



ESPECIAL

Renting

A SOLUÇÃO MAIS VANTAJOSA NUMA FASE DE TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

Há ainda quem se questione quanto à fiabilidade das baterias nos automóveis e à desvalorização dos automóveis 100% elétricos e o renting responde a essa dúvida. Nos equipamentos a grande vantagem está na escala dos investimentos e na opção por uma renda em vez de um investimento inicial pesado.



ANÁLISE

Sector é resiliente e tem forte capacidade de adaptação ■ P2

ANÁLISE

Vantagens do renting foram reforçadas devido ao contexto pandémico ■ P4

ENTREVISTA

Ricardo Oliveira
Fundador da World Shopper

“Mobilidade está a ser encarada como um serviço pago na proporção do que é consumido” ■ P6



FÓRUM

Que novos serviços está previsto serem lançados em 2022? ■ P10

ANÁLISE

Renting é resiliente e tem forte capacidade de adaptação

O período pandémico foi crítico para as empresas de renting mas, na generalidade das empresas, os contratos novos superaram os contratos vencidos. O sector demonstrou elevada resiliência.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

O renting mostrou conseguir adaptar-se às necessidades dos empresários. Mas quer o renting de equipamentos, quer o renting automóvel estão condicionados por fatores externos e cujo desfecho é difícil antecipar. No ramo automóvel é conhecida a crise dos chips, algo que decorre da concentração do seu fabrico em países do Extremo Oriente e na China e onde o problema do Covid se faz sentir com acuidade. A crescer à redução da produção temos o transporte e a logística é impactante em todas estas indústrias que dependem destas importações. O aumento dos custos generalizados na logística está ligado ao crescimento dos preços das commodities, nomeadamente dos combustíveis. Há ainda outros fatores que criam constrangimentos e aumento de preço e com reflexo direto nos contratos de renting como seja o aumento da sinistralidade, as alterações climáticas, os custos com o cyber crime e ainda o risco de subida dos juros motivado por uma perspetiva inflacionista que tem tendência para se manter.

Ainda assim os gestores do setor do renting estão numa expectativa positiva perante a impossibilidade de renovação de muitos contratos e que originarão contratos novos, ou ainda pela recuperação acelerada de alguns setores de atividade. A nova crise pandémica que se avizinha tem, no entanto, repercussões graves ao nível da atividade do turismo e do transporte aéreo, setores que contribuem para o crescimento do renting. Refere Tiago Ferreira da RCI Bank and Services, entidade que agrupa os interesses da Renault, Nissan, Dacia e Alpine, que em 2021 “a frota ativa em renting cresceu 1% face ao ano homólogo, o que significa que existiram mais contratos novos do que contratos que terminaram. De salientar que, durante o período pandémico, o produto do renting revelou elevada resiliência e capacidade de adaptação ao contexto desfavorável, tendo muitos clientes cujos contratos iriam ces-

sar naquele período optado por prolongá-los por mais um ou dois anos em alternativa à sua simples cessação ou à celebração por período mais alargado”. E sobre a crise dos chips para os automóveis refere que “a RCI Bank and Services, tal como todas as financeiras, não é imune à atual crise mundial de escassez de chips. Contudo, e como cativa de marcas com maior stock disponível do que a média das marcas em Portugal, apostou no lançamento de produtos fidelizantes com curtas durações para aumentar a rotatividade do parque automóvel e com todos os serviços incluídos, para que, nesta fase, haja uma maior tranquilidade na utilização da viatura por parte dos nossos clientes”. A ALD Automotive, através do diretor comercial Nuno Jacinto, sublinha a resiliência da atividade “principalmente em épocas de crise”. E acrescenta que a evolução do setor deu-se pela resposta eficaz à procura por soluções e que passou pela mobilidade de rápida aplicabilidade, com o crescimento exponencial do renting de usados; ainda pelas soluções digitais que proporcionem a necessária autonomia e conectividade entre o utilizador e a gestora, e acima de tudo, por soluções customizadas, no sentido de assegurar a flexibilidade necessária a esta nova realidade. Adianta Nuno Jacinto que “todo este novo contexto trouxe-nos novos desafios que vieram para ficar o que sem dúvida é muito estimulante para o futuro”. Sobre a crise dos chips refere que ela

Os veículos elétricos não devem ser considerados como forma única de mobilidade, o chamado “One size fits all”

“veio criar dificuldades reais, que se fizeram sentir essencialmente no panorama das encomendas e entregas. A falta de stocks, prazos de entrega alargados e a grande instabilidade nas datas de entrega foram as dinâmicas mais afetadas e com poucas soluções por parte dos construtores”. Frisa que da parte da empresa “procurámos mitigar estas questões, garantindo a mobilidade e a disponibilidade de serviço aos nossos clientes, propondo a antecipação dos processos de negociação e decisão, minimizando o impacto do contexto vivido; a abertura e flexibilidade na construção/atualização das políticas de viaturas, processo para o qual estamos capacitados para contribuir; e uma gestão muito ativa quer dos contratos atuais (nomeadamente com prolongamentos), quer de novos produtos como é o caso do ALD Flex e do ALD 2Life”.

Por seu lado, a Mercedes-Benz Van frisou que a evolução de crescimento foi mantido e estabilizou na ordem dos 10%, sendo que neste equipamento totalmente vocacionado para empresas o aspeto mais relevante é o facto de existirem setores de atividade “que se destacam na adoção da mobilidade elétrica, como é o caso das entregas e distribuição nas cidades, e do transporte profissional de pessoas”. Adianta Mário Neves, da Mercedes Vans que “as empresas demonstram um interesse na eletrificação das suas frotas, revelando preocupação em desenvolver as suas atividades de forma consciente com o futuro sustentável do nosso planeta, embora ainda não tenha sido atingido o potencial de mercado que se perspetiva alcançar nesta tipologia de veículos onde prevalece a motorização diesel”. Na mesma linha está Nuno Jacinto da ALD Automotive, que afirma que “a sustentabilidade aliada à mobilidade é uma temática cada vez mais acompanhada por todos, mas a passagem para as motorizações elétricas nem sempre acompanha esta tendência com a mesma rapidez. Esta deve ser feita de forma equilibrada. As novas tecnologias e respetiva transição têm a sua curva de aprendizagem. É necessário tempo, assim como

