



ESPECIAL



RENTING

COMO FINANCIAR A ATIVIDADE ECONÓMICA DE UMA FORMA EFICIENTE

O renting tem-se revelado um mecanismo de financiamento resiliente da atividade económica e, num contexto de quebra da economia, tem feito parte da solução e não do problema. Desde o setor automóvel - quer ao nível das frotas, quer dos particulares - até aos equipamentos tecnológicos, o renting é um contrato de serviços. Evita a compra e a exposição à rápida degradação tecnológica, permitindo a renovação dos equipamentos, o prolongamento dos mesmos ou o fim dos serviços. Se na indústria automóvel os particulares mostram cada vez mais interesse, no caso das PME tem sido a opção mais procurada para os equipamentos.

ANÁLISE

Contratos de equipamento e automóvel são resilientes em contexto de pandemia

O renting foi afetado em 2020 pela quebra da atividade económica, mas afirma-se como a solução do momento para empresas e particulares. ● II

ENTREVISTAS

Tiago Ribeiro
Responsável do marketing da Grenke

PME com vantagens no renting tecnológico ● VI

Pedro Pessoa
Diretor Comercial da LeasePlan

“Temos vindo a investir no digital para aumentar a eficiência” ● VII

FÓRUM

O que pensam os gestores sobre as consequências conjunturais da pandemia ● VIII



Reuters

ANÁLISE

Renting de equipamentos e automóvel são resilientes em contexto de pandemia

O renting foi afetado em 2020 pela quebra da atividade económica que resultou da pandemia, mas afirma-se como a solução do momento para empresas e particulares.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

O que tem em comum o renting de equipamentos, tecnologia e automóvel é o facto de ser um modelo de financiamento que está a crescer versus outras opções, nomeadamente o crédito bancário ou o leasing. E num contexto de pandemia e quebra geral da atividade económica, o renting está a sobressair e tem-se mostrado resiliente.

Diz Vasco Seco Rodrigues, administrador da USE (ex-Newrent), que “ainda que seja prematuro ditar tendências em relação ao futuro, estamos confiantes de que há alterações, que já se estavam a verificar, que se manterão. Vivíamos numa era em que acreditávamos precisar de adquirir bens e em que era quase desprestigiante recorrer a bens alu-

gados. Agora é precisamente o contrário. A consideração pelo renting a diversos níveis vai passar a ser uma ‘obrigação’, já que a escolha representa não só uma vantagem financeira, mas também flexibilidade, qualidade, poupança de tempo e recursos e sustentabilidade, num ambiente de economia circular”.

E se falamos de automóvel temos de registar que a taxa de penetração do renting automóvel face a outras formas de financiamento aumentou de 14% para 16% entre 2019 e 2020. Isto significa que embora o renting automóvel tenha assistido a quebras fortes, decorrentes da interrupção do crescimento económico e de uma alteração de mentalidades do cidadão em geral, que preferiu aguardar antes de fazer investimentos avultados, é uma indústria que consegue adaptar-se. Salienta João Trincheiras, do

As gestoras começam agora a dispor de um maior histórico de viaturas eletrificadas, o que permite um melhor ‘finetuning’ dos seus Valores Residuais

BMW Group, que Portugal ultrapassou recentemente os 10% de quota de veículos eletrificados no total de veículos vendidos, “o que significa que em em cada 10 veículos vendidos em Portugal é eletrificado. Estes dados vêm comprovar que a mobilidade “verde” é, cada vez mais, uma realidade e é um claro sinal de que as pessoas estão realmente a mudar os seus hábitos, e esta mentalidade está a afetar a forma como consomem e se movem”.

Entretanto, a vertente elétrica dominou a questão da mobilidade, que vai continuar a avançar no sentido da descarbonização. As alterações introduzidas no OE para 2021 relativamente aos veículos híbridos mostram que as soluções intermédias entre os motores térmicos e os motores elétricos estão rapidamente a caminhar para o lado destes últimos. Os gestores contactados são

unânicos em considerar que tanto para particulares, como para empresas, o renting tem sido a solução para o momento e isso aplica-se aos sectores que registaram um aumento da atividade. E, nas palavras de Maurício Marques, da Locarent, o renting resultou “na entrega de segurança e proteção para a mobilidade individual”. O produto, diz o mesmo gestor, é a “verdadeira alternativa em tempos incertos”. E isto porque estamos num momento em que a revolução das motorizações e a consciência ambiental são parte integrante da decisão, a par da otimização e da racionalização.

Sem ter a posse e sem se preocupar com a eventual depreciação das viaturas, o renting acaba por ser a solução do momento. Por outro lado, é relevante o tema da sustentabilidade. Diz Pedro Pessoa, da LeasePlan, que “a procura por motores elétricos e híbridos *plug-in* tem vindo a aumentar, ainda que de uma forma gradual, pois o foco das empresas na sustentabilidade é cada vez maior”. Relevante é, no entanto, um aumento da diversidade dos modelos.

João Soromenho, da Arval, antecipa que o ano de 2021 “verá uma tendência continuada face a 2020 de equilíbrio de vendas de motores eletrificados e de combustão dado que as marcas continuam a ter *targets* agressivos de emissões de CO2 na sua gama. Esta agressividade comercial permite às gestoras ter uma maior confiança na forma como valorizam estas viaturas. Além disso as gestoras começam agora a dispor de um maior histórico de viaturas eletrificadas, o que permite um melhor ‘finetuning’ dos seus Valores Residuais”. E ainda sobre o próximo ano, Pedro Pessoa realça que “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 com as boas notícias que temos tido, sobre a indústria farmacêutica estar a prever disponibilizar rapidamente uma vacina que permita começar a vacinação generalizada ainda este ano, começando a ficar dessa forma controlada a pandemia, em dois ou três anos voltaremos a uma situação em que os valores de negócio voltarão aos valores normais. Em relação ao negócio da LeasePlan, a aceleração da tendência do *Car-as-a-Service* – com as pessoas a preferirem a subscrição em detrimento da compra transformaram o negócio e o mercado –, terá certamente um papel na recuperação”.

E no renting de equipamentos tecnológicos as expectativas para 2021 são igualmente otimistas. Diz Tiago Ribeiro, da Grenke, que se espera “uma retoma económica



use
a NEWRENT solution for your business

**O futuro do seu negócio
passa por soluções práticas de renting.**

Flexibilidade, agilidade e garantia de qualidade e manutenção.
A consciência de uma Economia Partilhada segue de nós para si.

