vendas, aproveitando oportunidades da crise. As moratórias foram um instrumento capital na mitigação dos efeitos da pandemia. Neste capítulo, considerando o facto de ter como acionistas dois bancos de referência no mercado, a Locarent assumiu um papel fundamental da gestão integrada de todo este processo. Contudo, nunca é de mais referir, a flexibilidade do renting, não só em termos de prazos como km e serviços, revelou-se uma

trar sinais de resiliência. Esta realidade em muito contribuiu para que os valores residuais sigam a mesma tendência. Acreditamos que, apesar de estarmos ainda no epicentro da pandemia, a discussão em torno dos valores residuais está mais centrada na transformação da mobilidade térmica para a mobilidade elétrica do que propriamente com a situação que vivemos. Este, sim, é o grande desafio e, uma vez mais, o renting assume-se com a melhor solução para esta transformação que comporta naturalmente riscos que os clientes quererão externalizar.

VE – Considera, portanto, que o renting automóvel poderá ser um aliado das empresas e dos particulares nesta fase?

“Os efeitos da pandemia têm sido díspares entre setores de atividades e em alguns casos até se revelaram positivos, com clientes a terem inclusivamente incremento de vendas, aproveitando oportunidades da crise”

vez mais o instrumento de financiamento mais ajustado às alterações conjunturais. Soluções com o vencimento antecipado dos contratos, o reajuste de km, a alteração dos serviços ou a extensão dos contratos permitem que as alterações de contexto sejam facilmente moldadas à nova realidade do cliente.

VE – A flexibilização da oferta de renting – com oferta de renting de usados, prolongamentos de contratos e até complementaridade de oferta com partilhas de veículos na empresa cliente – foi solução?

MM – As soluções apontadas, e as referidas anteriormente, foram todas importantes para, caso a caso, encontrar a solução mais adaptável às circunstâncias de cada cliente. Em particular, o prolongamento de contratos e o alargamento da oferta destacaram-se como as mais bem acolhidas.

VE – No que se refere aos valores residuais, houve quebra?

MM – O mercado de usados, não obstante ter sofrido com a pandemia, está a mos-

MM – Num mundo cada vez mais em mudança, muito dela imprevisível, o renting assume-se como a solução adaptada a essa mudança, porquanto encerra em si os conceitos de usufruto e não de posse; de flexibilidade e não de irreversibilidade; de desprecupação e não de insegurança. Com efeito, com esta pandemia, a viatura particular constituiu-se, também ela, como um equipamento de proteção individual que ajuda a ultrapassar receios e a garantir a segurança. O renting proporciona esse equipamento a um custo controlado e pela duração pretendida. Paralelamente, nas oficinas que providenciam as manutenções e reparações automóveis, com o renting há a garantia de que são cumpridos os mais rigorosos protocolos de segurança e higiene. Por outro lado, num mercado em plena revolução tecnológica e das suas fontes de motorização, é razoável admitir que grande parte das empresas e particulares não pretenderão assumir o ónus de uma decisão, aos dias de hoje, materializada na posse de uma viatura que poderá, a médio prazo, estar completamente obsoleta, quando podem optar por um contrato de renting, livre desse risco.

João Trincheiras, porta-voz, indica

Frotas com quota superior a 60% na BMW em Portugal

O segmento de frotas tem uma importância capital nas vendas da BMW no nosso país. “O segmento corporate tem um grande peso no mercado automóvel em Portugal e, como tal, a importância deste segmento é significativa para a BMW, nos seus diferentes canais de venda. Este segmento representa, na nossa marca, um valor superior a 60% das vendas de viaturas novas BMW em Portugal, pelo que a sua importância é inquestionável. Este valor tem-se mantido estável nos últimos anos”, indica, em declarações à “Vida Económica”, o corporate communications manager do BMW Group Portugal, João Trincheiras.

Esta importância irá manter-se, de acordo com a mesma fonte. “Tendo em conta o peso significativo no mercado automóvel nacional, estamos certos de que este segmento continuará a ser muito importante em 2021, exigindo



A marca diz acompanhar a tendência cada vez mais ecológica.

um esforço das marcas para anteciparem e responderem aos requisitos impostos”, indica.

O porta-voz do construtor alemão no nosso país considera que o setor empresarial e

profissional – com as suas frotas e serviços associados – “acompanha também a tendência da sociedade numa visão cada vez mais ecológica e preocupada com a problemática das alterações climáticas, sendo um dos principais focos”, em 2021, a redução da pegada ambiental. “Neste contexto, em Portugal, a quota de mercado de veículos eletrificados tem vindo a aumentar significativamente, graças aos incentivos financeiros destinados a empresas. Temos um mercado maioritariamente empresarial que, gradualmente, começa a ter uma visão mais ecológica do papel que as frotas devem desempenhar nas suas organizações, para além dos benefícios fiscais em vigor”, explica João Trincheiras.