suporte, e a assunção do risco por parte das gestoras é um contributo muito importante para uma transição mais célere no mercado corporate. Devemos entender as situações em que as novas tecnologias trarão eficiência real ao nível das frotas”. Acrescenta que “neste cenário, o panorama atual corresponde ao exatável. O diesel ocupa ainda uma grande fatia das frotas portuguesas, mas o crescimento das motorizações eletrificadas tem ganho cada vez maior preponderância no mercado nacional, acompanhando o processo evolutivo conforme esperado. Frisamos que os veículos elétricos não devem ser considerados como forma única de mobilidade, o chamado “One size fits all”. O veículo elétrico é a resposta certa para utilizações específicas, assim como os veículos PHEV, híbridos, gasolina ou mesmo a gasóleo e todos eles encaixam num determinado perfil. Numa implementação de frota bem-sucedida, os clientes devem ter em conta fatores como o perfil de utilização e aptidão e garantir que terão acesso às infraestruturas de carregamento adequadas. Também aqui temos um papel fundamental no acompanhamento, suporte e aconselhamento às empresas, direcionando-as para as melhores soluções existentes no mercado, tendo em conta a aplicação destes fatores e que se tornam essenciais para uma transição energética de sucesso”.

A RCI, através de Tiago Freire, sublinha o importante pormenor e que é o facto de os clientes empresas já terem começado a aderir “a motores elétricos/ híbridos/alternativos (no último ano o mix passou de 20% para 32%), mas o diesel ainda continua a dominar com cerca de 53% (apesar de ter caído no último ano pois representava anteriormente cerca de 64% das vendas de empresas) seguido por viaturas a gasolina com cerca de 15% de peso nas frotas. É cada vez mais notório a tendência para as empresas se focarem nos veículos elétricos, seja pelos claros benefícios fiscais existentes, seja pela sensibilidade ao cada vez mais importante cálculo do TCO (total cost of ownership)”.



Tendências

Os particulares têm acelerado a opção pelo renting, sobretudo por jovens que optam por uma renda fixa e evitam surpresas. Refere Tiago Ferreira, da RCI, que “o perfil do cliente particular tem evoluído com as mudanças geracionais. De um lado, as gerações mais novas têm revelado crescente interesse pela mobilidade em alternativa à propriedade ou posse da viatura. Neste sentido, é com satisfação que temos assistido à procura mais acelerada por parte dos jovens de uma renda fixa que lhes evita quaisquer surpresas e lhes permite usufruir de todos os serviços com toda a comodidade. Por outro lado, e no extremo oposto da pirâmide etária, temos assistido a um fenómeno interessante e curioso de interesse por parte de reformados no produto do renting, o qual substitui o aluguer operacional a que acabaram por se habituar nas empresas onde trabalharam anteriormente”. Acrescenta que “o renting permite a esta geração mais velha a particularidade de poder mudar de viatura em poucos anos, ao mesmo tempo



Fabian Birmer/Reuters

que mantêm o mesmo tipo de via-tura até ao final das suas vidas. No final do ano de 2019, foi lançado o renting para particulares nas marcas Renault e Dacia. No final do corrente ano de 2021, a Nissan (através da sua estratégia de comunicação com a RCI) conseguiu que um em cada cinco dos seus clientes particulares optassem por um renting". Na mesma linha está Nuno Jacinto da ALD Automotive quando afirma que "é já uma certeza o crescente interesse e procura pelo renting por parte dos particulares, algo facilmente comprovado pela evolução do número de leads, bem como de novos processos e clientes. E são vários os fatores que têm contribuído para esta evolução, como a existência de um produto efetivamente ajustado às necessidades do cliente particular, uma comunicação cada vez mais universal e em diversas plataformas e que permite um maior conhecimento sobre o produto e ainda soluções como o renting de usados ALD 2Life que motivam grande interesse por este segmento de clientes".

Descarbonização é a palavra de ordem

"A Mercedes-Benz é pioneira no mundo automóvel e tem disponível uma completa e sofisticada gama de comerciais ligeiros 100% elétricos: o eVito Furgão e o eSprinter, aptos para o transporte de mercadorias, e o EQV e eVito Tourer, vocacionados para o transporte de 8 ou 9 ocupantes respetivamente e já em 2022 irá lançar o novo eCitan", refere o gestor Mário Neves. Adianta que o foco está na oferta de veículos 100% elétricos "ajustados às necessidades dos clientes, sem compromissos ao nível de equipamentos, com ofertas de rendas atrativas e soluções sem preocupações com a inclusão de contrato de serviço de série e garantia prolongada da bateria de alta-tensão. O novo Citan que lançamos no mês passado e que já foi eleito o Veículo Comercial Ligeiro Internacional do Ano 2022, é o último projeto de um veículo novo, para clientes profissionais da Mercedes-Benz Vans, a disponibilizar a opção de motor de combustão. Todos os nossos futu-

ros novos desenvolvimentos estarão disponíveis exclusivamente com motorizações elétricas".

Diz Tiago Ferreira que "neste capítulo, os nossos objetivos estão intrinsecamente ligados aos das nossas marcas: Renault, Dacia, Nissan e Alpine, as quais, juntas, são já líderes da mobilidade elétrica. Em traços gerais, estas quatro marcas irão lançar até ao final de 2025 cerca de 24 novos modelos,

Os particulares têm acelerado a opção pelo renting, sobretudo por jovens que optam por uma renda fixa e evitam surpresas

dos quais 10 serão 100% elétricos (com especial enfoque nos segmentos C e D). Para além disso, perspetiva-se a aposta na tecnologia do hidrogénio, na qual a alimentação a pilha de combustível será certamente um segmento promissor". Na ALD Automotive Portugal o ambiente foi assumido como um elemento estratégico da gestão. "Comprometemo-nos a desenvolver o nosso negócio de forma responsável, promovendo a melhoria do desempenho ambiental da atividade de renting e gestão de frotas", diz Nuno Jacinto. Acrescenta que "o setor da mobilidade tem um forte impacto e, como tal, uma responsabilidade acrescida no que respeita às alterações climáticas, razão pela qual colocamos grande foco no desenvolvimento de soluções de mobilidade sustentável. Ao nível da descarbonização interna, temos em prática programas que nos permitem diminuir a pegada de CO2 ligada à mobilidade interna e já previamente assumidos por exemplo aquando da assinatura do Pacto de Mobilidade Empresarial de Lisboa

e que garante o aumento de veículos verdes na nossa frota interna, o desenvolvimento de salas com sistemas inovadores de videoconferência, permitindo que reuniões que requerem maiores deslocações passem a ser realizadas neste formato, o aumento do número de carregadores elétricos no nosso parque, etc.. Ao nível da descarbonização da frota para clientes, existe um ciclo de desenvolvimento a este nível, que começa pela consultoria inicial, através de ferramentas internas de TCO que permitem desenhar a combinação/solução ideal em termos de motorizações e conjugação dos diferentes serviços de mobilidade, nomeadamente a inclusão de soluções sustentáveis e diferenciadoras como é o caso do ALD e-switch, exclusivo para contratos de veículos 100% elétricos. Para muito breve, temos o objetivo final de disponibilizar uma oferta elétrica global e abrangente, que permitirá ao Cliente usufruir de todos os serviços necessários à mobilidade elétrica, incluídos no contrato celebrado com a ALD Automotive." ■

