



ESPECIAL



Renting

MAIS UTILIZAÇÃO E MENOS PROPRIEDADE

O renting associado ao automóvel mas também ao equipamento informático, hospitalar e a outros suporta um conceito de utilização em detrimento do conceito associado à propriedade. A aceitação deste conceito está em crescendo. No automóvel o êxito está ligado às muitas dúvidas sobre a solução tecnológica de futuro e o renting acaba por proteger as empresas e os particulares de riscos excessivos de potencial depreciação da viatura. No renting de equipamento é relevante as soluções para o trabalho colaborativo.

ANÁLISE

Renting automóvel sofre com a escassez de viaturas ■ P2

ENTREVISTA

Luís Lopes
Managing Director da CarNext

“Carro tornou-se um bem escasso” ■ P4



ANÁLISE

Transição verde dá força aos benefícios fiscais do renting ■ P6

FÓRUM

Quais os desafios para o renting nos próximos dois anos? ■ P8

EDITORIAL

Back to basics



Vitor Norinha
vnorinha@jornaleconomico.pt

Quase toda a conjuntura favorece o negócio do renting. O advérbio não está lá por acaso. A indústria deveria estar a passar pelos seus melhores momentos, com as empresas e os particulares a necessitarem de um modelo que lhes permitisse mitigar os receios da revolução nas motorizações mas, acaso dos acasos, o renting sofre com a falta de viaturas para entrega imediata. Foi a crise dos semicondutores e agora é o encerramento de unidades industriais na China devido ao perigo pandémico do Covid-19 para justificar os atrasos nas entregas de materiais para as unidades de montagem.

O renting automóvel é o mais conhecido porque tem crescido de forma acelerada na resposta à necessidade de mobilidade eletrificada e que se traduz nos vários meios de transportes disponibilizados e que não apenas o automóvel. Isso significa a partilha, a escolha dos veículos para as situações de trabalho ou de férias e também o tipo de combustível. Um mercado como o português fortemente dieselizado está a converter-se para o eletrificado, com os consumidores empresas e particulares ainda receosos dos tempos de carregamento e das autonomias necessárias para as respetivas necessidades. Os operadores continuam a fazer o respetivo papel de satisfazer as necessidades dos clientes e nesta travessia do deserto vão encontrando soluções como a alteração dos modelos ou o alargamento dos contratos, tendo em conta as orientações políticas de descarbonização total em 2035 para o automóvel, ao mesmo tempo que lutam para satisfazer necessidades de clientes em que os modelos eletrificados ainda não conseguem cumprir a nível de autonomia ou de tempos de carregamento.

Nos equipamentos o renting tem uma função semelhante quando se fala em satisfazer as necessidades dos escritórios com menos pessoas devido ao teletrabalho, de equipamentos de telecomunicações ou de medicina e que estão em constante evolução. ■

ANÁLISE

Renting automóvel sofre com a escassez de viaturas

Poucos antecipariam que o maior problema do renting na atualidade não é a falta de clientes, nem de estratégia, nem de mercado, mas falta de automóveis.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

O arranque do renting foi como solução empresarial mas ganhou asas por questões fiscais, pela facilidade de contratação e muito em particular pelo facto de ser a solução para a disrupção que se assiste no mercado quando ao futuro das motorizações. Em simultâneo acaba por ser a solução para a mobilidade elétrica nas várias expressões e customizações que o mercado pretende. E se ganhou asas com as empresas é junto dos particulares onde se vê um crescimento mais acelerado.

No futuro, como indica Rafael Aguilera Lopez do BPI, o renting deverá evoluir para “soluções modulares”, ou seja, a cedência de viaturas para diferentes situações destinadas a car sharing e oferta de outras soluções de mobilidade como motos, bicicletas ou trotinetes.

Mas é nos novos modelos de mobilidade que se centra o renting. A pandemia foi das situações com maior impacto nesta indústria porque alterou o modelo de trabalho com a assunção do teletrabalho e menos deslocações com viatura. O resultado foi uma procura para modelos de mobilidade e não a detenção de uma viatura para determinado colaborador.