Papel do Estado

A proposta do Orçamento do Estado para 2021 prevê que as microempresas, PME

e cooperativas com prejuízos sejam poupadas ao habitual agravamento da tributação autónoma em 10 pontos percentuais. O corporate communications manager do BMW Group Portugal considera a medida “muito positiva para as empresas” e que “o mercado automóvel necessita de mais medidas como esta, por forma a assegurar a rentabilidade do negócio de diversas empresas. Sem dúvida que o Estado terá que ter um papel mais ativo e terá de existir uma real intervenção pública, no sentido de estimular financeiramente o setor automóvel em Portugal”.

Apesar das dificuldades do presente, João Trincheiras deixa uma mensagem de otimismo para o futuro. “Com um passado de superação de desafios, sabemos que estamos a atravessar um período de vendas globalmente desafiante, mas estamos confiantes que também iremos superar este período”, afirma.

João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal, prevê

Renting vai ganhar terreno

O renting, por oferecer mais rentabilidade e flexibilidade, irá ganhar preponderância no atual cenário de economia impactada pela pandemia de Covid-19, de acordo com o diretor comercial da Arval Portugal, João Soromenho. “Acredito que o contexto de incerteza vai deixar a sua marca na forma como empresas e particulares olham ou abordar a aquisição de viaturas e que o renting vai ganhar terreno. Não só pela previsibilidade de custos e pela ausência de risco, como também pela procura a que começamos a assistir por parte de particulares e pequenas empresas para soluções de mobilidade individual por forma a garantir uma maior segurança nas suas deslocações”, refere, em entrevista à “Vida Económica”.

Vida Económica – Como está a ser o período pós-confinamento na Arval Portugal?

João Soromenho – Estamos a viver um momento desafiador e de grandes expectativas devido à incerteza do futuro. Mas mesmo no meio desta tempestade, o presidente e CEO da Arval, Alain Van Groenendael, apresentou recentemente o nosso novo plano estratégico até 2025, o Arval Beyond, garantindo o impulso da nossa atividade e da nossa oferta no que diz respeito à mobilidade. Assim, apesar de ainda estarmos a trabalhar remotamente por turnos, sentimos que existe por parte dos nossos colaboradores um entusiasmo e confiança no futuro. No que diz respeito aos nossos clientes, ao que assistimos é a uma retoma gradual à sua atividade, mesmo perante a situação económica adversa e a incerteza do que poderá acontecer num futuro próximo.

VE – Do ponto de vista operacional, já voltaram à “normalidade”?

JS – Do ponto de vista operacional, o que verificamos é um “voltar” às rotinas e novamente à estrada. Assim, temos assistido a um retomar da utilização da viatura como uma ferramenta de trabalho ou de deslocação para o trabalho e, consequentemente, a uma crescente utilização dos serviços associados à mesma, tais como solicitações de manutenção, de viaturas de substituição e outros serviços relacionados com a nossa atividade. Como é do conhecimento geral, durante o período de confinamento, muitas fábricas automóveis encerraram a sua atividade, o que, naturalmente, teve um impacto na entrega de novas viaturas. Com o retomar gradual da atividade, acreditamos que este setor mais uma vez irá dar uma resposta positiva, contribuindo assim para que possamos voltar aos níveis de 2019. Ao nível interno, e sempre em obediência com as orientações das autoridades de saúde, as nossas equipas estão a manter o nível habitual de serviços oferecidos aos nossos clientes e a responder aos novos desafios impostos pelo contexto de pandemia.

VE – Como preveem fechar 2020 em termos de faturação e frota?

JS – Neste momento, ainda não é possível, e não é prudente, diria mesmo, fazer previsões



O mercado está a voltar às rotinas, segundo João Soromenho.

face ao momento de incerteza em que vivemos. Como é de conhecimento geral, o mercado automóvel está a ter em 2020, devido a toda esta situação pandémica, um grande decréscimo de venda de viaturas e, consequentemente, está a ter um impacto em todas as atividades ligadas a este setor económico.

VE – As moratórias e outras medidas de apoio a particulares e empresas mitigaram o risco?

JS – A Arval procurou, desde o início, ajudar os seus clientes a minimizar o impacto deste contexto. Existiram setores que foram mais afetados, em especial os ligados às PME, ao turismo, aos eventos e de uma forma geral aos serviços, para os quais a Arval se prontificou de imediato a encontrar a solução que melhor se adaptava a cada situação.

VE – Soluções mais flexíveis, como o renting de usados ou, entre outras, prolongamentos de contratos foi a solução?

JS – Como referi, tivemos diferentes situações: em alguns casos, os clientes pretenderam simplesmente obter alternativas aos contratos em vigor. Nestes casos, a Arval propôs a extensão dos mesmos por forma a adaptá-los à nova realidade em termos de duração e quilometragem. Para outros clientes, que estavam a planear encomendar novas viaturas, e perante a incerteza do momento, a Arval optou por apresentar soluções mais flexíveis que passaram por contratos de curta duração (de um a 24 meses), a que chamamos Mid Term Rental. Desta forma os clientes puderam usufruir de uma viatura com um contrato totalmente flexível.