ANÁLISE

Vantagens do renting foram reforçadas devido ao contexto pandémico

Utilizar o renting como solução particular ou empresarial revelou ser a melhor opção em termos pandémicos para quem depende da mobilidade. Quer seja para trabalhar ou, simplesmente, para deslocações em família, alugar um carro entre 12 a 60 meses oferece uma flexibilidade importante, especialmente a meio de uma pandemia.

JOÃO CASIMIRO
jcasimiro@jornaleconomico.pt

O renting é um serviço que disponibiliza ao cliente um automóvel novo, por um determinado prazo, normalmente entre os 12 e 72 meses, onde também pode ser acordada uma quilometragem variável, pré-definida e que, normalmente, inclui ainda um conjunto de serviços associados à utilização da mesma, como a gestão de frota, manutenção, reparações, pneus, assistência em viagem, viatura de substituição, entre várias outras coisas a definir por quem oferece e paga o serviço.

A pandemia de Covid-19 veio mexer com o ecossistema do renting e, face aos múltiplos confinamentos, talvez tenha existido uma ideia inicial de que este sector iria ser um dos mais prejudicados. Pois bem, foi precisamente o contrário que aconteceu. Tanto empresas como particulares, perceberam que o renting, para além das vantagens fiscais, é uma das opções mais viáveis em tempos incertos, oferecendo uma alternativa mais económica para quem precisa de uma viatura mas não está interessado em pagar o valor total. Assim sendo, importa fazer a distinção entre renting e leasing que, nesta segunda opção, o objectivo final é adquirir a viatura no final do contrato.

Joana Ribeiro Pacheco, advogada coordenadora do departamento fiscal da RSN Advogados, destaca as vantagens contabilísticas do renting: "O automóvel mantém-se contabilizado no balanço da locadora, devendo o cliente contabilizar a totalidade da renda como gasto do exercício, num único lançamento contabilístico

(enquanto prestação de serviços), o que simplifica, desde logo, a faturação". Para a responsável da RSN Advogados, ao contrário do que acontece no leasing, "os riscos económicos inerentes à utilização do automóvel no âmbito dum contrato de renting, tal como o valor residual ou a inflação, impedem sobre a locadora, uma vez que, como se referiu, não se verifica a transferência da propriedade, no final do contrato, abaixo do valor de mercado".

No que diz respeito às empresas, são várias as vantagens que levam os gestores a optarem pelo renting como opção prioritária para as

suas frotas. Desde logo porque implica apenas o pagamento de uma mensalidade fixa, que inclui os custos mais previsíveis como os seguros, impostos, assistência em viagem e troca de pneus. Adicionalmente, não é registado um passivo no balanço da empresa, reduzem-se os riscos ligados à utilização dos bens (desvalorização/manutenção). Em termos fiscais, Marta Gaudêncio, advogada da Pares|Advogados explica que para viaturas comerciais, viaturas ligeiras de passageiros para venda/locação, viaturas eléctricas ou híbridas plug-in o "IVA é dedutível nos termos gerais" e, no que concerne ao IRC, "a parte da renda correspondente à amortização do capital é aceite como gasto", estando sujeitas a "tributação autónoma nos termos gerais".

Para Jorge Neta, advogado associado coordenador da SPS Advogados, a grande vantagem do renting prende-se com a possibilidade de "acompanhar constantemente a inovação na tecnologia dos automóveis, nomeadamente através do recurso a frotas de veículos eléctricos ou híbridos, diminuindo assim a sua pegada ecológica e reduzir o risco da desvalorização comercial".

É precisamente neste último ponto que o renting ganhou vantagem nos últimos dois anos. A pandemia de Covid-19 acelerou a transição digital e obrigou as fabricantes automóveis de todo o mundo a abraçar o 'novo mundo' dos carros eléctricos, cujo objectivo é reduzir a pegada carbónica, mas também renovar a competição no sector. Fabricantes como a Tesla, Stellantis, Toyota, General Motors, entre outras, estão na corrida por uma fatia do mercado eléctrico e olham para o renting

A renting, para além das vantagens fiscais, é uma das opções mais viáveis em tempos incertos





Reuters

como uma montra para colocar os seus veículos na estrada e, quem sabe, começar a convencer os condutores a optarem pela mobilidade sustentável no futuro a curto e médio prazo.

Veículos elétricos com mais vantagens fiscais

Ao nível fiscal, o IVA pode ser dedutível na totalidade, caso se trate de viaturas ligeiras de mercadorias enquadradas na respetiva atividade a que se dedica a empresa ou particular. Adicionalmente, o IVA poderá também ser suportado, ou seja, igualmente dedutível na totalidade no caso das viaturas comerciais, mistas, elétricas ou híbridas plug-in, desde que o custo de aquisição não exceda os limites referidos no Código do IRC: 62,5 mil euros para as viaturas elétricas e 50 mil euros para as viaturas híbridas plug-in. Em relação às restantes tipologias de viaturas, Joana Ribeiro Pacheco explica que “o IVA suportado não é passível de dedução. Contudo, na eventualidade de não ser dedutível, o IVA relevará como gasto em sede de IRC, no caso das pessoas coletivas, ou de IRS, no caso das pessoas singulares com regime de contabilidade organizada. No que tange ao enquadramento fiscal em sede de IRC e IRS (rendimentos de categoria B com contabilidade organizada), são conside-

A grande vantagem do renting prende-se com a possibilidade de acompanhar constantemente a inovação na tecnologia dos automóveis

rados como gastos os resultantes da utilização do automóvel, que se traduzem nas rendas”.

Importa também referir que, não é fiscalmente dedutível como gasto, a parte da amortização financeira incluída nas rendas pagas pelo aluguer das viaturas correspondente ao valor das depreciações não aceites como gasto fiscal.