No renting automóvel o maior problema do momento é a entrega de viaturas com disrupções a nível de stocks de determinados equipamentos, nomeadamente chips, o que atrasou as entregas ou altera as ofertas e equipamentos das viaturas. O conceito de utilização e não de propriedade tem vindo a “de-

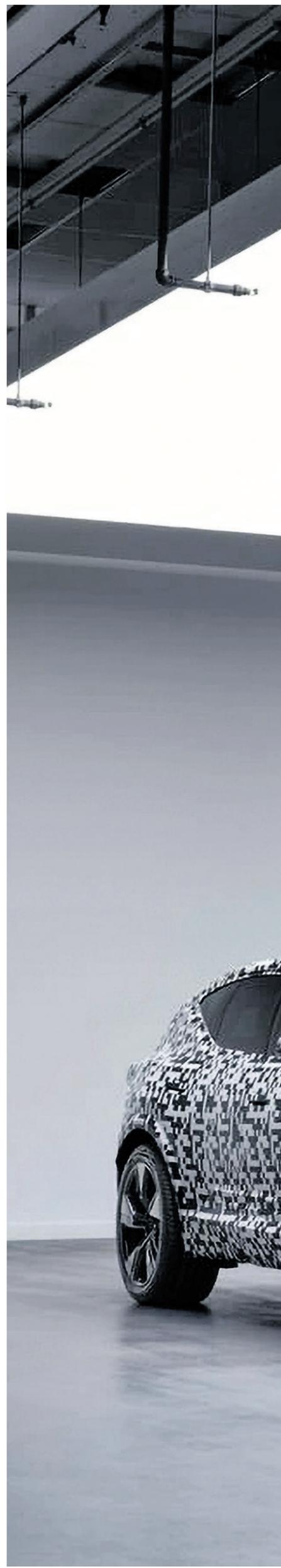
mocratizar-se” como a solução mais simples. E a par dos stocks de viaturas a grande dúvida, como enfatiza Luís Morais da Mazda, está na solução tecnológica que vingará no médio/longo prazos e a solução financeira do renting acaba por ser aquela que melhor se adequa à necessidade de defesa perante o risco de depreciação futura do veículo, caso não se acerte na tecnologia que vingará no futuro. Ora este é um dos temas relevantes do momento pois prever a tecnologia certa ajuda a construir o racional da proposta financeira, frisa Luís Morais, e a criar o valor residual futuro.

E quanto a viaturas para entrega há prazos de um ano de espera, algo que cria grandes incertezas

nos clientes, alerta Nuno Silva da Volvo, e cria dificuldades nas empresas a nível de planeamento. Em simultâneo as várias marcas mundiais estão a colocar o ano de 2030 como o limite temporal para que a venda de todos os veículos seja de eletrificados e, em alguns casos como na Volvo, todos os modelos serão 100% elétricos.

A crise mundial que alguns economistas antecipam, embora os dados dos bancos centrais dos vários países continuem a antecipar crescimentos económicos, embora cada vez mais moderados, constitui um problema maior para o renting perante o potencial arrefecimento das economias e o natural arrefecimento da procura por automóveis ou por equipamentos em renting. De qualquer forma é a convicção das locadoras e das marcas que os clientes corporate vão continuar a privilegiar a solução, sobretudo para os veículos 100% elétricos, “uma vez que externalizam e mitigam o risco da evolução tecnológica”, refere Nuno Silva. Na ALD Automotive a estratégia passou por antecipar todas as situações logo que se colocou em causa a continuação das entregas atempadas de viaturas com a crise dos semicondutores. Explica Nuno Jacinto daquela empresa que as opções foram a antecipação das renovações, em alguns casos, um ano antes do fim dos contratos, depois foi a opção de prolongamento de contratos, sendo que aqui contaram com as alterações dos comportamentos dos condutores que passaram a fazer muito menos quilómetros com o teletrabalho. Depois consideraram alternativas em termos de marcas e modelos; e ainda colocaram como resposta possí-

Quanto a viaturas para entrega há prazos de um ano de espera, algo que cria grandes incertezas nos clientes





Polestar/HO via Reuters

vel para os clientes os modelos 100% elétricos e que têm prazos de entrega mais curtos.

A par de tudo isto e de forma a facilitar o uso de veículos eletrificados está a expansão do ecossistema de infraestruturas de carregamento e de mobilidade elétrica nas várias vertentes. Nuno Jacinto salienta o papel das gestoras de frotas “na promoção ativa de um melhor desempenho ambiental da atividade de renting. Nomeadamente através do aconselhamento das melhores soluções de acordo com diferentes perfis de utilização dos condutores”.