Veja por si em: use-newrent.pt



RENTING MOBILIÁRIO DE ESCRITÓRIO CLIMATIZAÇÃO CÓPIA & IMAGEM EQUIPAMENTO MÉDICO

ESPECIAL RENTING

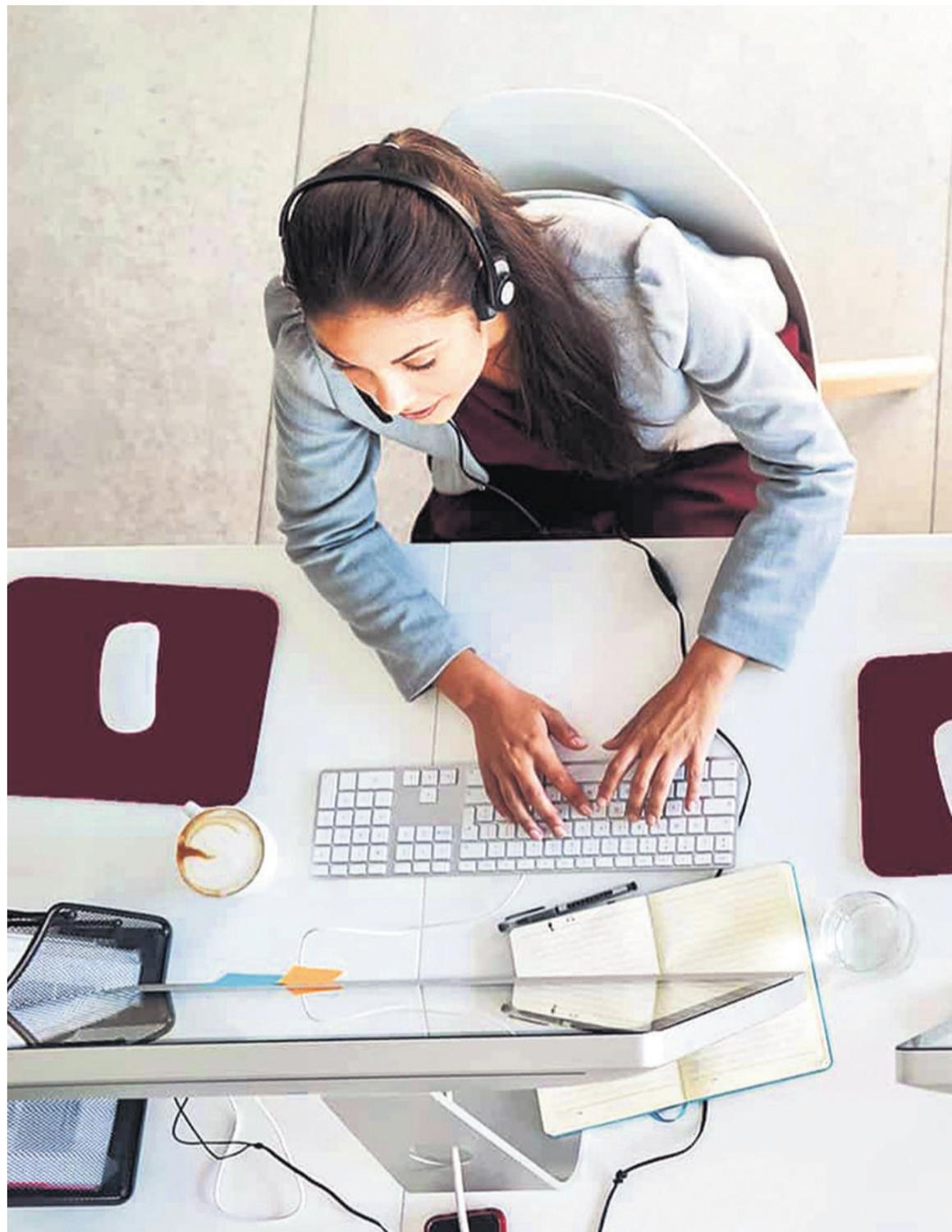
gradual e os investimentos que foram adiados em 2020 poderão vir a ser realizados em 2021”. Acrescenta o gestor que a pandemia “veio alterar a forma de pensar e de trabalhar das empresas, criando a necessidade de estarem preparadas para o trabalho remoto, e acelerando o investimento em novas tecnologias”. A expectativa, conclui, é que as empresas continuem a fazer “uma mudança gradual de postos de trabalho fixos para remotos”.

Valores residuais

Voltando ao renting automóvel, constata-se que a preocupação acerca dos valores residuais dos veículos eletrificados está praticamente ultrapassada, claro que falta a “consolidação da tecnologia inerente”, como bem sublinhou Maurício Marques e a melhoria do carregamento para “democratizar” as vendas, e isso ainda tem impacto no valor final. No entanto, os gestores são unânimes em afirmar que os valores residuais dos veículos eletrificados estão em linha com as demais motorizações.

Pedro Pessoa, da LeasePlan, frisa dentro desta linha que o TCO, ou Custo Total de Utilização, deste tipo de veículos “está cada vez mais próximo dos tradicionais”. Alerta ainda que “com a aproximação do preço do diesel, a gasolina tem também ganho competitividade, sobretudo entre os clientes particulares”. Conclui que “em determinadas quilometragens e segmentos, a gasolina pode ser uma opção viável”. E os números da ACAP – Associação do Comércio Automóvel de Portugal indicam que até outubro a quebra global nas vendas de automóveis em termos homólogos foi da ordem dos 37%, mas as vendas de veículos de passageiros durante o mesmo período com motorização elétrica subiu 39% em termos homólogos e, este tipo de veículo representa 11,5% do total das vendas de automóveis de passageiros no país. Estes números levam João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal, a antecipar um ligeiro crescimento do renting no segundo semestre de 2021. Afirma que a economia verde descarbonizada “é uma mudança inevitável porque, quer as empresas quer as pessoas, estão mais sensíveis à responsabilidade social e ambiental”. Pedro Gonçalves, da Kia, opta por um comportamento igualmente positivo e diz que como em todos os momentos difíceis “há sempre que procurar movimentos positivos, também ficou demonstrado que o renting é uma solução flexível e que permite fazer face a conjunturas mais desafiantes para as finanças empresariais.

É isto também é válido para os particulares, onde sentimos que o renting está a ganhar popularidade, ao permitir o acesso a uma viatura e todos os serviços agregados sem acentuadas exigências de capital inicial e com prazos ou quilometra-



istock

A pandemia “veio alterar a forma de pensar e de trabalhar das empresas, criando a necessidade de estarem preparadas para o trabalho remoto

gens “por medida”. A incerteza económica e, ao mesmo tempo, a extraordinária mudança trazida com a eletrificação, fazem com que o renting a particulares seja um fator de mitigação de riscos. É por isso que, na marca Kia, estamos a disponibilizar várias gamas nesta modalidade, onde registamos assinalável sucesso, nomeadamente na nossa oferta de elétricos, híbridos *plug-in* e híbridos”. E sobre as alterações fiscais no OE 2021, Pedro Gonçalves diz que “as alterações fiscais aos veículos eletrificados foram precipitadas, porque debilmente fundamentadas no plano técnico e, acima de tudo, absolutamente em contraciclo com os objetivos de descarbonização e de sustentabilidade ambiental do país e da Europa”. Na mesma linha está Ricardo Tomaz da SIVA. Diz que estas medidas vão “contra a corrente” da diminuição das emissões de CO₂, porque os veículos híbridos estão a ser desenvolvidos pela indústria por serem mais eficientes

em termos de emissões poluentes e contribuirão para o objetivo das normas draconianas de emissões de CO₂ em vigor na Europa. O que se vai registar no próximo ano, como resultado da nova lei, é a transferência de parte das vendas destes veículos para motores de combustão interna – gasolina ou diesel.

Mas não só: as empresas aderiram à solução híbrida – e isso explica que perto de 20% das vendas este ano em Portugal sejam de veículos desta natureza – e no novo contexto de limitação dos benefícios fiscais poderão não renovar as suas frotas ao mesmo ritmo. É lamentável registar que, não só o setor automóvel não conta com apoios por parte do Governo num momento de grave crise como a atual, como se encontra subitamente penalizado de forma incompreensível”. Nuno Jacinto da ALD Automotive, remata afirmando que “é importante não esquecer que os PHEV são uma novidade o que acarreta uma grande incerteza

quanto ao seu valor futuro, num mercado que está a evoluir muito rapidamente e com a divulgação constante de desenvolvimentos, nomeadamente no que respeita a autonomias”. Diz que a alteração na fiscalidade prevista no OE 2021 “veio acrescentar ainda mais dúvidas quanto aos futuros valores de venda para este tipo de viaturas, e como tal assumir que os valores estão corretos é relativamente ambicioso”.

Conclui com duas certezas: Se alguém tem modelos de previsibilidade de valores futuros são as gestoras; e o renting faz ainda mais sentido nestes contextos de incerteza, já que o risco fica do lado da gestora”. E questionado entre a opção do renting versus o leasing para o automóvel, afirma que “sem dúvida que o renting automóvel permanecerá como um aliado das empresas e também dos particulares. As necessidades de mobilidade das empresas e particulares mantêm-se e o renting continuará a funcionar como um grande apoio da economia, permanecendo como o maior impulsionador de novos veículos e soluções no mercado Português, seja pela flexibilidade e segurança que oferece no controlo e previsibilidade de custos, seja pela redução do risco que fica a cargo da gestora de frota. É exatamente pelas suas características intrínsecas que o renting assume maior protagonismo, tanto em tempos de crise como de mudança. Na mesma linha vai Maurício Marques, diretor da Locarent. Afirma que os particulares estão crescentemente a aderir a soluções de renting. “Com efeito, uma solução que anula, para o particular, riscos com a revenda futura do veículo e, bem assim, que integra todos os serviços de manutenção, seguro, viatura de substituição e substituição de pneus, entre outros, induz despreocupação, ainda mais valorizada em cenários de incerteza e mudança”. Conclui que “é já a melhor opção no presente, inclusivamente para os Particulares, e, conforme vários países europeus já o indicam, sê-lo-á no futuro”. João Soromenho, da Arval Portugal antecipa que o mercado do renting tenha um ligeiro crescimento a partir do segundo semestre de 2021, “sendo que notamos claramente uma crescente preocupação por parte das empresas e particulares para 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. 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”. Ressalva aguardar com expectativa as novas medidas inscritas no Orçamento do Estado para 2021. ●

NUM MUNDO EM MUDANÇA,
HÁ MAIS DE UMA FORMA
SUSTENTÁVEL PARA
IR DE A PARA B.



