



ESPECIAL

RENTING

FLEXIBILIDADE E ADAPTAÇÃO AOS DESAFIOS CONSTANTES CONDUZEM EMPRESAS ATÉ AO RENTING

Portugal aderiu ao renting como instrumento de financiamento capaz de fazer a diferença numa gestão diária, que se quer de sucesso. A gestão da frota automóvel ocupa o topo da procura das empresas que recorrem ao renting, sendo aquela liderada pelas PME. No primeiro semestre de 2019, a frota gerida pelas empresas de renting em Portugal alcançou as 115.478 viaturas, envolvendo um valor de 1,8 mil milhões de euros. O aumento face ao período homólogo, o primeiro semestre de 2018, foi de 6.277 novas viaturas geridas.



ANÁLISE

Trajetória ascendente do setor espelha confiança das empresas ● II

EXPLICADOR

O que é o renting, que tipos existem e as diferenças face a outras soluções ● IV

FÓRUM

De que forma procurará diferenciar a sua oferta em 2020? ● VI



ANÁLISE

Trajetória ascendente do setor espelha confiança das empresas

Atendendo ao relevante peso do segmento automóvel nos resultados do renting em Portugal, os diferentes “players” do setor apontam a fiscalidade como uma ameaça à tendência de crescimento.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Os mais recentes números da ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting mostram um crescimento do renting este ano, destacando-se a trajetória ascendente particularmente em relação à frota ativa gerida pelas empresas de renting. No primeiro semestre de 2019, esta frota alcançou as 115.478 viaturas, com um valor de 1,8 mil milhões de euros, o que equivale a um crescimento de 5,7% e 9,5%, respetivamente.

O aumento verificado no número de viaturas geridas pelas renting correspondeu a 6.277 viaturas adi-

cionais. Já os resultados finais, em relação à nova produção do setor do renting, registam uma produção total de 14.682 viaturas ligeiras novas, no valor de 300 milhões de euros, traduzindo um decréscimo de 7,6% e 6,1%, respetivamente.

Assim, e apesar do aumento da frota total gerida, António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF, em entrevista ao JE, salienta que a produção nova referente ao ano de 2019 reduziu, “particularmente nas viaturas a gasóleo, derivado da transição para o WLTP (‘Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure’ – o novo protocolo de homologação de consumos e emissões) e também devido à queda do setor automóvel em

No primeiro semestre de 2019, a frota gerida pelas empresas de renting, alcançou as 115.478 viaturas, com um valor de 1,8 mil milhões de euros, num crescimento de 5,7% e 9,5%, respetivamente

geral”. Em seu entender, “a falta de apoio por parte do Governo nas frotas empresariais é notória e isso tem consequências a nível da economia real”.

A estes números juntam-se as conclusões do Barómetro 2019 do Arval Mobility Observatory, no qual foi apurado um crescimento do renting nos últimos seis anos, por toda a Europa, passando de 10% para 30%, numa tendência que Portugal está a acompanhar, verificando-se que 20% das empresas portuguesas já utilizam o renting como método de financiamento de viaturas, quando há seis anos, em 2014, o universo de empresas nacionais que optava por esta solução em alternativa aos

modelos mais tradicionais era de apenas 4%.

João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal, explica estes resultados com o maior conhecimento dos gestores sobre todas as vantagens que o renting aporta, não só vantagens fiscais e financeiras, como as vantagens operacionais (sobretudo para quem gere uma frota). “As vantagens evidentes, como o aluguer e toda a gama de serviços associados, numa renda mensal única, que liberta o gestor de todas as preocupações torna o renting cada vez mais com uma das soluções a considerar quando se equacionam as viaturas da empresa”, reforça o responsável, defendendo ainda

que, hoje, os gestores têm muito mais nas suas mãos do que a gestão de frota, “por isso, começaram já a fazer aquilo que as multinacionais e as grandes empresas portuguesas já fazem há anos: o *outsourcing* de toda a gestão da frota”.