O futuro do automóvel

A morte dos veículos a combustão vai ocorrer em 2035. Este é o fim da venda de veículos a gasolina e a gasóleo aprovado pelo Conselho Europeu sob proposta da Comissão Europeia. O objetivo é cortar as emissões de CO2 provenientes dos veículos automóveis em 55% até 2030 e cinco anos depois um corte radical a 100%. Calculam os analistas que os ligeiros de passageiros e os de mercadorias na Europa são responsáveis por um total de 14,5% das emissões de gases com efeito de estufa. Sobre este tema refere, em nota, Christoph Erni, CEO da Juice Technology, que está traçado o futuro da indústria da mobilidade elétrica a partir de 2035. E isto significa que a Comissão Europeia renovou o apoio ao “new deal verde” para uma nova política em matéria de clima, energia e transportes, sendo que as negociações com os Estados membros individuais estão pendentes antes de o regulamento entrar em vigor, mas a deliberação foi o pontapé e saída para uma nova política.

A eletromobilidade está gradualmente a ganhar terreno como a tecnologia e propulsão dominante, escreve Erni, da Juice Technology. Refere ainda este gestor, em nota, que este marco para além de “estabelecer um horizonte temporal, acresce que “exclui a escolha de tecnologias de propulsão alternativas, tais como o gás natural ou hidrogénio, pelo menos para automóveis de passageiros e mercadorias”. Esta decisão tem implicações para os construtores mas também para toda a cadeia de abastecimento, sendo que muitas empresas precisam de acelerar a transição. Entrámos definitivamente na eletromobilidade com a indústria das baterias a crescer, mas também a infraestrutura de carregamentos que precisa de responder a necessidades nos setores público e privado e criar sistemas dinâmicos de gestão e carregamento. No entanto, no texto votado pelos deputados europeus fala-se em alternativas em termos de tecnologia e que não apenas a eletricidade, mas também veículos a pilha de combustível e veículos movidos a hidrogénio. E isto significa, segundo o mesmo documento entregue aos deputados europeus, que cada país instalará nas autoestradas, pontos de carregamento elétricos a cada 60 quilómetros, sendo que hoje existe este nível de postos de abas-

tecimento para combustíveis fósseis. E ainda postos de abastecimento de hidrogénio a cada 150 quilómetros. Bruxelas quer ainda políticas que facilitem a redução de preço dos veículos elétricos. Mas todos estes objetivos são ainda curtos, segundo os ambientalistas. Pedro Nunes da Associação Zero, citado pelo jornal Público, refere que até 2030 será preciso baixar emissões em 65% e, desta forma contrariar a ambição do parlamento europeu. Recorde-se que em 2020 as emissões de CO2 provenientes dos automóveis caíram 12% na União Europeia, com a pandemia a ajudar com a redução do tráfego. Mas em 2022 a procura de petróleo recuperou e nem os preços elevados do combustível devido às sanções impostas à Rússia na importação de petróleo e gás, fizeram regredir a utilização do automóvel. No documento entregue aos deputados estava o ano de 2030 para o fim da produção de veículos alimentados a combustíveis fósseis, algo que quase todas as marcas já assumiram como objetivo. Ainda assim os deputados europeus aceitaram aliviar o limite de emissões zero para 2035. ■

Soluções nos equipamentos

A capacidade de adaptação às necessidades dos clientes é a aposta das empresas de renting de equipamentos. Pedro Chaves e Vasco Rodrigues da USE falam de modelos “tailor made” e modelos flexíveis. Esta empresa tem soluções de equipamentos para escritórios e hospitais e quer olhar para os espaços a transformar numa ótica de fornecer o que melhor se adapta às necessidades dos clientes. E a partir da inovação é possível recriar os espaços, sobretudo numa altura em que a opção é o trabalho colaborativo. Mas também são os fatores conjunturais que estão a ajudar o renting de equipamentos. A Grenke, através de André Mesquita, salienta que a subida dos custos energéticos e o nível de inflação obriga a que as empresas pensam na liquidez e as opções que passam pela manutenção do capital e que o renting de equipamentos permite. Estes são fatores, segundo este gestor, que indicam que os próximos anos serão de crescimento para o setor.

ENTREVISTA | LUÍS LOPES | Managing Director da CarNext

“Carro tornou-se um bem escasso”

Os veículos usados são uma alternativa à aquisição de um bem que se tornou escasso, avança o managing director da CarNext.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

Há veículos comerciais com um a dois anos e com o mesmo preço do veículo novo. A explicação está no tempo de espera por um carro saído de fábrica.

Como caracteriza o atual momento de vendas dos usados?