ESCOLHA A MOBILIDADE MAIS ADEQUADA PARA SI OU PARA A SUA EMPRESA.

Na Arval, oferecemos soluções de mobilidade flexíveis e sustentáveis em 30 países de forma a apoiar a sua transição energética, contribuindo para atingir os objetivos da sua empresa ou pessoais, sejam eles de uma viatura, uma bicicleta ou outra solução de mobilidade.

Independentemente do caminho que escolha, os nossos 7000 colaboradores garantem que terá um impacto positivo na sua comunidade, na sociedade e no planeta.

www.arval.pt



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

ENTREVISTA TIAGO RIBEIRO responsável do marketing da Grenke

PME com vantagens no renting tecnológico

As PME têm acesso a rendas fixas e sem incrementos mensais através do renting de equipamentos tecnológicos e podem manter intactas as linhas de crédito da banca, sustenta Tiago Ribeiro, responsável da área de marketing da Grenke.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

Quais as consequências conjunturais da pandemia no negócio do renting de equipamentos?

O renting de equipamentos tecnológicos tinha vindo a registar um crescimento nos últimos anos. Contudo, com a quebra económica, existiu uma diminuição na venda de equipamentos, o que acabou por afetar as empresas que oferecem diariamente soluções inerentes aos mesmos. Existem muitos sectores que foram bastante afetados com esta pandemia, fazendo com que invariavelmente exista maior receio por parte das PME em novos investimentos. Tal como em 2008, as empresas de renting de equipamentos tecnológicos fizeram parte da solução em plena crise económica. A banca tradicional não tinha a capacidade de dar resposta imediata às necessidades das PME e as empresas de renting de equipamentos tecnológicos foram bastante importantes nas soluções apresentadas ao mercado. Acredito que seremos novamente uma alternativa válida e importante na retoma da atividade económica.

O que é expectável para 2021?

Com a ajuda da vacinação, em 2021, espera-se uma retoma económica gradual e os investimentos que foram adiados em 2020 poderão vir a ser realizados em 2021. A pandemia veio alterar a forma de pensar e de trabalhar das empresas, criando a necessidade de estarem preparadas para o trabalho remoto, acelerando o investimento em novas tecnologias de forma a

criar melhores condições de trabalho para todos, tornando assim expectável que as empresas continuem a fazer uma mudança gradual de postos de trabalho fixos para remotos. Acredito que as empresas vão continuar a apostar mais em soluções digitais, dando assim continuidade ao processo de reinvenção e reorganização a que foram sujeitas durante 2020 de forma a responder às necessidades dos seus clientes.

O próximo ano também trará certamente uma continuação crescente da consciencialização ambiental das empresas e até nisso o renting de equipamentos tecnológicos é solução. Atualmente temos soluções de renting para *e-bikes* ou carregadores de veículos elétricos, permitindo assim investimentos em veículos de mobilidade elétrica por parte das PME portuguesas.

Quais os pontos fortes na opção de um renting em detrimento de uma aquisição?

O renting de equipamentos tecno-

lógicos apresenta várias vantagens para as PME portuguesas. Ao assinar um contrato de renting de equipamentos tecnológicos está a assinar um contrato de serviços, existindo assim a possibilidade de as empresas deduzirem o IVA das rendas como despesas operacionais. Numa fase em que a banca será certamente muito solicitada, as PME ao recorrerem a alternativas como o renting para fazer investimentos tecnológicos, conseguem manter as linhas de crédito intactas junto dos seus bancos e não aumentam a exposição junto do Banco de Portugal. Outra das vantagens que o renting de equipamentos tecnológicos permite às PME é a de fazer investimentos em equipamentos sem qualquer tipo de entrada inicial tendo também acesso a rendas fixas e sem incrementos mensais. Por fim, o contrato de renting de equipamentos tecnológicos dá-lhe toda a liberdade e flexibilidade de escolha no final do contrato. As PME têm a opção de renovar o equipamento, prolongar o contrato ou terminar o mesmo. Como recomendação, invista em recursos apreciáveis e alugue recursos depreciáveis.

O atual nível de taxas de juro é favorável à operação de renting em detrimento de aquisição ou de locação?

O contrato de renting de equipamentos tecnológicos não tem uma taxa de juro, apresenta sim, como em qualquer negócio, uma margem de negócio, o que comparando com a margem de negócio praticada em qualquer empresa, são valores bastante reduzidos. Comparando com as taxas de juro da banca tradicional são ligeiramente

“

Tal como aconteceu em 2008, as empresas de renting de equipamentos tecnológicos fizeram parte da solução em plena crise económica



mais elevados, no entanto, o contrato de renting apresenta vantagens fiscais e essencialmente vantagens operacionais quando comparado com um contrato de leasing ou com uma possível aquisição, sendo os principais a renovação dos equipamentos e os ativos (com alta depreciação) ficarem a cargo da entidade de renting.

A sustentabilidade entra na equação quando o cliente opta pelo renting?

A sustentabilidade está cada vez mais presente nas tomadas de decisão das empresas nos dias de hoje. Como exemplo disso mesmo,

damos a possibilidade de o cliente assinar o nosso contrato de forma totalmente digital. Com esta medida poupamos o ambiente, evitando deslocamentos e os papéis de contrato. Atualmente, com a assinatura dos nossos contratos digitais, já poupámos a nível mundial mais de 200 toneladas de árvores (equivalente a cerca de 1.300 árvores), mais de 5.000 toneladas de água (equivalente a 960 máquinas de lavar roupa), mais de 480 toneladas de dióxido de carbono (equivalente à poluição de 96 carros) e reduzimos mais de 33.300 quilos de lixo (equivalente a mais de 1.200 caixotes de lixo). ●

ENTREVISTA PEDRO PESSOA Diretor Comercial da LeasePlan

“Temos vindo a investir no digital para aumentar a eficiência”

Para responder ao contexto da pandemia e à quebra temporária da mobilidade, a LeasePlan, a maior empresa nacional de gestão de frotas optou pela melhoria da eficiência via digitalização e pela criação de novos modelos de negócio, afirma Pedro Pessoa.

Como contrariou a quebra abrupta da atividade dos rent-a-car?

A LeasePlan rapidamente percebeu que a sua oferta tinha de se adaptar ao período especial que vivíamos. Numa perspetiva de recuperação económica era importante, para as empresas, poderem optar por soluções mais flexíveis de curto e médio prazo, como o Renting de Usados, ou o FlexiPlan.

O FlexiPlan é a solução de renting para prazos curtos, para reforçar a frota das empresas só enquanto é preciso. Porque os novos tempos o exigem, o FlexiPlan está mais flexível - com prazos a partir de 6 meses, quilómetros ilimitados e a possibilidade de rescindir quando quiser, sem qualquer custo.

Quais são as condições necessárias para o crescimento da atividade em 2021?

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. Em relação ao negócio da LeasePlan, a aceleração da tendência do Car-as-a-Service - com as pessoas a preferirem a subscrição em detrimento da compra transformaram o negócio e o mercado -, terá certamente um papel na recuperação.

Quais as adaptações que o sector do renting fez durante 2020 para ultrapassar um período de reduzido aumento dos contratos?

Uma das preocupações da LeasePlan é desenvolver projetos que melhorem as ofertas e serviços para os nossos clientes. Ao desenvolvermos soluções e ferramentas online para gestores de frota e condutores estamos a tornar a gestão de frotas o mais ágil possível. Nesse sentido, temos vindo a investir no digital para ajudar a aumentar a eficiência, melhorar a segurança dos condutores e criar novos modelos de negócio e serviços que permitam gerir a frota à distância de um clique. Exemplo disto, é o lançamento re-



D.R.

considerando que os oito segmentos do estudo representam 86% da frota do mercado de renting (Utilitário, Pequeno Familiar SUV, Pequeno Familiar Generalista, Pequeno Familiar Premium, Médio Familiar Generalista, Médio Familiar Premium, Grande Familiar e Pequeno Furgão), constatamos que os ganhos de competitividade dos veículos elétricos e *plug-in* aumentaram comparativamente ao estudo do ano passado. Se tivermos em conta a quilometragem mais escolhida pelas empresas (30.000 km/ano), juntamente com o peso relativo de cada segmento nas frotas, passámos de uma situação de 53% de perfis de utilização em que o veículo eletrificado exibia um TCO inferior aos restantes em 2018, para os atuais 65% em 2019, um acréscimo de 12% em apenas um ano.