VE – Até por essa flexibilidade, crê que o renting automóvel poderá ser um aliado das empresas e dos particulares enquanto melhor opção para contratação de automóveis?

JS – Sim, com toda a certeza. Acredito que o contexto de incerteza vai deixar a sua marca na forma como empresas e particulares olham ou abordar a aquisição de viaturas e que o renting vai ganhar terreno. Não só pela previsibilidade de custos e pela ausência de risco, como também pela procura a que começamos a assistir por parte de particulares e pequenas empresas para soluções de mobilidade individual, por forma a garantir uma maior segurança nas suas deslocações.

Ricardo Oliveira (Renault) considera

Mercado será ditado pela evolução de setores económicos chave



Dentro do segmento empresas, o renting merece destaque nas vendas de Renault.

O comportamento do mercado em 2021 “será sobretudo ditado pela evolução global da economia e em particular em setores-chave, como, por exemplo, o turismo, que têm um impacto bastante grande no mercado automóvel”, afirma à “Vida Económica” o diretor de comunicação da Renault Portugal, Ricardo Oliveira.

As frotas são importantes para as marcas representadas pelo grupo francês, mas em graus diferentes. “O peso das vendas a empresas no mercado automóvel é sobejamente reconhecido como bastante elevado. No caso da marca Renault, este peso é proporcional ao do mercado. Para a marca Dacia, o peso das vendas a empresas é absolutamente residual”, indica a nossa fonte.

Esta diferença deverá manter-se nos próximos dois anos. “Pensamos que não existem ra-

ções para grandes alterações estruturais do mercado no curto prazo”, indica Ricardo Oliveira.

Renting importante

Dentro do segmento empresas, o renting merece destaque nas vendas Renault. “O mercado das frotas de empresa tem um grande predomínio das locadoras e, nesse segmento, o renting é claramente a forma dominante de “aquisição” de uma frota”.

A propósito de segmentos e canais, há diferenças no que se refere à velocidade de reação ao pós-confinamento, de acordo com o diretor de comunicação da Renault Portugal. “O mercado de usados tem apresentado, no pós-confinamento, uma dinâmica interessante, o que revela o crescimento da atividade dos particulares. No mercado de novos, a estrutura do mercado não se alterou radicalmente nos últimos meses”, indica.

Para a Jaguar Land Rover Portugal

Pandemia não retirará fulgor ao mercado empresas



As empresas representam quase 70% das vendas das duas marcas no nosso país.

O mercado empresarial “é extremamente importante para a estratégia de vendas da Jaguar Land Rover” em Portugal, representando atualmente quase 70% das vendas no conjunto das marcas, de acordo com Vasco Figueira, corporate sales & approved manager da empresa no nosso país. Apesar da pandemia, essa importância deverá manter-se, segundo a mesma fonte. “Apesar de toda a turbulência atual no mercado automóvel resultante da situação da Covid-19, acreditamos que o peso do mercado empresarial (frotas) se vai manter”, indica.

Dentro do mercado empresas, o canal renting é fulcral, segundo Vasco Figueira. “Continua a ser uma parcela importante das vendas e têm-se mantido estável ou mesmo com uma ligeira subida para as nossas marcas”, informa.

Em relação à comparação da rapidez da

reação à pandemia entre particulares e empresas, o corporate sales & approved manager da Jaguar Land Rover Portugal não tem uma resposta final. “No entanto, pensamos que as empresas estão a reagir mais rapidamente devido às suas necessidades de renovação das viaturas das suas frotas, comprando novas viaturas, ou, em alternativa, prolongando os prazos dos contratos de financiamento, como por exemplo no renting”, refere.

Em relação à isenção, prevista na proposta do Orçamento do Estado para o ano que vem, que as microempresas, PME e cooperativas com prejuízos sejam poupadas ao habitual agravamento da tributação autónoma em 10 pontos percentuais, Vasco Figueira não mostra grande entusiasmo. “Não nos parece que esta medida tenha grande impacto no mercado. Mas pode, claro, ajudar algumas empresas a não agravar os seus custos”, conclui.

Soluções ajustadas
à sua empresa

Empresas

Na frente com o seu negócio



Quer fazer um grande negócio a pensar no futuro? A Volkswagen dispõe de uma variada gama de automóveis e serviços que se adaptam às necessidades da sua empresa. O Passat Variant GTE é um Híbrido *Plug-in* que combina a performance de um motor a gasolina com a eficiência de um elétrico. Aproveite os benefícios fiscais associados à compra de um Híbrido e uma renda mensal mais acessível, com todos os serviços incluídos:

- Manutenção completa
- Sem entrada inicial/sem despesas
- Seguro de danos próprios
- Imposto Único de Circulação
- Inspeção Periódica Obrigatória

Consumo de combustível (combinado): 1,37 l/100km; Emissões de CO₂ (combinadas): 31 g/km; Consumo de eletricidade (combinado): 16,43 kWh/km. Valores sujeitos a alterações em função do equipamento opcional escolhido.

SIVA

volkswagen.pt