A advogada coordenadora do departamento fiscal da RSN Advogados explica que, no que se re-

fere às taxas de tributação autónoma, “estas serão calculadas em função do valor de aquisição do automóvel, considerando-se o valor utilizado para o cálculo da renda, e independentemente do ano de aquisição. Incluem-se neste montante sujeito a tributação automóvel todas as despesas inerentes ao contrato, tal como os serviços contratualizados”.

Sobre os encargos, propriamente ditos, do automóvel - viatura ligeira de passageiros, viatura ligeira de mercadorias, motos ou motocicletas, excluindo os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica, são sujeitos a tributação autónoma à taxa de 10%, 27,5% ou 35%, consoante o valor de aquisição da viatura, “exceto em caso de tributação do colaborador em sede de IRS, se situe, respetivamente, até 27,5 mil euros, entre 27,5 mil e 35 mil euros, ou exceda os 35 mil euros.

No caso dos híbridos plug-in, Joana Ribeiro Pacheco sublinha que as taxas de tributação autónoma mencionadas “são reduzidas para 5%, 7,5% e 17,5%, respetivamente, sendo que, no caso das viaturas ligeiras de passageiros movidas a GNV, são reduzidas para 7,5%, 15% e 27,5%. Todas estas taxas são elevadas em 10% se os sujeitos passivos apresentarem prejuízo fiscal no período a que respeitam tais despesas”. ■



Paulino Brilhante Santos
Especialista em Direito Fiscal e Sócio da Valadas Coriel & Associados

As vantagens operacionais do renting prendem-se com a maior flexibilidade no financiamento, nos prazos de renovação das frotas das empresas ou da troca de viaturas e de equipamentos, racionalização de custos associados com a utilização desses bens e a possibilidade para as empresas de dedução contabilística - como veremos para efeitos fiscais a situação difere da totalidade das rendas pagas à locadora. O renting oferece, assim, a flexibilidade de, através da fixação de um valor residual mais elevado no final do contrato, ser possível determinar um custo de aquisição da viatura mais elevado, aumentando desta forma o montante da depreciação anual fiscalmente dedutível. Os juros, seguros, manutenção e outros serviços associados ao renting incluídos nas rendas são dedutíveis na sua totalidade. Quanto aos juros é de notar que tratando-se de encargos financeiros não especificados e dada a natureza não financeira das locadoras é sustentável que não contem para o limite dos juros de empréstimos não dedutíveis em IRC.



Jorge Neta
Advogado Associado Coordenador do Departamento de SPS Advogados

Perante a situação pandémica que vivenciamos, e que se traduz num futuro instável e incerto a curto e médio prazo, cada vez mais são as empresas, e os próprios particulares, que procuram soluções que se apresentem flexíveis, reduzam o risco do investimento e que permitam ter custos operacionais cada vez mais reduzidos. No caso dos equipamentos, esta solução permite aceder à tecnologia mais actual, sem a necessidade da constante aquisição de novos equipamentos a cada evolução tecnológica, ao mesmo tempo que o fim de vida e a reciclagem dos equipamentos obsoletos passam a ser responsabilidade da locadora. A somar à longa lista de vantagens deste produto, há naturalmente que considerar os benefícios fiscais associados ao renting, como seja o facto de o bem não ser contabilizado no balanço da empresa, os custos resultantes do pagamento da renda serem dedutíveis em sede de IRC e IVA, como despesas operacionais, e existir uma simplificação contabilística, na medida em que a renda é contabilizada num único lançamento, como prestação de serviços.



Joana Ribeiro Pacheco
Advogada Coordenadora do Departamento Fiscal da RSN Advogados

A utilização de um automóvel - seja por via da respetiva aquisição, seja através de locação - deve implicar, de um ponto de vista contabilístico e fiscal, a ponderação de um conjunto de aspetos. Os encargos com o automóvel (viatura ligeira de passageiros, viatura ligeira de mercadorias, motos ou motocicletas), excluindo os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica, são sujeitos a tributação autónoma à taxa de 10%, 27,5% ou 35%, consoante o valor de aquisição da viatura (exceto em caso de tributação do colaborador em sede de IRS), se situe, respetivamente, até 27,5 mil euros, entre 27,5 mil e 35 mil, ou exceda 35 mil euros. Poderá resumir-se o renting como uma figura marcada pela simplicidade contabilística e fiscal dos movimentos/procedimentos que lhe estão associados. Sem prejuízo, sempre importará ponderar os gastos fiscais mencionados, tal como as respetivas possibilidades de dedução. Considerando que a renda é fixa ao longo do contrato, estes custos são facilmente estimados, possibilitando um planeamento financeiro e operacional eficiente no momento da tomada de decisão.



ENTREVISTA | RICARDO OLIVEIRA | Fundador da World Shopper

“Mobilidade está a ser encarada como um serviço pago na proporção do que é consumido”

A mobilidade alterou o ecossistema do negócio do renting e o fundador da World Shopper afirma que a mobilidade passou a ser encarada “mais como um serviço (...), e menos (a) compra e gestão de um bem que assegure essa mobilidade”.

JOÃO CASIMIRO E VÍTOR NORINHA
jcasimiro@jornaleconomico.pt

O aluguer de veículos ao minuto, ao dia ou ao mês reflete uma nova forma de olhar a mobilidade que se adapta às necessidades dos clientes. O renting tem, neste contexto, uma forte capacidade de expansão, assegura o fundador da World Shopper, Ricardo Oliveira. E na evolução da mobilidade há conceitos que falharam como tem sido o de “car sharing” no conceito “free-float”, mas a evolução evidencia que o “car sharing” pode avançar em núcleos de amigos e familiares e nas frotas das empresas. E para o futuro imediato do renting o gestor acredita que o mercado vai privilegiar o conceito de “carro-como-serviço” em detrimento da propriedade do mesmo.

Quais as principais mudanças na tendência de consumo no sector do renting?

O renting surgiu como um produto eminentemente dirigido às empresas e hoje seduz cada vez mais os particulares. Por um lado, as pessoas perceberam que, geralmente, se encontram num ciclo regular de troca de veículo e apreciam uma solução de pagamento desfasado sem entrada. Por outro, querem evitar a exposição a custos inesperados de manutenção e a fortes desvalorizações. Os particulares também se aperceberam que na compra e venda de um veículo não é necessariamente fácil fazer um “bom negócio”. Comprar um veículo implica um compromisso maior para o cliente, face a pagar para o utilizar durante um determinado prazo e distância. O nível de compromisso

da compra em propriedade aumenta a responsabilidade da seleção exata do modelo a adquirir e exige maior dedicação de tempo ao processo de aquisição. No renting é tudo mais fácil e transparente: geralmente existem campanhas sobre



Começa a ser possível aceder a valores mais competitivos de rendas, através do crescimento do renting de veículos usados

modelos com configurações fechadas de equipamentos, a renda inclui impostos, manutenção e desvalorização do veículo e o processo de contratação ocorre, frequentemente, à distância.