Assim, o que se concluiu é que, globalmente, os custos de utilização de um veículo 100% elétrico são na verdade mais baixos do que os de um veículo diesel equivalente. A competitividade do veículo elétrico face ao diesel está alicerçada em três componentes muito importantes do TCO (ou custo total de utilização): impostos, custos de energia e custos com a manutenção.

A curva de inversão do interesse nos veículos diesel está definitivamente assumida pelos clientes?

A procura por motores elétricos, híbridos e especialmente os híbridos *plug-in* tem vindo a aumentar no renting, pois o TCO (Custo Total de Utilização) deste tipo de veículos está cada vez mais próximo dos tradicionais. Para além do racional económico, as empresas estão também mais sensíveis às questões ambientais.

Com a aproximação do preço do diesel, a gasolina tem também ganho mais competitividade, sobretudo entre os clientes particulares, que necessitam de percorrer menos quilómetros e, por este motivo, conseguem preços mais competitivos no renting. Efetivamente, em determinadas quilometragens e segmentos, a gasolina pode ser uma opção viável - tudo depende da utilização pretendida pelo cliente. ● VN

cente, em fevereiro de 2020, do My Fleet - um novo portal para os gestores de frotas para *reporting online* da frota, que simplifica a gestão e dá aos clientes maior autonomia e controlo sobre os dados da sua frota; e a App LeasePlan, uma ferramenta completa de *self-service* que disponibilizamos desde 2018, um ponto de contacto único para tudo o que esteja relacionado com assistência e manutenção de veículos.

O que irá acontecer ao sector se a atividade económica não recuperar rapidamente em 2021?

O sector do renting, tal como os restantes sectores de atividade, teve de se adaptar às contingências deste período de pandemia e no futuro próximo terá de continuar a acompanhar os desenvolvimentos. Numa perspetiva de recuperação progressiva da economia, acreditamos que a procura por soluções de curto/médio prazo e mais flexíveis podem ser importantes para as empresas e para as pessoas. Opções como o Renting de Usados ou a solução de renting mais flexí-

vel o FlexiPlan, permitem às empresas escolherem a solução de mobilidade em conformidade com a duração de que precisam. Esta solução é 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.

Do lado dos gestores das empresas que fazem contratações, tem noção se os valores TCO para veículos híbridos e *plug-in* estão perfeitamente definidos?

De acordo com a 2ª edição do “Estudo Motorizações”, que a LeasePlan divulgou no início deste ano, e

“

A competitividade do veículo elétrico face ao diesel está alicerçada em três componentes muito importantes do TCO (custo total de utilização): impostos, custos de energia e custos com a manutenção



FÓRUM EQUIPAMENTOS

FERRAMENTAS ÁGEIS VÃO PERMITIR RECUPERAÇÃO RÁPIDA

O renting de equipamentos foi afetado pela quebra da economia, mas estará na primeira linha dos negócios no momento da recuperação. Os gestores contactados dizem que haverá vantagens em ter ferramentas ágeis. **VÍTOR NORINHA**

1 QUISEMOS SABER O QUE PENSAM OS GESTORES LIGADOS AO RENTING DE EQUIPAMENTOS SOBRE AS CONSEQUÊNCIAS CONJUNTURAIS DA PANDEMIA, E O QUE PERSPETIVAM PARA O PRÓXIMO ANO EM TERMOS DE NEGÓCIOS E DE ESTRATÉGIAS. INCONTORNÁVEL TAMBÉM É PERCEBER ATÉ QUE PONTO A SUSTENTABILIDADE PERMITE CRIAR VALOR ECONÓMICO NO LONGO PRAZO, E ATÉ QUE PONTO A REDUÇÃO DA PEGADA ECOLÓGICA É TEMA DE DECISÃO DOS GESTORES/CLIENTES DO RENTING DE EQUIPAMENTOS.



RITA CASCAIS
Administradora
da Polisistemas

“A Polisistemas faz 30 anos no próximo ano, e é especializada na comercialização de equipamentos, soluções e serviços de impressão e há mais de 15 anos que disponibiliza a opção da aquisição de equipamentos em renting. Ao contrário do expectável, a Polisistemas teve um incremento muito positivo na realização de contratos de renting desde o início da pandemia até ao presente. Este aumento de contratos foi registado não somente no número de operações como também no valor de negócios gerado. A conjuntura obrigou a que as empresas tivessem de inovar, atualizando equipamentos e processos, onde a necessidade de digitalização é uma constante para fazer crescer os seus negócios. Prevemos para 2021 a continuação da procura do renting de equipamentos, com especial incremento no segundo semestre, não só pela necessidade de digitalização bem como pela necessidade de controlo e redução de custos. Como sabemos, o renting permite a aquisição da mais recente tecnologia libertando a tesouraria das empresas para outras necessidades. Por outro lado, a sustentabilidade não é só um tema atual, trata-se de um movimento crescente e os verdadeiros gestores reconhecem na sustentabilidade a criação de valor económico a longo prazo. Notamos nos nossos clientes uma preocupação crescente na redução da pegada ecológica. Na escolha de novos equipamentos investem o seu dinheiro em soluções de maior eficiência. Para a Polisistemas o tema da sustentabilidade é e será sempre uma prioridade.”



ANDRÉ DIAS
Co-fundador e CTO
da Go With Flow

“Daquilo que temos observado nos nossos clientes atuais e potenciais, muitos dos processos de renovação de frota foram interrompidos e/ou adiados, levando ao prolongamento de contratos existentes ou mesmo não renovação sem substituição em

alguns casos, permitindo ganhar algum tempo para tomar decisões em função do que o futuro reserva e como as suas necessidades vão mudar. Embora o custo seja o principal elemento, o efeito do trabalho remoto e o enquadramento fiscal privilegiando escolhas mais sustentáveis deverão ser determinantes para 2021. Por um lado, não é clara ainda a extensão do impacto do “trabalho a partir de casa” e a sua profunda mudança na cultura laboral das empresas, e dos benefícios associados. Será previsível que ocorra (talvez não ainda em 2021) uma gradual alteração do paradigma existente, que tenda no caminho da otimização na perspetiva da empresa, mas também em escolhas e opções mais sustentáveis pelos colaboradores. E é no domínio da sustentabilidade que as mudanças deverão ocorrer de uma forma mais profunda, com uma clara aceleração da mobilidade (100%) elétrica, por um lado pela redução dos incentivos às soluções híbridas e aumento das poupanças associadas, por outro, pelo aumento da oferta do lado das viaturas e por soluções cada vez mais maduras no carregamento, que tragam o conforto e experiência de uso tão desejados. Podemos também começar a assistir a diversificações de composição de frotas quer em motorizações quer em tipologias (eventualmente até 2 rodas).

Por outro lado, é sobretudo nas grandes empresas que se observa uma aderência cada vez maior aos valores da sustentabilidade, reconhecendo como um pilar base para as decisões de investimento. No entanto, existe sempre a necessidade de aliar também a componente financeira criando um *business case* positivo para a transição para a mobilidade elétrica. E essa é também a nossa proposta de valor que permite tangibilizar os ganhos da sustentabilidade fundamentando decisões inteligentes sobre a frota tendo em conta dados de uso dos veículos, rotas e as necessidades dos seus clientes e colaboradores.

De realçar que instrumentos como o aluguer operacional têm sido essenciais para estimular a adoção de veículos elétricos. Creio que mais importante do que discutir os valores residuais (que podem ainda melhorar), importa destacar o papel na eliminação das barreiras tecnológicas para os consumidores e a manutenção de um preço competitivo de arrendamento. Embora esse preço não se manifeste necessariamente ao nível das rendas, uma análise de TCO evidencia já os ganhos pela opção elétrica, sendo quase sempre mais baratos do que as versões poluentes comparáveis, após serem refletidos os efeitos da fiscalidade e dos menores custos energéticos.”