Quanto ao percurso ascendente do renting no mercado português, António Oliveira Martins não tem dúvidas de que “espelha a confiança das empresas em preferirem gerir as suas frotas através do renting, pelos benefícios que esta solução lhes oferece, com um serviço completo, com menos custos e a segurança de uma excelente gestão das suas frotas”. Contudo, em sua opinião, o mercado português “assinala alguma inconstância a nível fiscal com uma tendência de agravamento que tem sido notória”. Considerando tratar-se de um cenário de “elevada complexidade e alterações frequentes”, ressalva que o serviço de aconselhamento e de otimização que o renting presta é cada vez mais apreciado pelos clientes.

2020: ano da consolidação potenciada pelos desafios tecnológicos

As previsões da ALF para o próximo ano apontam para que o ren-

ting siga um caminho de consolidação, continuando a apresentar-se como um dos principais promotores do acesso a viaturas mais eficientes e a novas soluções de mobilidade.

Diante da possibilidade de continuar a existir aquilo que considera ser um “regime fiscal mais adverso para os veículos das empresas e para os particulares”, Oliveira Martins chama a atenção para a possibilidade deste fator provocar um efeito ligeiramente negativo, sobretudo nos dados de produção de renting, limitando aquela que tem sido a tendência natural de crescimento e de renovação das frotas.

O próximo ano ficará ainda marcado pela evolução tecnológica e a principal alteração, acrescenta o responsável, está relacionada com a forma como os serviços que existem são apresentados e utilizados pelos clientes. “Recorrendo à tecnologia, toda a informação bem como a forma de interagir com a renting, é cada vez mais integrada, fácil e rápida de aceder, com toda a liberdade e aumento de eficiência inerentes. Prevê-se ainda um reforço dos segmentos de particulares e das viaturas com tecnologias mais eficientes”, conclui.



ANTÓNIO OLIVEIRA MARTINS
Vice-presidente da ALF



JOÃO SOROMENHO
Diretor Comercial da Arval Portugal

Para 2020, também a expectativa da Arval é que o mercado do renting continue a apresentar uma tendência de crescimento. “As empresas que veem cada vez mais a sua frota automóvel como um serviço de mobilidade, ajustado à atividade da empresa, para deslocação de mercadorias e pessoas.”

De acordo com o barómetro do Arval Mobility, os empresários portugueses mostram-se otimistas, estimando crescimento das suas frotas automóveis ao longo dos próximos anos, por isso o setor também só pode ser otimista”, detalha João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal.

Os desafios do próximo ano, que obrigam a uma adaptação constante, passam ainda, na opinião de João Soromenho, pelas transformações que o mercado está a sofrer transformações, não só a nível de sustentabilidade como também culturais, que faz com que as pessoas prefiram o aluguer de viaturas em detrimento da compra de automóvel próprio.

Por outro lado, considera que também estamos a assistir às frotas caminharem definitivamente para uma economia verde descarbonizada. “Esta é uma mudança inevitável porque quer as empresas

quer as pessoas estão mais sensíveis à responsabilidade social e ambiental. E reflexo dessa mudança é o facto dos carros elétricos e híbridos estarem ao dispor da maioria dos consumidores e a gestoras de frota estão a trabalhar para oferecer aos seus clientes soluções mais verdes. Portanto, acreditamos que esta consciencialização vai levar a uma maior entrada de veículos híbridos e elétricos nas frotas, assim como o incremento das viaturas a gasolina. Contudo, e apesar de um potencial decréscimo, o diesel não vai deixar de existir”, sublinha.

Perspetivando o futuro a curto prazo, o responsável mostra-se certo de que contemplará novas soluções. “O renting tem que se adaptar aos desafios que estão totalmente ligados às tendências de evolução do próprio setor. Falamos da mobilidade sustentável, da transição energética, da conectividade, das viaturas autónomas e da economia de partilha. Desta forma, terá de incorporar e desenvolver soluções que ofereçam às empresas e particulares respostas à crescente ascensão da economia de partilha, como o *carsharing* e serviços de mobilidade digital”, conclui João Soromenho. ●

PUB

Novo
Renault CLIO
Criado para a sua segurança
Criado para viver



RENAULT
Passion for life



Por **195€/mês***
Manutenção e IUC incluídos



*Campanha em Renting a 48 meses e 60.000 km para NOVO Renault Clio Tce 100 cv RS Line (despesas administrativas e de transporte incluídas). Pagamento inicial de 2.843€. Condições válidas até 31/12/2019 para clientes Particulares sujeita a aprovação da RCICOM SA. Renda mensal com IVA, e inclui manutenção completa, IUC, Assistência em Viagem, Linha de Apoio ao Condutor. Campanha válida para Portugal Continental. Emissões de CO2 (g/km): 109 a 130. Consumo em ciclo misto (l/100km): 4,1 a 5,8. Imagem não contratual.