É claro que todas estas vantagens têm um preço e muitos particulares ainda optam pela solução de uma aquisição através de um crédito tradicional, devido aos superiores encargos mensais associados ao renting. Mesmo assim começa a ser possível aceder a valores mais competitivos de rendas, através do crescimento do renting de veículos usados.

De que forma a mobilidade alterou o ecossistema deste negócio?

As gerações mais novas parecem estar mais focadas nos serviços

prestados pelo automóvel, do que no produto em si. Além disso, o tempo e a conveniência passaram a ter cada vez maior valor nas sociedades modernas. Tudo isto contribui para que a mobilidade seja encarada mais como um serviço, que deverá ser pago na proporção em que é consumido, e menos na compra e gestão de um bem que assegure essa mobilidade. Os vários formatos de aluguer de veículos ao minuto, ao dia, ao mês e ao ano não são mais que diferentes formas de oferecer serviços de mobilidade adaptadas às necessidades de cada tipo de cliente. Este contexto parece-me ser favorável à expansão do renting.

Os veículos elétricos ainda são aposta de futuro, ou já são uma realidade do presente?



Os automóveis elétricos já são uma realidade do presente. Considerando os benefícios fiscais existentes, as opções dos 100% elétricos (BEV) e dos Plug-in Hybrid (PHEV) são praticamente incontornáveis para as empresas. A solução do renting é particularmente vantajosa nesta fase de transição energética, uma vez que há muitos clientes que ainda têm dúvidas em relação à fiabilidade das baterias e à desvalorização dos automóveis 100% elétricos. Optando pelo renting ficam menos expostos a eventuais riscos deste tipo.

Em relação ao tema da desvalorização, confesso que tenho uma opinião que não é muito consensual. Para além da enorme quantidade de novos lançamentos BEV e PHEV, dos vários anúncios do fim de comercialização de veículos a combustão, tanto por parte de fabricantes europeus, temos cada vez mais clientes seduzidos pelos automóveis elétricos. E sinceramente penso que, a maior parte deles ainda não sabe quanto irá desejar ter um elétrico num futuro próximo. Dito isto, penso que as pessoas deviam de estar mais preocupadas com a desvalorização dos veículos a combustão.

O 'sharing' tem condições para ser um modelo de negócio a longo prazo?

Indo diretamente ao assunto: não me parece fácil rentabilizar um negócio de "Car Sharing", sobretudo no conceito de "free-float" que dispensa a entrega dos automóveis em locais pré-definidos. Penso que a

viabilidade deste negócio está diretamente relacionada com os custos de aquisição, manutenção e logística do tipo de veículos utilizados: um "Sharing" de e-scooters (trotinetas elétricas) deverá ser mais facilmente rentabilizável do que um sistema que utilize motocicletas e, mais ainda, automóveis. Se o "Car Sharing" funcionar como forma de escoamento de determinados modelos que o mercado ainda tem dificuldade de absorver, as contas poderão ser diferentes.

Há outra vertente do "Car Sharing" que poderá funcionar, trata-se da partilha de automóveis entre núcleos de amigos e familiares e nas frotas das empresas. Esta solução é cada vez mais fácil de implementar graças aos avanços da tecnologia e à menor degradação dos veículos utilizados neste formato de partilha.

De que forma a pandemia afetou o sector e alterou os comportamentos de empresas e indivíduos?

Numa primeira fase da pandemia constatou-se que os veículos em renting estavam a percorrer menos quilómetros do que aqueles que tinham sido previamente contratados. Num contexto de incerteza generalizada, os operadores de renting prolongaram os contratos existentes. No segundo semestre de 2020 as vendas aumentaram mas depois, na sequência da crise dos semicondutores que afetou enormemente a capacidade de produção dos fabricantes de automóveis regressou a tendência da renovação dos contratos existentes.

Noutro plano, penso que a pandemia também fez com que o consumidor, tanto o particular como as empresas prefira soluções de mobilidade mais flexíveis e mais adaptadas ao ambiente de volatilidade que se instalou. O recurso intensivo às compras à distância durante a pandemia, também levou a que o consumidor passasse a procurar soluções mais simplificadas de aquisição ou utilização de automóveis. A contratação de um renting acaba por ser um processo essencialmente digital, por comparação com a compra tradicional de automóveis.

Quais as perspetivas de futuro para o renting a curto e médio prazo?

Os hábitos de compra parecem evoluir no sentido de privilegiar o "carro-como-serviço", em detrimento da sua aquisição em propriedade. Os fabricantes de automóveis também parecem cada vez estar mais interessados em promover ciclos de troca mais curtos e frequentes. A velocidade de evolução tecnológica também aconselha a que não se dê prioridade à aquisição em propriedade. Por outro lado, os fabricantes de automóveis estão cada vez mais a assumir-se como fornecedores de soluções de mobilidade. Os próprios concessionários estão, gradualmente, a mudar o seu negócio para se adaptar às novas necessidades de mobilidade. Desta forma parece-me que o renting, tal como outras soluções que proponham a mobilidade como um serviço, terá boas perspetivas de futuro. ■

erke

ERKE - EQUIPAMENTO PARA VEÍCULOS

Na ERKE temos o prazer de trabalhar com a maioria das empresas líderes no sector de renting automóvel. Assim os nossos clientes podem diluir o investimento dos nossos equipamentos por um pequeno acréscimo na renda mensal.

A instalação do nosso equipamento não requer quaisquer alterações nos veículos



Avenida António Augusto de Aguiar, N.º 19 - 4.º
1050-012, Lisboa - Portugal
Tel: +351 925 889 526

jdsiqueira@erke.pt

erke
EQUIPAMENTO PARA VEÍCULOS

<http://www.erke.pt>



PORTUGAL ESPANHA CHILE

Accesorios Erke



IPO

ANÁLISE. EQUIPAMENTOS

A forma rápida e sem esforço para aceder aos bens

Preservar capital e ter todos os equipamentos necessários para o funcionamento da atividade é o resultado possível com a contratação de um renting.

VITOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

“O valor de um bem reside na sua utilidade enquanto parte do processo produtivo e não tanto na sua propriedade”. A afirmação é de Bruno Castro, da Grenke Renting e revela aquilo que vai permitir às empresas dotarem-se de equipamentos com investimento nulo ou reduzido. Para as PME esta pode ser a solução natural não financeira, obtendo os equipamentos necessários contra o pagamento de uma renda ajustada às suas capacidades. A par das PME também o setor público pode beneficiar desta modalidade.

Em termos de vantagens, José Diogo Siqueira da ERKE sublinha que “o renting de equipamentos traz bastantes vantagens para as empresas a vários níveis – falo relativamente ao renting automóvel que é aquele com o qual temos mais convívio. Através do renting as empresas podem adquirir mais e/ou melhores equipamentos que doutra maneira teriam mais dificuldades em conseguir devido ao elevado investimento dos mesmos, permite que a empresa se foque exclusivamente na sua área de negócio pois “delega” a gestão da sua frota numa empresa especializada, contrata o serviço apenas para as suas necessidades concretas evitando assim o desperdício de dinheiro ou recursos”. Na mesma linha está Bruno Crasto, branch director Oeiras da Grenke Renting. Afirma que “cada vez mais, as PME entendem que o valor de um bem reside na sua utilidade enquanto parte do processo produtivo e não tanto na sua propriedade. Tendo por base esta premissa, o renting possibilita às empresas dotarem-se dos equipamentos necessários à concretização da sua atividade sem que tenham a necessidade de se descapitalizar ou endividar para o efeito. Também ao nível fiscal, o renting é uma solução interessante pois, não sendo uma solução financeira, os custos decorrentes são enquadrados como operacionais e por isso integralmente dedutíveis. Os processos são também muito simples, desburocratizados e possibilitam a assinatura digital, características que as empresas muito valorizam”.



Unsplash

guer de equipamento num único, ou ainda permitir que os atuais clientes utilizem o seu contrato para apresentarem soluções de locação aos clientes, com o risco transferido para a locadora. O mercado tem tendência a evoluir favoravelmente mas estará sempre ligado à conjuntura económica. Refere Diogo Siqueira da ERKE que “num ano que não se avizinha fácil para o mundo empresarial toda a ajuda na gestão dos ativos é bem-vinda”. E o renting continuará a ter procura porque é um produto que permite às empresas, sobretudo às PME, evoluírem com pouco ou nenhum investimento em quase todos os setores de atividade e por um aluguer mensal ou semanal, o que significa ter tudo por uma fração do seu valor. A Grenke estima que a recuperação total do negócio não aconteça antes de 2023 ou mesmo de 2024. E isto porque a incerteza obrigará a adiar investimentos e a formalização de novos contratos. Por outro lado, a pandemia, as alterações climáticas e os próprios riscos cibernéticos estão a obrigar a gestão das PME a repensar onde, como e quando investir.

Para os gestores o relevante é manter o foco no negócio e manter a liquidez necessária para a atividade, sem preocupações em gerir o capital dos grandes investimentos em equipamento. ■

Claro que a situação pandémica que está longe de estar resolvida influenciou este mercado. Recorda Bruno Castro que “a situação pandémica que vivemos traduziu-se numa desaceleração das economias mundiais. Ao nível do investimento o impacto foi ainda mais acentuado. A realidade é que, face a situações de confinamento e de incerteza, alguns investimentos foram suspensos ou adiados. Atualmente registamos

um número de solicitações diárias que se vai aproximando dos valores de referência de 2019. Isto demonstra que, após o pico da pandemia COVID-19, as empresas se encontram em recuperação dos seus níveis habituais de negócio e também da confiança, pontos-chave para a realização de novos investimentos”.

E se o renting de equipamentos permite praticamente comprar tudo, desde um computador a

uma impressora e tanto permite entrar no mercado dos escritórios, como dos consultórios e clínicas especializadas, também é verdade que o renting tem crescido a dois dígitos nos 10 anos anteriores à pandemia mas, percebeu-se que as empresas têm de inovar. A digitalização e a facilidade de processos é crítica e a Grenke anunciou a possibilidade de os clientes virem a englobar a totalidade dos contratos de alu-

O renting de equipamentos permite comprar praticamente tudo

O Jornal Económico não mudou,

O conhecimento de sempre,
agora com uma experiência de leitor
personalizada, edição diária digital
e convergência de formatos.

transformou-se.

Descubra a melhor forma
de estar informado
em jornaleconomico.pt



O conhecimento transforma.

FÓRUM

A mobilidade sustentável continua a crescer através da eletricidade

Os clientes do renting automóvel estão a mudar rapidamente para a mobilidade elétrica. O objetivo é crescer dentro de um conceito de mobilidade sustentável e as perspectivas na Europa é que a procura de veículos elétricos seja de 50% do total do mercado em 2030. **VITOR NORINHA**

- 1. Dos contratos novos de frota qual a percentagem de elétricos, eletrificados e motores a combustão colocado em 2021 vs 2020 e 2019 pela empresa? 2. Que novos serviços está previsto serem lançados em 2022? 3. Como é expectável evoluir o renting em Portugal em 2022?**



NUNO JACINTO
Diretor comercial
da ALD automotive

1. Os últimos desenvolvimentos conduzem-nos para um futuro por parte das marcas mais direcionado aos veículos eletrificados, não apenas pela evolução da tecnologia, mas também pelo lançamento de novos modelos e pelo incremento de baterias com maior autonomia. A procura tenderá a aumentar, mantendo a evolução registada nos últimos anos. Acreditamos que os veículos elétricos captem grande parte do crescimento e se tornem cada vez mais relevantes no médio prazo, a partir de 2025, onde se estima na Europa uma procura de EV de 30% e de 50% de BEV em 2030.

É um processo em crescimento exponencial, também repercutido na ALD Automotive Portugal que viu no segundo semestre deste ano, as motorizações eletrificadas a representarem 30% dos novos contratos.

2. Para 2022, apesar de termos a expectativa de um panorama mais estável em termos de pandemia, na ALD Automotive, continuaremos a:

- Apostar em soluções de mobilidade customizadas e que assegurem a flexibilidade necessária nesta nova realidade, com os nossos produtos ALD Flex e Renting de veículos semi-novos;
- Disponibilizar soluções de mobilidade inovadoras, abrangentes e completas como é o caso do nosso serviço ALD e-switch, desta vez incorporado numa oferta elétrica global e integrada;
- Trabalhar para mitigar as alterações climáticas, dando continuidade a projetos e serviços de mobilidade sustentável e que sustentam as diversas certificações a que nos propomos, como por exemplo a EcoVadis;
- Maior e mais abrangente informação para os nossos clientes, através dos nossos canais digitais, como por exemplo o MyALD, entre outros.