VASCO SECO RODRIGUES
Administrador da USE
(ex-Newrent)

“Devo obviamente começar por dizer que a insegurança naquilo que está para vir, dita claramente o futuro de qualquer negócio, não só o de renting. A verdade é que, no caso da USE, podemos considerar a estabilização do negócio sem grandes flutuações, para já, mas sentimos que a angariação de novos contratos na área do renting de equipamentos de escritório está on hold. Vamos, com certeza, assistir a um ‘movimento’ de “new ways of working”, mas que ainda não se sabe ao certo como será. No entanto, estas consequências poderão tornar-se até bastante positivas para este sector. Mais do que nunca o mundo parece incerto e volátil, e os novos tempos caracterizam-se pela atenção dada às vantagens em não possuir determinados bens e procurar soluções que permitam, às empresas, ter grande capacidade de adaptação e agilidade, como é o caso do nosso serviço. Parece-nos que 2021 não será assim tão diferente na forma como já se pensavam os investimentos para o futuro das empresas – focando agilidade e flexibilidade, sem perder qualidade. Estamos no mercado há 20 anos e vimos estes fenómenos acontecer em plena recessão e com a subida de desemprego que se fazia sentir ainda em 2012. Numa primeira fase vimos as empresas crescerem dentro de *hubs* tecnológicos, incubadoras ou *co-works* (onde não necessitam adquirir equipamento), mas à medida que foram ganhando dimensão, e optaram pela sua autonomia em termos de espaço físico, viram no renting uma solução que se enquadrava perfeitamente nas suas necessidades e objetivos. Como o nosso serviço é “tailor made”, adaptar-se-á às necessidades que o universo das empresas ditará. Por outro lado, temos assistido cada vez mais a uma crescente preocupação da parte dos nossos parceiros e clientes. No caso da USE estamos ao lado do cliente mesmo quando o equipamento em questão já não vai ser utilizado. A USE, gratuitamente, trata da recolha dos bens, que ainda podem ter utilidade, e encaminha-os para uma IPSS. A BUS – Bens de Utilidade Social, com quem temos uma longa parceria. Esta entidade dedica-se à distribuição gratuita de mobiliário, têxteis e equipamentos para o lar a instituições com cariz de apoio social. Também os bens, que já estão degradados e sem utilidade, são gratuitamente recolhidos pela USE que procede ao seu abate por vias que minimizem a pegada ecológica, visando sempre a proteção do meio ambiente. O peso que esta ação tira ao cliente, com vista a um bem maior e comum, tem-se tornado um dos pilares do serviço mais apreciados.”

FÓRUM AUTO

RENTING CONDICIONADO PELA IMPREVISIBILIDADE ECONÓMICA

No renting automóvel assistiu-se a um adiamento das decisões de compra/renting por parte das empresas, enquanto as gestoras de frotas prolongaram os contratos. **VÍTOR NORINHA**

1 QUISEMOS SABER JUNTO DE GESTORAS ESPECIALIZADAS EM AUTOMÓVEL E TAMBÉM JUNTO DE GESTORAS DE MARCAS AS CONSEQUÊNCIAS CONJUNTURAS DA PANDEMIA NO NEGÓCIO DO RENTING; MAS TAMBÉM O IMPACTO DO NEGÓCIO DAS OPÇÕES FISCAIS PARA 2021 AO NÍVEL DOS PLUG-IN HYBRID. E, POR ÚLTIMO, QUESTIONAMOS OS GESTORES SOBRE O TEMA DA SUSTENTABILIDADE E DE QUE FORMA A QUESTÃO DA DESCARBONIZAÇÃO ESTÁ A TER IMPACTO JUNTO DOS DECISORES DE FROTAS E JUNTO DOS PARTICULARES QUE ESTÃO A OPTAR PELO RENTING.



PEDRO PESSOA
Diretor Comercial
da LeasePlan

“A pandemia de COVID-19 afetou e continua a afetar todos os setores da sociedade e todas as áreas de negócio. O papel de cada um, particular ou empresa, será enfrentar a situação e dar seguimento à vida e aos negócios dentro daquele que é o “novo normal”. No caso da LeasePlan, o contexto de pandemia afetou temporariamente a mobilidade e o setor automóvel, mas tudo fizemos e continuaremos a fazer para dar resposta e garantir a qualidade. Apesar da crise o nosso negócio subjacente continua forte e, na verdade, ainda com capacidade para crescer, graças à mudança de propriedade para a mega-tendência da subscrição, que irá acelerar o crescimento. Por outro lado e de um modo geral, sentimos que a procura por motores elétricos e híbridos plug-in tem vindo a aumentar, ainda que de forma gradual, pois o foco das empresas na sustentabilidade é cada vez maior. Acreditamos que a procura por soluções elétricas ou híbridas tem espaço para continuar a crescer, caso exista uma maior diversificação de modelos no mercado. Acresce que a LeasePlan é líder nacional no mercado do Car-as-a-Service e a sustentabilidade faz parte da sua estratégia. Temos como objetivo atingir zero emissões na nossa frota total em 2030. Os principais elementos da estratégia incluem a sensibilização dos clientes sobre what’s next em veículos de baixas emissões; facilitando a adoção de veículos de baixas emissões com propostas atrativas para os clientes; e a transição da própria frota de colaboradores da LeasePlan para uma frota de veículos elétricos até 2021.”



RICARDO TOMAZ
Diretor de Marketing
Estratégico da SIVA

“O contexto de incerteza que a pandemia criou traduziu-se numa tendência de adiamento das decisões por parte das empresas. A renovação das frotas foi particularmente afetada, com a consequente extensão dos contratos de renting. Ou seja, à queda do mercado de particulares juntou-se a diminuição das vendas a empresas. O ano de 2021 deverá, em função da evolução esperada da situação pandémica, repor alguma normalidade neste campo. Entretanto, as limitações recentemente incluídas – de forma apressada e tecnicamente deficiente - no Orçamento de Estado para 2021, no que diz respeito aos benefícios fiscais dos híbridos em geral, têm consequências nefastas no nosso negócio. Estas medidas vão “contra a corrente” da diminuição das emissões de CO2, porque os veículos híbridos estão a ser desenvolvidos pela indústria por serem mais eficientes em termos de emissões poluentes e contribuírem para o atingimento das normas draconianas de emissões de CO2 em vigor na Europa. Por outro lado, cada vez mais, os temas de consciência (ambiental ou outra) penetram na natureza do negócio. No caso dos automóveis, existe hoje uma verdadeira sensibilidade para as questões da mobilidade sustentável. Ninguém duvida que o caminho de futuro – a cinco anos - passa pela eletrificação e, por isso, muitas decisões de compra traduzem já essa realidade. Se isto é mais verdade no caso das empresas, cujos investimentos se inscrevem numa lógica de longo prazo, também muitos particulares manifestam a sua preocupação ambiental – e pretendem torná-la num “statement” - ao comprar veículos elétricos ou híbridos plug-in.”



RICARDO OLIVEIRA
Diretor de Comunicação
da Renault

“A pandemia teve um forte impacto negativo nas vendas de todo o setor automóvel e afetou todos os diferentes tipos de clientes. E o setor empresarial, que é aquele que mais recorre ao renting, não foi exceção mas, ainda assim, este segmento de mercado regista um desempenho menos negativo que outros como o aluguer de curta duração, por exemplo. Por outro lado, as recentes alterações (OE 2021) colocam desde logo um problema técnico uma vez que a quilometragem em modo 100% elétrico não é um parâmetro que conste dos documentos de homologação de qualquer automóvel. Parece-nos muito provável que um travão à aquisição de automóveis híbridos ou híbridos plug-in resulte numa opção por automóveis com motores totalmente a combustão. No caso específico da Renault os nossos híbridos plug-in cumprem com as restrições introduzidas quer na quilometragem em modo elétrico quer nas emissões máximas de CO2. O tema da sustentabilidade é um processo que tem vindo a evoluir favoravelmente mas certamente muito impulsionada pela compreensão que as soluções mais sustentáveis são, regra geral, mais interessantes também do ponto de vista económico.”