Renault recomenda 
 renault.pt



Istock

INÊS PINTO MIGUEL

imiguel@jornaleconomico.pt

Na exploração do que é o tema renting deparamo-nos com algumas perguntas e, muitas vezes, poucas respostas. Assim, de forma a agilizar o que este serviço implica, quem o pode utilizar e quais são as vantagens que o renting significa para os utilizadores e clientes, apontamos quais os tipos de renting que existem em 2019.

O que é o renting?

O renting é uma oferta integrada de serviços que tem por base o aluguer operacional de um serviço novo para um determinado prazo, entre 12 e 60 meses, mediante o pagamento de uma renda fixa onde o cliente apenas suporta a depreciação do serviço estimado no contrato.

Que tipos de renting existem em Portugal?

O mais conhecido no território nacional é o renting automóvel. No entanto, também existe o renting de equipamentos de escritório, como é o exemplo de fotocopiadoras industriais, e o de equipamentos tecnológicos, como telefones e computadores.

A quem se dirige o serviço de renting?

O renting destina-se principalmente a empresas, entidades equiparadas ou a empresários em nome individual, ou seja, a negócios. Ainda assim, também a Administração Pública e consumidores particulares podem ainda auferir do serviço de renting.

Quais as vantagens que este serviço implica para o consumidor e cliente?

A vantagem mais destacada deste serviço é o facto de a empresa ou empresário conseguir concentrar, de forma mais intensa, os recursos existentes na atividade que pratica. O facto de poder ajustar a frota às necessidades a cada momento, e de esta estar sempre atualizada e operacional, uma vez que os contratos de aluguer são a partir dos 12 meses. Para que a frota esteja sempre operacional, as empresas de renting 'oferecem' serviço de assistência, para que o equipamento utilizado esteja sempre em condições de utilização. O facto do pagamento se proceder através de uma única fatura de valor fixo, já com os serviços incluídos. Também a gestão profissional é realizada através de uma única entidade que se encontra concentrada.

Quais são as principais diferenças entre o renting e leasing?

Enquanto no renting, o cliente tem uma variada oferta de serviços

por aluguer operacional, no leasing trata-se de um contrato em que a empresa cede ao cliente, mediante uma renda fixa, a utilização de um bem, seja este móvel ou imóvel, sendo que no fim do contrato existe a opção do consumidor comprar o bem, de acordo com um preço pré-determinado e valor residual.

Como funciona a fiscalidade no caso do renting?

Este é um dos casos mais importantes para os clientes quando se trata de comparar preços e gastos futuros com os serviços. No caso do renting automóvel, um dos que mais sobressai no mercado português, o IRC e IRS não são dedutíveis como gastos a amortização financeira que está incluída nas rendas pagas pelo aluguer de viaturas. Ainda assim, existem diferentes tipos de gastos para cada veículo. Por exemplo, para veículos elétricos não é aceite um gasto anual superior a 62.500 euros, valor que desce para 50 mil euros quando se trata de um veículo híbrido *plug-in*, enquanto no híbrido regular o gasto não pode ser superior a 25 mil euros. Nos veículos bi-fuel, a GPL e GNV, não são aceites gastos de depreciação anual superior a 37.500 euros, enquanto nos combustíveis fósseis este valor se fixa em 25 mil euros. Já no caso da tributação autónoma, os veículos elétricos estão sempre isentos, seja qual for o valor de investimento. Nos restantes tipos de veículos, como fósseis, híbridos regular e *plug-in* e bi-fuel, os encargos vão aumentando consoante o valor de investimento das mesmas, que agrava as taxas em 10% caso as entidades que aluguem declarem prejuízos fiscais. O IVA pode ser deduzido em todos os casos. Tratando-se de uma viatura de passageiros elétrica ou híbridas, a dedução não pode exceder o código de IRC, sendo que em viaturas bi-fuel, a dedução pode ser de 50% do IVA. Nas viaturas comerciais ligeiras, mais destinadas a empresas, o valor da renda é dedutível na totalidade. ●

EXPLICADOR

Renting: benefícios fiscais e vantagens

Antes de tomar uma decisão, saiba em que consiste este instrumento financeiro, definido pela ALF. Detalhamos as vantagens fiscais do renting, sobretudo quando aplicado ao segmento automóvel.