3. O Renting continuará a contribuir para o crescimento da mobilidade sustentável enquanto ator-chave na transição energética, apoiando os clientes

numa rápida e fácil mudança para a mobilidade elétrica. Sendo também uma atividade muito resiliente, continuar a servir os nossos clientes ao nível de diferentes produtos, ajustáveis a cada caso e de maior flexibilidade, trará resposta às necessidades dos clientes e reforçará o papel do Renting.



MÁRIO NEVES
Managing Director
da Mercedes-Benz Vans Portugal

1. A Mercedes-Benz Vans está com um peso de 4% de viaturas 100% elétricas, sendo as restantes vendas realizadas com viaturas de combustão.

2. Em 2022 iremos reforçar ainda mais o nosso leque de viaturas 100% elétricas, com o lançamento do novo eCitan. Iremos também apresentar o novo EQT, em complemento do novo Classe T e a nova versão do eVito Furgão com maior autonomia.

Em todos os nossos modelos iremos disponibilizar soluções de financiamento flexíveis Select & Drive, prontas e ajustadas às necessidades de cada cliente profissional, e que podem integrar o contrato de serviço, a extensão de garantia e outras necessidades.

3. O crescimento do renting estará ligado à capacidade de produção, que prevemos que não tenha um crescimento significativo em 2022.



TIAGO FERREIRA
Diretor de Marketing RCI
Bank and Services - Portugal

1. A RCI Bank and Services planeia lançar vários serviços em conjunto com as marcas em 2022. Em Portugal, o foco serão os serviços relacionados com a mobilidade elétrica, tais como assistência em viagem dedicada e viaturas de substituição. De salientar também que, até 2030, o grupo pretende obter 20% das suas receitas

através de serviços de dados e de comercialização de energia, através da marca Mobilize. Para complementar todos estes serviços, o grupo planeia produzir veículos adaptados que serão concebidos para uso pesado, modularidade, e serão 100% elétricos. De notar que estes veículos não serão destinados a venda, antes farão parte de uma oferta integrada de serviço de mobilidade global através da RCI Bank and Services. Nesse âmbito, preencherão as necessidades mais críticas da nova mobilidade, como: partilha de automóveis, transporte ou entregas de última hora.

2. O renting é claramente um produto de escala. Quanto mais contratos uma gestora tiver no seu portfólio, maior facilidade terá na negociação com as marcas e restantes operadores de serviços. É claro, portanto, que a concentração internacional é uma vantagem para essas empresas. No entanto, devo referir que as gestoras de frota generalistas têm vindo a perder quota de mercado para as gestoras de frota dos próprios fabricantes. Neste contexto, é paradigmático o exemplo da Renault, Dacia e Nissan, que, no segundo semestre de 2021, lançaram em Portugal o produto de renting para empresas com 100% do risco do valor residual assumido pela RCI. Acreditamos que é o momento certo para este lançamento, pois, ao contrário da maioria das gestoras de frota generalistas, podemos disponibilizar aos nossos clientes todos os serviços das nossas marcas. Nomeadamente, todas as manutenções, revisões e reparações serão sempre realizadas em oficinas preconizadas pelas marcas, protegendo o ecossistema do grupo.

3. É uma questão para 1 milhão de euros, face às constantes notícias de COVID e escassez de chips. Contudo, os últimos números apontam para um crescimento de mercado das empresas face a 2021 na ordem dos 30%, pelo que acredito que os contratos de renting terão um comportamento semelhante, pelo facto de existirem muitos contratos que não poderão ser prolongados novamente e que portanto terão forçosamente de originar uma renovação de frota. Pela parte da RCI, temos a ambição de ultrapassar no primeiro ano de renting os 1.000 contratos e começar desde já a sedimentar uma quota de mercado que será crescente ano após ano.



RUI CHAVES
Responsável de frotas
na Volkswagen Financial Services

3. O renting tende a ganhar espaço como uma das soluções de mobilidade no futuro. Para tal algumas correções ao produto vão continuar a acontecer para que deixam de acontecer "más experiências" de cliente, que inibem os clientes de repetirem o renting. Nesse sentido 2022 será um ano de evolução do produto e da oferta, na sequência do que tem acontecido até agora. As gestoras de frotas tradicionais querem conseguir atrair clientes particulares e PME's, que tradicionalmente preferem outras soluções, e as marcas automóveis percebem que o renting permite um ciclo de troca mais curto e reforçam a aposta neste produto em conjunto com as suas captivas. No entanto em 2022, e enquanto houver constrangimentos ao nível das entregas de viaturas novas, vamos assistir à extensão dos contratos atuais o que terá impacto ao nível do número de novos contratos de renting novos. Por outro lado o renting de viaturas usadas irá desempenhar um papel importante, como alternativa ao tradicionais processos de remarketing onde as gestoras de frota vendem as viaturas em final de contrato a comerciantes de viaturas usadas, pois vão usar estas viaturas para realizar novos contratos e satisfazer a procura que poderá estar condicionada pelos constrangimentos nas viaturas novas.



BRUNO LOURENÇO
Country Manager
Leasys Portugal

1. No caso da Leasys, mais do que lançar novos produtos em 2022, estamos focados em divulgar e consolidar as inúmeras soluções que lançámos em 2021. Sabemos que o mercado português é fortemente concorrencial com players historicamente estabelecidos e de grande dimensão. Procurámos desde o nosso primeiro dia disponibilizar soluções diferenciadas, que a Leasys tem implementado no mercado europeu com sucesso, tais como o Leasys Milles, o Be free e o Smart Renting. O Leasys Miles é uma solução de renting pay-per-use que propõe ao cliente uma cobrança por quilómetro percorrido, é uma verdadeira solução de mobilidade extremamente flexível e adaptada às necessidades de cada dia. Outra solução focada no conceito da flexibilidade, é o Be Free, um produto que possibilita ao utilizador ter ao seu dispor uma viatura através de um contrato de renting, permitindo a saída antecipada do mesmo sem penalizações. O Smart Renting tem também espoletado muito interesse, é uma fórmula em que a Leasys se disponibiliza, desde logo, a dar a conhecer o valor do veículo no final do contrato de renting. Ao longo de 2022, para além da dinamização das soluções referidas teremos um foco nos usados.