RUI ALVES
Responsável
de Frotas na Nissan

“A pandemia causada pela doença COVID-19 teve múltiplos impactos na nossa vida de uma forma global e, como tal, também no negócio de renting encontramos consequências; desde a quebra do mercado até ao tipo de negócio procurado pelas empresas. Assim o mercado de renting apresenta uma quebra superior a 30% (cai mais que o mercado automóvel no geral), em parte justificada por uma opção dos clientes que tem recaído mais no prolongamento dos contratos existentes, em detrimento da celebração de novos contratos. Há também uma procura crescente para soluções de mobilidade “on demand”, com prazos mais curtos em função das reais necessidades da empresa ou do seu colaborador. Por outro, a Nissan é pioneira, com o Nissan LEAF, na massificação das soluções 100% elétricas, acreditando que esta solução tem benefícios acrescidos para os seus clientes. Apesar de nalguns mercados mundiais a Nissan propor também produtos com motorizações plug-in hybrid, a marca não comercializa esta motorização em nenhum dos seus produtos na Europa. De realçar que a sustentabilidade é uma preocupação crescente de todos. A Nissan, enquanto marca líder na mobilidade elétrica, tem ajudado muitos clientes particulares e empresas na criação de um mundo com menos emissões, que consideram que os VE são a solução ambientalmente mais responsável e mais sustentável. É muito importante que Portugal dê passos maiores no que respeita à infraestrutura de postos de carregamento rápido, pois a “ansiedade da autonomia” continua a ser um obstáculo para muitos clientes.”

ESPECIAL RENTING



JOÃO TRINCHEIRAS
Diretor de Comunicação
da BMW Portugal

“A pandemia teve – e está a ter – um impacto muito forte ao nível da economia e consequentemente no mercado automóvel, que acaba por funcionar como um barómetro da economia. As empresas representam uma fatia muito significativa deste mercado e veem-se forçadas a adiar a renovação ou mesmo a reduzir as suas frotas para fazer face à crise provocada pela pandemia. Uma vez que o renting é um produto muito dirigido a empresas, é natural que venha a sofrer neste contexto. O teletrabalho – que veio para ficar – também poderá ter um impacto no sector visto que as necessidades de mobilidade das pessoas (e das empresas) se alteraram com esta crise. Sobre as opções fiscais para 2021 nos *plug-in hybrid* é uma medida do Governo que pode e vai certamente agravar a crise que o setor automóvel atravessa, sobretudo porque o mercado de veículos elétricos/eletrificadas estava a crescer significativamente em Portugal. Os veículos elétricos/eletrificadas representam cerca de 30% das vendas BMW e MINI em Portugal, e tínhamos previsto crescer para perto de 40% em 2021. No entanto, com a aprovação desta medida, acreditamos que iremos sofrer um impacto significativo e que terá consequências para os nossos resultados e para o objetivo comum de redução de emissões de CO2. Ainda não conseguimos fazer uma previsão do nosso desempenho para o próximo ano, mas estamos a fazer o máximo para criar medidas de contenção, de maneira a evitarmos um impacto ainda mais negativo na sustentabilidade do negócio. Apesar do contexto globalmente desafiante que atravessamos, as vendas de veículos eletrificados continuam a aumentar consecutivamente, à semelhança do ano anterior. Portugal ultrapassou recentemente os 10% de quota de veículos eletrificados no total de veículos vendidos, o que significa que um em cada 10 veículos vendidos em Portugal, é eletrificado. Estes dados vêm comprovar que a mobilidade “verde” é, cada vez mais, uma realidade e é um claro sinal de que as pessoas estão realmente a mudar os seus hábitos e que esta mentalidade está a afetar a forma como consomem e se movem. As empresas têm sido um dos motores da procura de veículos elétricos e esta aposta deve-se, não apenas aos incentivos fiscais de que beneficiam, mas também ao facto de, cada vez mais, as empresas delinear e investirem em estratégias de sustentabilidade, para as quais a

mobilidade elétrica é chave. Neste sentido, se forem disponibilizados mais apoios destinados aos particulares, não temos dúvidas que assistiremos igualmente a um aumento da quota de veículos eletrificados a nível global. Benefícios como o estacionamento gratuito, isenção de pagamento do imposto único de circulação, acesso às vias BUS, são medidas que poderão aliciar, de igual forma, o comprador particular, e assim, estimular a transição para a mobilidade elétrica.”



PEDRO GONÇALVES
Diretor de Vendas e Marketing
da KIA Portugal

“O negócio do renting, tal como todos os negócios em geral, ficou muito condicionado pela imprevisibilidade da retoma económica. Em virtude deste facto, assistiu-se, por um lado, a um adiamento das decisões de compra/renting por parte das empresas e por outro, à iniciativa por parte das gestoras de frotas no geral em prolongar os contratos em carteira. Na maioria dos casos a quebra é superior a 50%”. E sobre as opções fiscais para 2021 a nível dos *plug-in hybrid* refere é esperado “um impacto reduzido, se considerarmos que a autoridade tributária vai tomar como padrão o ciclo WLTP urbano, pois estas viaturas fazem em média até 50 quilómetros de autonomia, perfeitamente adaptadas ao que dizem os estudos relativamente ao número médio de quilómetros que os consumidores fazem em cidade. Mas o grave destas medidas não tem tanto a ver com as viaturas PHEV, mas sim com os puros híbridos, que são viaturas menos poluentes que as viaturas de combustão interna tradicionais e que veem assim terminar os incentivos fiscais. Mais uma vez, como tem sido hábito nas últimas décadas, manifesta-se a instabilidade fiscal e legislativa em torno do automóvel. Portugal não só é um dos países com a maior carga fiscal, como também um dos mais instáveis nesta matéria, o que desafia o mais elementar bom senso de política económica. As alterações fiscais aos veículos eletrificados foram precipitadas, porque debilmente fundamentadas no plano técnico e, acima de tudo, absolutamente em contraciclo com os objetivos de descarbonização e de sustentabilidade ambiental do país e da Europa. O novo quadro fiscal vai empurrar os consumidores para veículos mais poluentes. Por outro lado, os consumidores são hoje muito mais maduros em termos de conhecimento do que significa o tema sustentabilidade. Dou o



exemplo da Kia, que em Portugal já tem mais de 25% das suas vendas em veículos de motorizações eletrificadas. Não só em termos de presente como principalmente de futuro, o pensamento é cada vez mais em procurar contribuir para uma direção carbono zero. Mas ainda existe muito pouca cultura de informação, pois este caminho não é só construído através de uma viatura mais sustentável, mas sim em tudo o que consumimos diariamente, até na alimentação... No entanto e no que diz respeito aos automóveis, se no caso dos particulares o preço ainda é um fator determinante na inibição de adquirir uma viatura 100% elétrica ou híbrida *plug-in*, no caso das empresas, em virtude dos benefícios fiscais, esta inibição tem-se transformado num estímulo e a opção viaturas eletrificadas está e vai estar cada vez mais no seu “basket” de compras.”



NUNO JACINTO
Diretor Comercial
da ALD Automotive

“Num mercado automóvel com fortes quebras, as gestoras de frota foram naturalmente afetadas de forma severa na produção de novos contratos. No entanto, sabemos que o renting é historicamente mais resiliente a fases de crise, sendo que a taxa de penetração face às restantes formas de financiamento, sobe de 14% em 2019 para 16% em 2020, no total das viaturas ligeiras vendidas em Portugal. Os clientes continuaram a necessitar de soluções de mobilidade e, seja por

prolongamento dos contratos ou outras soluções, o renting soube dar resposta contribuindo para a estabilidade da nossa atividade. No caso particular da ALD Automotive, a primeira parte do ano foi diferente do expectável, sem aquisições e com a redução da nossa frota em determinados setores que foram fortemente impactados pela Covid-19. De qualquer forma, mantivemos os rácios principais da nossa atividade e estamos neste momento muito mais otimistas quanto ao futuro próximo. Tudo indica que o início de 2021 será marcado pela continuação da pandemia, que irá condicionar uma boa parte do ano 2021. Não temos a bola de cristal para saber quando se verificará a recuperação total, mas acreditamos que será rápida uma vez que como já referido, os nossos clientes continuarão a necessitar de soluções de mobilidade. Num futuro instável e incerto, as soluções flexíveis e de curto e médio prazo ganham ênfase e trazem mais segurança ao panorama das empresas, adaptando-se às necessidades do negócio. Estávamos seguros que esta seria uma oportunidade para desenvolvermos novos produtos e



D.R.