No caso do renting automóvel, um dos que mais sobressai no mercado português, o IRC e IRS não são dedutíveis como gastos a amortização financeira que está incluída nas rendas pagas pelo aluguer de viaturas

TENDÊNCIAS

Portugal está a par da Europa mas só conquista 20% das empresas

Análise à evolução do renting revela que os empresários portugueses têm vindo a alterar os métodos de financiamento, acompanhando a tendência entre as congéneres europeias. As empresas valorizam cada vez mais um modelo que inclua todo o tipo de serviços.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Apesar de o renting ser um dos protagonistas da mobilidade em Portugal, na opinião de António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, “existe ainda algum caminho a trilhar para chegarmos aos níveis registados no resto da Europa, onde as taxas de utilização são superiores, especialmente nas grandes economias como França, Alemanha ou Reino Unido”. Nestes mercados mais desenvolvidos, ressalva o responsável, a utilização do renting nas Pequenas e Médias Empresas (PME) é mais antiga,

sendo um segmento mais maduro.

Corroborando a diferença de ritmos da evolução de Portugal e os restantes países europeus, João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal, não tem dúvidas de que Portugal está a acompanhar a tendência europeia, mas que, por agora, “com números mais modestos mas a tendência é a mesma”.

De acordo com o barómetro do Arval Mobility 2019, por toda a Europa, verifica-se também que o renting foi o único método de financiamento que cresceu nos últimos seis anos, dos 10% para os 30%. No mesmo período, constatou-se uma redução na percentagem de empresas europeias que decidiram pela compra direta, com menos 20% de empresas; pelo lea-

sing financeiro, que reduziu em 25% e, pelo crédito automóvel que caiu 33%. Assim, em comparação com a prática de financiamento utilizada pela média dos países da

Por toda a Europa, verifica-se a tendência do renting ser o único financiamento que cresceu nos últimos seis anos, com um aumento dos 10% para 30%

Europa, verificamos que nestes últimos seis anos houve uma aproximação entre a percentagem média de cada método de financiamento em Portugal com as decisões que foram sendo tomadas pela média dos decisores europeus.

Quanto a novas modalidades de financiamento e crescimento do renting, os gestores portugueses, assim como os europeus, têm à sua disponibilidade diversas modalidades de financiamento para a aquisição de viaturas. Contudo, a compra direta e o leasing financeiro continuam a ser os modelos mais utilizados com 37% e 36%, respetivamente. Verifica-se também que a modalidade de compra não sofreu alterações desde 2014, no que se re-

fere à percentagem de empresas que utilizou fundos próprios. Já o leasing financeiro, por oposição, registou uma queda de 25% nas empresas nacionais e apenas 7% opta pelo crédito automóvel.

O renting, por sua vez, tem vindo a ganhar terreno entre as escolhas dos gestores. São já 20% as empresas portuguesas que utilizam o renting como método de financiamento para os seus automóveis. Um valor muito superior ao verificado em 2014, ano em somente 4% assumiam utilizar este instrumento em detrimento dos modelos mais tradicionais. Isto significa que o renting é o método de financiamento automóvel que mais cresceu em Portugal nos últimos seis anos. ●

PUB

RENTING DE EQUIPAMENTOS

Climatização | Mobiliário de escritório | Equipamento médico | Cópia e imagem



newrent.pt

Siga-nos:  

FLEXIBILIDADE PARA ACOMPANHAR TEMPOS DE CONSTANTE MUDANÇA

No universo do renting em Portugal, a oferta está cada vez mais orientada para soluções que apoiam os empresários na gestão diária dos seus negócios, permitindo-lhes 'experiências' que se adaptam às constantes exigências do mercado. *SB/IPM*

EM 2020, DE QUE FORMA PROCURARÁ DIFERENCIAR A SUA OFERTA DE RENTING?