2. Globalmente, o mercado está numa acelerada transformação em direção à mobilidade sustentável, neste sentido, de modo a continuarem a disponibilizar serviços de qualidade e a inovar na arena da mobilidade, as empresas que nela atuam irão naturalmente procurar (ou continuar a procurar) economias de escala, seja na perspectiva operacional, seja como na económica. Esta é uma perspectiva claramente positiva para os providers e para o cliente que continuará a beneficiar de ofertas inovadoras e integradas a custos cada vez mais acessíveis. Há, todavia, riscos para o mercado caso esta concentração ocorra de forma excessiva com a criação de gigantes. Para o cliente, uma concentração desta ordem

significa menor poder de negociação e uma eventual redução nas soluções disponíveis fruto da menor concorrência. Uma concentração excessiva poderá impactar negativamente a inovação no setor, em particular se os racionais empregues sejam forem centrados unicamente em cortes de custos.

3. Estamos convictos de que o investimento em renting irá crescer, tanto nos particulares com a continuação do aumento da tendência da utilização vs. propriedade já referida, como nas empresas, onde se esperam algumas renovações de frotas que têm vindo a ser adiadas desde 2020. Naturalmente que a velocidade de recuperação do mercado será de forma maior ou menor impactada pela escassez de chips e consequentemente de automóveis novos para entrega.



RICARDO AMARO
Responsável Comercial
da F2ML Portugal

1. A evolução da frota LEV/PHEV desde o início da Free2Move Lease, em 2019, até novembro de 2021, foi considerável. Em 2020 já representou 6% da nossa produção e nos primeiros nove meses de 2021 representou 31% no total da nossa produção.

2. Durante o ano de 2022 estamos a prever integrar importantes serviços Free2Move com vantagens assinaláveis para os clientes, tais como o Free2Move Connect Fleet (Gestão da frota conectada) e Free2Move Charge MyCar (Carregamento Elétrico).

3. Creio que o mercado renting para 2022 será conservador uma vez que existem atualmente vários fatores externos que não conseguimos dominar. Os prolongamentos de contratos deverão continuar a ter um peso importante nas decisões dos clientes face à falta de viaturas novas. No cenário atual que vivemos é natural que as expectativas do mercado de renting não sejam de crescimento.

FÓRUM EQUIPAMENTOS

Incerteza ainda domina o mercado

O negócio no renting de equipamentos deverá, na generalidade das empresas, manter-se abaixo dos níveis de pré-pandemia. A incerteza ainda domina este mercado perante um novo surto pandémico. O volume de negócios para 2022 está a aproximar-se do nível de há três anos.

- 1. Como tem evoluído a procura do renting de equipamentos por parte das empresas e dos particulares?**
- 2. Que novos serviços está previsto serem lançados em 2022 pela companhia?**
- 3. Como é expectável evoluir o renting de equipamentos em Portugal em 2022?**



BRUNO CRASTO
Branch Director Oeiras
da Grenke Renting

1. A procura do renting por parte das empresas portuguesas tem evoluído num sentido favorável. No período compreendido entre 2008 e 2019, a GRENKE cresceu a um ritmo anual superior a 14%, ritmo que se intensificou nos três anos anteriores à pandemia onde crescemos a uma média anual perto de 17%. Isto claramente demonstra que, cada vez mais, as empresas identificam o renting como a solução ideal para fazer face aos seus investimentos. A nossa expectativa para o triénio 2020-2022 seria a de dar seguimento a este crescimento, o que apenas não ocorreu devido à pandemia e aos efeitos adversos que esta provocou na economia.

2. Durante o ano de 2022 iremos continuar a apostar e a dinamizar o renting e o factoring nas vertentes habituais. Iremos também intensificar os esforços na promoção do produto de "Contract Assignment", uma solução que permite aos nossos parceiros apresentar soluções de locação aos seus clientes utilizando para isso o seu próprio contrato mas transferindo o risco de cobrança para a GRENKE. Como novidade, iremos apresentar a solução "All In" que permitirá aos clientes, com apenas um contrato, englobar o aluguer de equipamentos e serviços prestados por determinado fornecedor.

3. O mercado de renting em Portugal irá crescer durante o ano de 2022 mas fixar-se-á, previsivelmente, ainda abaixo dos níveis de 2019, no pré-pandemia. Como tive oportunidade de referir, e apesar de já se registarem níveis de atividade interessantes, continua a existir um contexto de incerteza relativa a novos picos pandémicos. Por essa razão algumas empresas irão continuar a adiar alguns dos seus investimentos e consequentemente a formalização de novos contratos de locação para equipamentos. A retoma integral dos níveis de negócio de 2019 ocorrerá certamente durante os anos de



2023 ou 2024. No que respeita à GRENKE, iremos continuar ao lado das PME na realização dos seus investimentos, apoiando na concretização dos mesmos.



JOSÉ DIOGO SIQUEIRA
Sales Manager
na ERKE

1. Temos vindo a perceber que o renting é cada vez mais uma opção das empresas no que toca à gestão de frotas. Apesar de na ERKE não fazermos renting dos

nossos equipamentos percebemos que a grande maioria dos nossos clientes o faz no que respeita à sua frota automóvel. Desta forma temos de garantir que a nossa maneira de trabalhar é compatível com as exigências dos nossos clientes e das empresas locadoras envidando esforços para que o valor dos equipamentos se inclua no próprio renting da viatura caso o cliente assim o pretenda. Assim, o investimento dos clientes é diluído pelos anos contratados do renting dando uma maior folga financeira às empresas.

2. Para o ano de 2022 não temos previsto lançar novos produtos. O objetivo para este próximo ano é o de expandir e consolidar a empresa no mercado português. Cimentar as relações com os nossos atuais clientes e parceiros de negócios procurando sempre aumentar o nosso leque de

clientes e pontos de serviço a nível nacional.

3. Acredito que o renting de equipamentos em Portugal tenha tendência a evoluir pelas razões já acima mencionadas. Num ano que, devido a toda a conjuntura que vivemos, não se adivinha fácil para o mundo empresarial toda a ajuda na gestão dos ativos é bem vinda. O facto de o renting permitir a aquisição de equipamentos necessários à atividade das empresas com pouco (ou nenhum) investimento inicial em troca de um valor mensal, garantir uma gestão independente e especializada, com assistência garantida, todos os serviços incluídos, permitir personalizar consoante as necessidades de cada um faz com que seja um produto cada vez mais procurado e necessário.



Ready to move you



Com o ALD e-Switch

tem todas as razões para conduzir um veículo elétrico. É uma solução pioneira que permite aos condutores de veículos elétricos, a “troca” por um veículo térmico/combustão para utilizar em diferentes ocasiões. A combinação ideal entre ambiente e mobilidade.



ALD
Automotive