MAURÍCIO MARQUES
Diretor
da Locarent

“A pandemia teve, desde logo, um impacto direto e significativo na redução das vendas automóveis e o renting sofreu, por decorrência, esse impacto embora em menor escala. Tanto para particulares como para empresas, o renting tem-se afigurado como uma solução para este momento que vivemos. Quer na resposta a necessidades em setores que tiveram um aumento de atividade, quer na entrega de segurança e proteção para a mobilidade individual. Pela sua flexibilidade, o renting proporciona compromissos a curto prazo que são moldáveis à evolução da pandemia, o que torna o produto como uma verdadeira alternativa, em tempos incertos. (A evolução em 2021) dependerá em muito da evolução do combate à pandemia. Essa evolução determinará o grau de reabertura e confiança dos agentes económicos, com impactos diretos no investimento e, em particular, no investimento junto das suas frotas. De todo o modo, estas crises a par das evoluções do setor automóvel que temos vindo a assistir, designadamente com a revolução das motorizações e consciência ambiental, vêm acelerar decisões sobre processos de otimização e racionalização. Neste contexto, o renting, retirando o ónus da posse e da eventual desvalorização das viaturas ao locatário, tende a ser a forma eleita por um conjunto crescente de entidades particulares e coletivas. Por outro lado, os critérios para determinação dos valores residuais aos veículos PHEV e BEV não diferem dos aplicados para os das restantes motorizações. Depois dos veículos elétricos e *plug-in* já serem uma certeza, os valores residuais encontram-se, hoje, muito em linha com os demais noutras motorizações. Faltará ainda a consolidação da tecnologia inerente a esta tipologia de veículos, nomeadamente a melhoria da velocidade de carregamento, para permitir que os preços destes veículos possibilitem a “democratização” das vendas de forma massiva.”

serviços que dessem resposta a estas novas necessidades por soluções rápidas, eficientes e flexíveis, garantindo a mobilidade dos utilizadores e a atividade das empresas. Já tínhamos o desafio da transição energética, ao qual agora acrescentamos a nova realidade do mercado laboral, trazendo-lhe mais liberdade na escolha do veículo e no prazo de utilização. Foi nesse sentido, que afinámos soluções já instaladas e de sucesso para os nossos clientes, como o ALD flex – alugueres de curto/médio prazo superiores a 1 mês, com possibilidade de devolução após esse período mediante aviso prévio de apenas 48 horas – permitindo responder, seja a projetos ou atribuições temporárias ou a picos sazonais de atividade, e lançámos também e com boa receptividade, novas ofertas competitivas e de entrega imediata, como o novo produto ALD 2life - Renting de veículos semi-novos de diferentes segmentos. Ambos os produtos assentam numa devolução flexível sem penalizações finais, o que nos permite diversificar, garantir e maximizar a flexibilidade na mobilidade dos nossos utilizadores.”

É hora de levar a sério a Mobilidade Elétrica: um guia para a eletrificação da frota da sua empresa



ANDRÉ DIAS
Fundador e CTO na GoWithFlow, uma empresa tecnológica de soluções de gestão de mobilidade sustentável, localizada em Matosinhos

Independentemente da atual composição da frota, sem dúvida que a mobilidade elétrica está no seu radar. Mas para muitos, a viagem para as melhores práticas de mobilidade sustentável é complexa e plena de incertezas. O medo da mudança de um modelo de frota assente no gasóleo (sobretudo) e gasolina, para a eletricidade, obriga-nos a questionar os nossos fundamentos.

1. APR(E)ENDA O VERDADEIRO CUSTO DE ELETRIFICAÇÃO

Existe a perceção de que Custa mais ter um Veículo Elétrico (VE) do que um veículo de combustão interna. No caso do renting, embora o valor da renda possa ser mais elevado, os custos de energia e operação são significativamente mais baixos, o que aliado ao efeito da fiscalidade, mais do que compensa a diferença de preço. Trata-se de pensar numa lógica de gestão com base no TCO (Total Cost of Ownership), ou seja, no real custo para a empresa. Os nossos próprios dados mostram que, entre os mais de 4.500 VEs na rede da GoWithFlow, a poupança média global por veículo é superior a 225€ por ano.

2. ESCOLHA OS VEÍCULOS A ELETRIFICAR E (SOBRETUDO) PORQUÊ

Um mito comum sobre os VEs é o de que a sua autonomia simplesmente não os torna viáveis para a maioria dos usos diários. Mas os dados de uso real mostram o contrário, mesmo considerando níveis conservadores de autonomia de 200 km. Um dos clientes da GoWithFlow estava convencido de que, para a maioria dos veículos da frota, as rotas eram demasiado longas para eletrificar. Utilizando os nossos algoritmos analíticos, que avaliam as necessidades e padrões de uso e locais de estacionamento, concluímos que mais de 95% das viagens (e dias) de toda a sua frota de ligeiros (mais de 800 veículos) po-

deria potencialmente ser eletrificada. E que, aliando uma correta alocação diária de veículos em pool (otimização na gestão de frota), e uma oferta de veículos de aluguer tradicionais pela empresa locadora (quando necessário) permitiria uma total reconfiguração da frota.

Em última análise, o plano deverá considerar o perfil de risco da empresa e a sua capacidade de mudar, mas conversões mínimas da ordem dos 30% está ao alcance de todos. Um planeamento de mobilidade focado em dados permite às empresas implementar uma relação mais produtiva com a sua locadora para alcançar os seus objetivos financeiros e de sustentabilidade, ao longo de todo o contrato.

3. PLANEIE A SUA INFRAESTRUTURA DE CARREGAMENTO

Simplificando, não se pode ter VE sem postos de carregamento. Em função do perfil de uso de cada veículo, poderão e deverão ser instalados postos de carregamento, quer nas diferentes localizações da empresa quer na casa dos colaboradores, em soluções cada vez mais simples de instalar, e mais sofisticadas para que o consumo seja medido e compatibilizado com as limitações locais, com os custos suportados pela empresa, sempre que aplicável. O ecossistema nacional com a integração na MOBI.E, em conjunto com soluções desenvolvidas para espaços privados constituem oportunidades únicas para pensar a mobilidade elétrica de forma totalmente integrada.

EM CONCLUSÃO

Com o conhecimento dos principais fatores críticos da mobilidade elétrica, pode tomar as decisões certas sobre quais os veículos a eletrificar no seu negócio, e proporcionar a infraestrutura de carregamento que garanta o cumprimento das exigências dos seus colaboradores.

É POSSÍVEL:

- Reduzir as emissões de gases com efeito de estufa e a poluição atmosférica;
- Poupar dinheiro em mobilidade;
- Criar um ambiente melhor para os seus colaboradores e clientes, alterando cultura e comportamentos que se disseminam pela sociedade.

ESPECIAL RENTING



PEDRO NAVARRO MACHADO
Fleet Manager
da AUDI

“A pandemia tem uma abrangência em termos de impacto muito alargada sobre todos os agentes económicos. O sector automóvel não é exceção. O negócio do renting é feito na sua grande maioria com clientes empresariais e através de empresas (financeiras/locadoras). Assim o impacto é duplo. Numa primeira fase foram as gestoras de frotas quem em virtude da dificuldade de fazer novos negócios promoveram junto dos clientes a possibilidade de prolongamento dos contratos existentes, salvaguardando a frota que detinham sob contratos de renting. Posteriormente foram os próprios clientes, que em resultado de um ano tão atípico e complexo, viram nisto uma oportunidade para repensarem as suas regras relativas à frota automóvel ou apenas adiar as decisões de compra para tempos menos conturbados, o que gerou atrasos significativos na tomada de decisão ou mesmo adiamentos para 2021. Tudo isto contribuiu para uma redução significativa do volume de negócios feitos em 2020. Por outro lado, nas empresas o tema da sustentabilidade está quase sempre diretamente ligado aos incentivos fiscais que vêm associados. Como se sabe os carros mais sustentáveis são os híbridos *plug-in* (embora agora o OE para 2021 diga o contrário) e os elétricos, se nos primeiros a oferta é quase toda a gasolina, já os segundos têm autonomias que ainda dificilmente se adequam às necessidades dos utilizadores, assim o fator custo-benefício é muito valorizado e avaliado pelas empresas no momento da decisão. Não devemos esquecer que este tipo de viaturas obriga a carregamentos e como tal pressupõe um investimento adicional em infraestrutura para os permitir. Nos clientes particulares, acredito que o tema da sustentabilidade seja mais preponderante no momento da decisão, não só porque há menos benefícios, mas também porque são decisões tomadas pelo próprio para sua utilização e como tal a consciência ecológica estará mais presente.”