VASCO SECO RODRIGUES
Administrador
da Newrent

FATORES EMOCIONAIS E SOCIAIS GANHAM TERRENO

A Newrent foi pioneira na sua área de atividade e desde fevereiro de 2000 tem sempre procurado alargar a sua oferta em termos de locação a novos produtos. Esta procura pela inovação e pelo alargamento de gama manter-se-á seguramente em 2020, sendo muito provável que surjam novidades importantes na área de equipamentos médicos no final desse ano. Contudo, não só em termos de produto existirá uma diferenciação da oferta. De facto, sendo prospetável que a curto e médio prazo a IFRS16 (Normas Internacionais de Relato Financeiro), que entrou em vigor a 1 de janeiro do corrente ano para algumas empresas nacionais sujeitas às normas internacionais de contabilidade, venha a ter uma aplicação num maior número de empresas, influenciando decisivamente a forma como estas reconhecem nos seus balanços as locações, será importante a criação de uma oferta, por parte da Newrent, de uma solução que vá ao encontro desta nova realidade. Por último, se até aqui a opção pela locação assentava essencialmente em fatores económico-financeiros, ou seja fatores meramente racionais, começamos a sentir que, para além destes, também fatores de ordem emocional e social começam a ser determinantes. Assim, começa a ser fundamental apresentar às empresas soluções que lhes permitam ter uma grande capacidade de adaptação a um contexto em permanente mudança, soluções essas que devem incorporar uma forte aposta nas

vantagens operacionais, e que paralelamente assegurem uma utilização eficiente dos equipamentos durante todo o seu período de vida. É nossa firme convicção que o setor de atividade em que nos posicionamos pode dar respostas a preocupações de ordem social e ambiental cada vez mais presentes na sociedade, sendo o desperdício e a utilização ineficiente de equipamentos fatores cada vez menos aceitáveis, pelo que a aquisição destes perde terreno face à opção de "poder utilizar enquanto necessitamos".

A nossa oferta tenderá assim a assentar num serviço em que a questão operacional tenha cada vez mais importância, e em que se assegure aos nossos clientes aspetos como uma utilização e reutilização dos equipamentos com clara redução do desperdício mitigando desta forma aspetos ambientais menos positivos e, ainda, que assegure que grande parte dos equipamentos, após o período de locação, venha a ser utilizadas por instituições de cariz social. Além de um serviço de locação operacional, a nossa opção passará então por oferecer a garantia aos nossos clientes de que estão a fazer parte de um processo de grande responsabilização social e ambiental enquanto poupam tempo e dinheiro para dedicar às suas atividades.



PEDRO PESSOA
Diretor Comercial
da LeasePlan

IMPRESSONAR E CONQUISTAR À PRIMEIRA VEZ

Na LeasePlan acreditamos que nos diferenciamos por sermos parceiros e consultores estratégicos dos nossos

clientes e não apenas simples prestadores de serviços. Temos disponibilizado serviços de consultoria e estudos de mercado cada vez mais especializados, que se centram na identificação de oportunidades de redução de custos com a frota e trabalhamos, em conjunto com os nossos clientes, na definição da estratégia mais eficiente para a otimização do seu parque automóvel.

Adicionalmente, no segmento das PME e particulares, fomos pioneiros no desenvolvimento de campanhas específicas para uma marca e um modelo, associadas a rendas muito competitivas. A LeasePlan quer continuar a proporcionar a estes clientes – a maioria deles novos no renting – uma ótima primeira experiência. Por este motivo, as nossas ofertas incluem tipicamente todos os serviços, garantindo que o cliente fica "livre de preocupações". Com a crescente procura pela mobilidade elétrica iremos continuar a desenvolver estudos que demonstram quais os fatores que tornam os carros elétricos ou híbridos mais interessantes do que os automóveis tradicionais.

Oferecemos uma solução completa, que vai para além dos aspetos relacionados com o veículo, mas inclui também o carregador, veículo a combustão para necessidades extra e um cartão a partir do qual o utilizador pode fazer os carregamentos, seja em casa ou na rede pública. Iremos continuar a apostar no digital para ajudar a aumentar a eficiência, melhorar a segurança dos condutores e criar novos modelos de negócio, serviços e ferramentas que permitam gerir a frota à distância de um clique.

Um dos grandes focos do Grupo LeasePlan é a digitalização de grande parte dos processos de negócio e dos interfaces com clientes e fornecedores. A título de exemplo, a 'LeasePlan App' permite aos nossos condutores aceder à ferramenta 'Oficina Fácil', saber quais os pontos de assistência e os parceiros mais próximos, assim como fazer um pedido de marcação para manutenção. Com estas funcionalidades, muitos condutores já preferem usar a app em vez do telefone, o que prova a importância cada vez maior do interface digital nas interações com os clientes.



SÉRGIO NUNES
CEO e Fundador
da Liqui.do

APOSTA 100% DIGITAL ADAPTADA AOS CLIENTES

A Liqui.do aposta, desde o início, em 2015, numa estratégia de diferenciação com a sua oferta de renting. Ao contrário das soluções tradicionais oferecidas pelo mercado, o renting da Liqui.do é 100% digital, permitindo uma maior agilidade e prazos de resposta que se coadunam com as necessidades das pequenas e médias empresas. Desenvolvemos algoritmos próprios de análise de risco que nos permitem avaliar a viabilidade financeira de cada potencial cliente e aprovar linhas de financiamento até 50 mil em poucos segundos e sem necessidade de documentação adicional. Este é um dos grandes diferenciais da Liqui.do em relação às soluções tradicionais e muito burocráticas, em que a decisão se pode arrastar durante semanas. Para 2020 planeamos continuar a desenvolver uma plataforma robusta e cada vez mais adaptada às necessidades dos nossos clientes e parceiros, com base no feedback que estes nos vão transmitindo. Todos os contratos de renting são geridos dentro da plataforma e, por isso, é importante que a experiência do utilizador seja cada dia melhor. Continuaremos a reforçar a nossa equipa de desenvolvimento de software para dar resposta a estas necessidades. Deste modo, continuaremos a oferecer ao mercado uma oferta de renting diferenciadora e que aporta valor ao negócio dos nossos clientes e parceiros. Vamos continuar a apostar no aprimoramento da tecnologia de assinatura digital desenvolvida pela

nossa equipa, que permite que o contrato de renting seja assinado com apenas dois cliques. Esperamos manter a tendência de crescimento sustentado dos últimos anos, oferecendo a nossa solução a cada vez mais empresas. Os equipamentos de TI e impressão são aqueles que representam a maior fatia dos nossos contratos de renting, mas o nosso objetivo para 2020 passa por disponibilizar esta oferta a áreas tão diversificadas como o setor agrícola ou o setor médico, passando pelo fitness, estética ou construção civil, entre outros.