JOÃO SOROMENHO
Diretor Comercial
da Arval Portugal

“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. Do ponto de vista operacional da Arval, 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 deslocação para o trabalho e, conseqüentemente 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 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, conseqüentemente, está a ter um impacto em todas as atividades ligadas a este setor económico. Entre janeiro e outubro de 2020, como consequência da pandemia, verificou-se uma quebra superior a 37% no volume de vendas de viaturas ligeiras de passageiros, segundo os dados da Associação do Comércio Automóvel de Portugal. Contudo, a situação pandémica não afetou a tendência do aumento de venda viaturas com energias alternativas - elétricas, híbridas e híbridas *plug-in* - que, em conjunto, já representam 11,5% do total de viaturas novas de passageiros vendidas em Portugal até setembro de 2020, representando um aumento de 39% face ao período homólogo. O ano de 2021 verá uma tendência continuada face a 2020 de equilíbrio de vendas de motores eletrificados e de combustão dado que as marcas continuam a ter *targets* agressivos de emissões de CO2 na sua gama. Esta agressividade comercial permite às gestoras ter uma maior confiança na forma como valorizam estas viaturas. Além disso as gestoras começam agora a dispor de um maior histórico de viaturas eletrificadas, o que permite um melhor “finetuning” dos seus Valores Residuais.”



JOÃO BORREGO
Diretor de Vendas
da SEAT Portugal

“Efetivamente o sector automóvel tem sido altamente penalizado por esta crise e os resultados poderiam ter sido bem piores se não fosse a excelente resposta que as marcas têm dado. No nosso caso temos feito um enorme esforço para continuar a apoiar a nossa rede de concessionários que tem correspondido com um elevado nível de compromisso e dedicação à marca. Felizmente tivemos muitas novidades para comunicar neste período o que nos garantiu a motivação das equipas comerciais, tão importante nestes momentos mais desafiantes. O lançamento do novo Leon constitui assim um importante momento para a marca e garante a estabilidade da nossa rede de concessionários. Com entregas previstas já para janeiro, disponibilizámos o Leon Sportstourer com o motor *Plug-in*, 50kms de autonomia em modo elétrico, com 204cv e com um preço ao cliente de 24.990 euros mais IVA. Uma oferta única no mercado que permite às empresas beneficiar das vantagens fiscais (5% de tributação autónoma e recuperação de IVA). Por outro lado, cada vez mais os clientes preocupam-se com a sustentabilidade. Em Portugal tem havido uma procura para carros a gasolina e híbridos que combinam eletricidade com gasolina. Apesar de ainda não terem uma grande expressão, a venda de veículos elétricos tem vindo a registar uma forte subida. Na SEAT mantemos a capacidade de criar ofertas ajustadas aos vários tipos de necessidades, quer a nível de valor, quer a nível de viaturas com um excelente nível de equipamento. Numa altura em que a sustentabilidade se tornou a base da estratégia do setor automóvel, cresce a importância de se encontrarem novas soluções de mobilidade. O investimento da empresa previsto de cinco mil milhões de euros até 2025 será alocado a projetos de I&D para desenvolver novos modelos e a equipamentos e instalações em Martorell, com o objetivo de assumir novos projetos, em particular para eletrificar a gama. Até 2021, a SEAT tem como objetivo lançar novos modelos elétricos e híbridos *plug-in*, sendo o SEAT Mii electric o primeiro modelo desta “ofensiva”. Os modelos desta ofensiva serão a versão elétrica do Mii, seguindo-se as versões híbridas *plug-in* do Tarraco e da nova geração do Leon.”



RICARDO LOPES
COO da Hyundai
Portugal.

“Tratando-se de um produto vocacionado para empresas, o impacto foi bastante significativo uma vez que a queda de mercado provocada pela pandemia afetou, em grande escala, as vendas e as empresas. Sem dúvida que o impacto do OE nos *plug-in hybrid* será considerável. Este impacto passará, inevitavelmente, por uma quebra de vendas num setor que tem realizado grandes investimentos, no âmbito da sustentabilidade, e que não terão os resultados esperados. Os efeitos da pandemia estão a ser críticos para o mercado automóvel, no entanto o governo conseguiu implementar uma medida que veio agravar ainda mais a situação do setor. Se o rumo é efetivamente a descarbonização, este caminho passará, sem dúvida, pelos híbridos visto que ainda existe alguma incerteza por parte do consumidor face à compra de um automóvel 100% elétrico - nomeadamente devido à autonomia, rede de carregamento, necessidades do quotidiano, entre outros. As viaturas híbridas e *plug-in* híbridas correspondem atualmente a cerca de 15% do mercado das viaturas novas, são motorizações bastante mais eficientes do que os motores apenas a combustão e respondem às necessidades de todas as rotinas. Este segmento tem estado em constante crescimento e tem tido um papel fundamental na redução da pegada ecológica do parque circulante automóvel. No entanto, com esta aprovação da limitação aos incentivos fiscais para viaturas híbridas no âmbito do OE 2021, iremos certamente assistir a uma quebra abrupta na venda de veículos com tecnologias ecológicas. O aumento de dois mil euros, em média, do ISV neste tipo de viaturas apenas irá contribuir para a manutenção de Portugal no ranking dos parques automóveis mais antigos da Europa, com motores extremamente poluentes e obsoletos face às soluções tecnológicas existentes hoje em dia. Estamos perante um enorme contrassenso. Em vez de serem decretadas medidas que incentivem o abate de automóveis antigos e altamente poluentes, foi aprovada uma limitação nos incentivos fiscais daquelas que são as motorizações fundamentais para assegurar a transição para uma mobilidade sustentável. No caso particular da Hyundai, a marca é líder na ecomobilidade ao ser a única a disponibilizar ao mercado as 5 tecnologias de motorizações eletrificadas: híbrida, *plug-in* híbrida, 48v híbrida, 100% elétrica e hidrogénio. De facto, investimos em tecnologias distintas porque acreditamos que todas elas fazem parte da solução para a

descarbonização do parque circulante, adequando-se às diferentes necessidades e rotinas de utilização de cada condutor. Naturalmente que esse compromisso da Hyundai na democratização da ecomobilidade e numa maior abrangência de tecnologias pressupõe elevados investimentos, pelo que sentiremos claramente o impacto desta decisão.” Ainda de frisar que para além de todo o movimento de consciencialização ambiental, que é realmente uma tendência e tem vindo a impactar a decisão de compra, o principal *driver* na compra deste tipo de viaturas são e continuam a ser os benefícios fiscais. Daí que este tema de alteração da legislação seja tão impactante na descarbonização. A Hyundai tem feito um longo caminho para promover uma transição consciente para a ecomobilidade, respondendo às principais preocupações dos clientes quando consideram opções ecológicas: a incerteza dos valores residuais, custos de manutenção de uma viatura eletrificada, investimento inicial de compra ou qual a tecnologia que melhor se adapta à sua utilização da viatura. Para desmistificar estas questões e informar o cliente sobre a utilização e benefícios da motorizações ecológicas, a Hyundai criou a Blue Academy, um projeto diferenciador que tem como missão apoiar esta transição para a ECO Mobilidade, de uma forma muito próxima do cliente e com forte componente educativa. A Blue Academy é uma plataforma virtual que pretende esclarecer, formar e informar o público em geral, respondendo a todas as dúvidas sobre a ecomobilidade e apoiando o cliente na decisão de optar por uma viatura ecológica, para que tome o faça de uma forma consciente e informada. Em paralelo, e no sentido de tornar mais acessíveis todas estas opções, disponibilizamos também produtos específicos como Hyundai Open Drive ou o Hyundai Renting. Neste caso, falamos de um produto que dá total flexibilidade ao cliente, dispensando-o de assumir o compromisso de compra, numa fase em que ainda não tem certeza da tecnologia que melhor se adequa à sua utilização. Por outro lado, sabemos que a evolução tecnológica é rápida e, por isso, faz ainda mais sentido que os clientes de hoje optem por produtos que lhes permitem suportar apenas os custos de utilização da viatura, em vez de uma decisão de aquisição mais definitiva. Desta forma, permitimos ao cliente anular todos os receios inerentes a estas tecnologias e facilitamos o seu acesso às mesmas que, tendencialmente, exigem maior investimento inicial. Produtos como Hyundai Open Drive para viaturas elétricas e Hyundai Renting, agora com a possibilidade de contrato a cinco anos, tornam-se cada vez mais pertinentes neste contexto. Assiste-se claramente hoje a uma preocupação genuína por parte de todos os clientes com a sustentabilidade ambiental, que cada vez mais, optam por motorizações ecológicas no momento de trocaram de viatura. As motorizações eletrificadas representam já 20% do mercado e continuam a aumentar aceleradamente o seu peso, demonstrando que o consumidor está a aderir à mobilidade sustentável.”