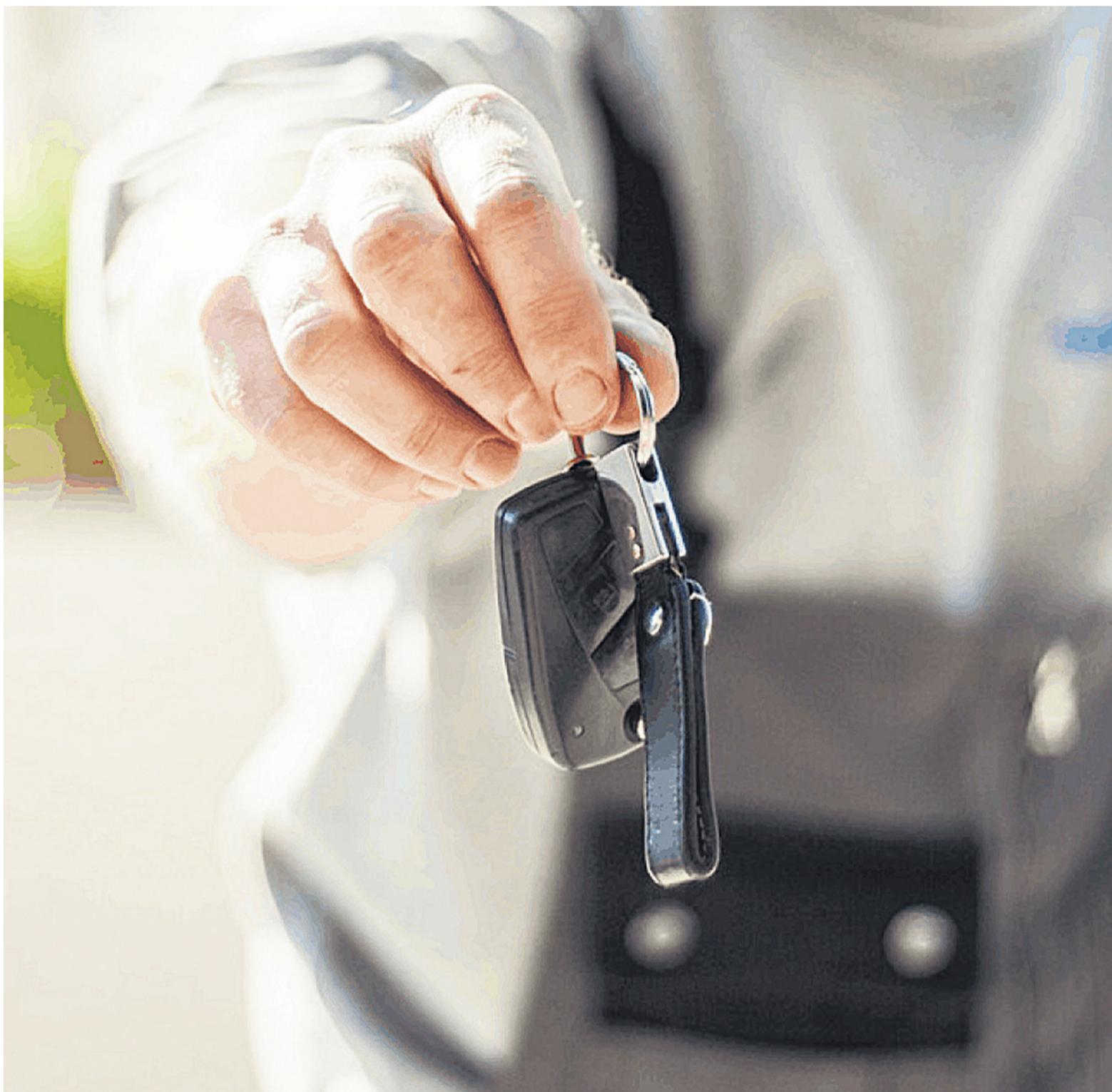
O renting de equipamentos da Liqui.do permite que as PME nacionais façam o aluguer de longa duração dos equipamentos que necessitam para fazer crescer e desenvolver os seus negócios. Os contratos têm uma duração de 12 meses a sete anos, em função da vida útil do equipamento e das necessidades de cada cliente.



PEDRO MACHADO
Fleet Manager
da Audi

POLÍTICA FISCAL DITA INCERTEZA NO MERCADO

O mercado automóvel está num momento de grande mudança e incerteza. Há dois grandes fatores que podem condicionar fortemente a forma como as marcas se vão posicionar no mercado, nomeadamente no mercado do renting. Em primeiro lugar a política fiscal e a sua incidência sobre este setor: Como é sabido, até hoje ainda não temos conhecimento de qual será a proposta orçamental do Governo para o ano de 2020. Há a "sensação" de que as coisas não sofrerão grandes mudanças, mas ainda assim estamos a trabalhar



istock



ANDRÉ MESQUITA
Managing Director
Sales Grenke Renting

NOVAS ÁREAS, NOVAS FORMAS DE COMUNICAR

Segundo as nossas projeções, o ano de 2020 será mais um ano crescente ao nível do renting. Toda a conjuntura económica tanto a nível nacional como europeia tem ajudado as empresas a evoluir e a investir em novos equipamentos tecnológicos. Em 2020, vamos explorar novas áreas de negócio para além das já habituais áreas tecnológicas (IT Hardware, Software, Print, etc.), onde estamos presentes há mais de 10 anos, com mais de 60 mil contratos formalizados. Vamos desenvolver novas soluções com o intuito de explorar a área de Empilhadores, a área energética (painéis fotovoltaicos e LED) e a área médica. Por exemplo, na área dos empilhadores vamos dinamizar um produto que até à data não era muito explorado por nós. Com o 'Partial Amortization', damos a possibilidade de as empresas fazerem investimentos de uma forma mais suave e confortável do que o normal. Outro do nosso foco para 2020, será a abordagem que vamos ter com o cliente final. Com a ajuda do nosso novo website, que será muito mais focado no cliente e que será lançado a 10 de dezembro, vamos conseguir comunicar de uma forma muito mais segmentada tanto em setores como em soluções.

Acreditamos que com esta estratégia estamos mais próximos de atingir um dos nossos objetivos, continuar a conquistar quota de mercado e realizar contratos de renting com pelo menos 1% das empresas em Portugal (número de empresas). Vamos ter uma forte estratégia digital que nos ajudará a chegar às empresas que queremos apoiar com as soluções certas. Ao explorarmos o canal de cliente final, vamos ter a possibilidade criar e desenvolver parcerias de negócios com empresas ligadas à área tecnológica que até à data ainda não trabalhamos.

Tudo isto será feito sem descorar tudo aquilo em que acreditamos e que nos tem levado ao sucesso ao longo destes 11 anos de Grenke. A nossa estratégia, para além de digital, será sempre baseada nos nossos valores. Acreditamos que a nossa forma de marcar a diferença ao vender renting é com relações pessoais, acompanhamento personalizado e soluções desenhadas à medida dos nossos clientes e parceiros.

em cima de suposições. Há, no entanto, um tema muito relevante, estou a falar da Tributação Autónoma. Como sabemos as políticas de frotas das marcas são em grande medida trabalhadas "em cima" da tabela de tributação autónoma, uma vez que esta dita de uma forma inequívoca a forma como as empresas estarão dispostas a abordar o mercado da compra de automóveis. Assim, estamos a preparar uma oferta nesse sentido, que vai incluir mais modelos e mais versões do que no passado, incidindo também em motores a gasolina. Em segundo lugar, a transição para um mercado elétrico/híbrido 'plug-in': Estamos perante uma tendência que vai crescer até se tornar no "novo normal". Também aqui a política fiscal tem peso, neste caso mais pela via das isenções do que pela tributação, o que é um fator impulsionador para os clientes. No entanto é uma mudança que implica algumas adaptações e

investimentos, que nem todas as empresas estão dispostas a fazer no imediato, pelo que este segmento continuará a ter um peso mais reduzido, ainda assim deverá voltar a apresentar grandes taxas de crescimento. A Audi, que neste momento apenas dispõe do modelo e-tron (100% elétrico), fará uma forte ofensiva no campo das versões híbridas 'plug-in' durante o primeiro trimestre com os lançamentos dos modelos A6, A7, A8, Q5 e Q7, todos com motores a gasolina/elétrico com a denominação de TFSle. Até ao final do primeiro semestre prevemos apresentar o Novo A3 plug in e o e-tron sportback (100% eléctrico). Em resumo, tentaremos estar enquadrados da melhor forma possível nas políticas fiscais do país e apresentar uma gama diferenciada e competitiva. Naturalmente que para realçar a nossa competitividade contamos com o Audi Bank, que como sempre tem sido um parceiro fundamental.



STEFANO VALERIO
Country Manager da RCI Bank
and Services Portugal

FOCO NA UTILIZAÇÃO DOS ELÉTRICOS NO CORPORATE

Em novembro deste ano, apresentámos o renting Renault para particulares. Desenvolvida pela Renault Gest,

oferece aos clientes Renault uma solução de renting competitiva, completa em serviços exclusivos e apoiado na rede de concessionários e assistência da marca. Inicialmente lançada como exclusiva aos modelos Renault Clio e Renault Zoe, em 2020, iremos trazer mais novidades ao produto, incorporando outros modelos na solução de renting particulares por forma a alargar a gama a todos os segmentos da marca. Já para os clientes empresariais, continuaremos a desenvolver soluções mais competitivas para o mercado, onde somos uma referência. Isto acontecerá tanto nos produtos de financiamento como no aluguer operacional, onde o foco será, sem dúvida, o veículo elétrico e na adaptação do mesmo à utilização do canal 'corporate'.

SIVA

f/PTAudi

O modelo de sucesso para qualquer empresa.



O novo Audi A4. É o futuro visto por outro ângulo.

Ter uma frota Audi A4 é mais do que refletir o êxito da sua empresa. É ser confiante e confiar no futuro. É levar prestígio para as viagens de negócio. É mover-se com elegância. Mas, mais importante ainda, é fazê-lo com estilo.



Consumos (l/100km): 5,0-7,1. Emissões de CO₂ (g/km): 132-185.
Estes valores podem variar em função dos opcionais escolhidos.

Audi Na vanguarda da técnica