Vivemos um momento desafiante, não há como o esconder, existe uma falta de produto fora do normal, a pandemia, escassez de semicondutores e mais recentemente a guerra na Ucrânia vieram sem dúvida trazer desafios adicionais ao mercado dos usados. Felizmente em termos de procura e à exceção do mês de abril (mês em que sentimos o receio dos consumidores, devido à inflação, aumento das taxas de juros), tem sido positiva, no fundo o carro tornou-se um bem escasso e os usados uma forma rápida de ter uma viatura disponível. Respondendo à pergunta de forma direta, os usados estão a vender-se bem, e mais produto existisse, mais carros venderíamos.

É verdade que há usados com preços próximos dos veículos novos?

Sim, não se aplica a todos os modelos, mas para viaturas específicas, por exemplo VCL (Veículos comerciais ligeiros) com um ou dois anos o preço está muito próximo de uma viatura nova, mas diria que acaba por ser normal, tendo em conta o tempo de espera para entrega de uma viatura similar nova. A CarNext continua a ter preços competitivos em comparação com os seus pares, dando aos seus clientes amplas possibilidades de escolha nas atuais condições do mercado.

Como é feito o mercado de usados? Com veículos saídos do renting e leasing ou também com importações?

As viaturas que existem disponí-

veis no mercado são maioritariamente do renting, leasing e também retomas vindas diretamente do consumidor, este último ponto não sendo novo está, contudo, a crescer e a ganhar um peso cada vez mais importante, existindo já muitos players a apostar forte nesta vertente.

Quanto às importações, temos feito algumas experiências na CarNext, mas muito residuais até porque o sucesso não tem sido o esperado, muito por culpa do tempo que em Portugal se demora a legalizar uma viatura.

Como tem evoluído o renting dos usados? Há procura? Que tipo de veículos?

A CarNext não disponibiliza renting de usados aos seus clientes, contudo do contacto que temos com as gestoras de frotas, tem sido um produto de particular importância nestes tempos mais recentes, pois permite-lhes ter oferta, não havendo novos, fazer renting de usados torna-se a única opção para disponibilizar uma viatura ao cliente. Claro que este ponto não ajuda a venda de usados, pois são mais viaturas que deveriam entrar no mercado, mas que acabam por fazer mais 2/3 anos no renting antes de voltar a entrar e claro está com mais quilómetros e idade.

Em termos de veículos, eu diria que um pouco de tudo, com particular incidência nos segmentos cidadão, carrinhas, SUV's e LCV.

A procura de eletrificados a crescer que acontece nos veículos novos também acontece nos usados, ou os clientes são diferente?

Sim, cada vez mais temos clientes a procurar elétricos e híbridos plug-in e a CarNext está a trabalhar para expandir a nossa oferta neste espaço. Há um foco crescente no aspeto ambiental na compra de automóveis, e por isso temos investido mais na formação do nosso pessoal sobre a venda de veículos elétricos.

Em termos fiscais os usados são



mais interessantes para particulares do que para empresas?

A maioria dos usados CN tendo IVA discriminado não existe qualquer diferença de atratividade em termos fiscais. São por isso interessantes para ambos, os usados, sendo mais baratos, são uma solução mais económica para as empresas, no ponto de vista da Tributação Autónoma, pois conseguimos disponibilizar uma viatura de um segmento mais elevado com um preço mais acessível, logo pa-

gando menos taxa. Isto para não falar no facto de já terem sofrido a parte mais acentuada da curva de desvalorização.

Que impulso trouxe à CarNext a entrada da Constellation Group no capital?

Em 14 de outubro de 2021 anunciámos a combinação do Constellation Automotive Group e da CarNext. Esta combinação criou o maior player totalmente digitalizado da Europa em termos de volume, valor e rentabilidade. E sendo o player digital mais capitalizado da Europa, com dois mil milhões de euros de liquidez disponível, a Constellation tem o poder de fogo para expandir o nosso negócio e melhorar as nossas operações.

As intenções dos novos proprietários para a CarNext são atrativas e vão no sentido de acelerar o crescimento da empresa nos vários territórios, incluindo Portugal, com o benefício de recursos financeiros significativos e conhecimentos especializados da indústria.

Quais os desafios da CarNext

em termos de sustentabilidade, redução da pegada ambiental e transição energética?

Cada vez mais consumidores estão preocupados com o futuro do nosso planeta e querem fazer a sua parte. A tendência é de termos EV cada vez mais acessíveis em segmentos cada vez mais baixos. Os promotores do leasing empresarial selecionam os veículos elétricos em muito grande escala e a oferta de carros elétricos usados de qualidade está a crescer significativamente, uma vez que muitos carros elétricos em leasing já estão a chegar ao fim dos seus contratos. Este fenómeno tornará os carros elétricos acessíveis e ao alcance de um grande grupo de consumidores.

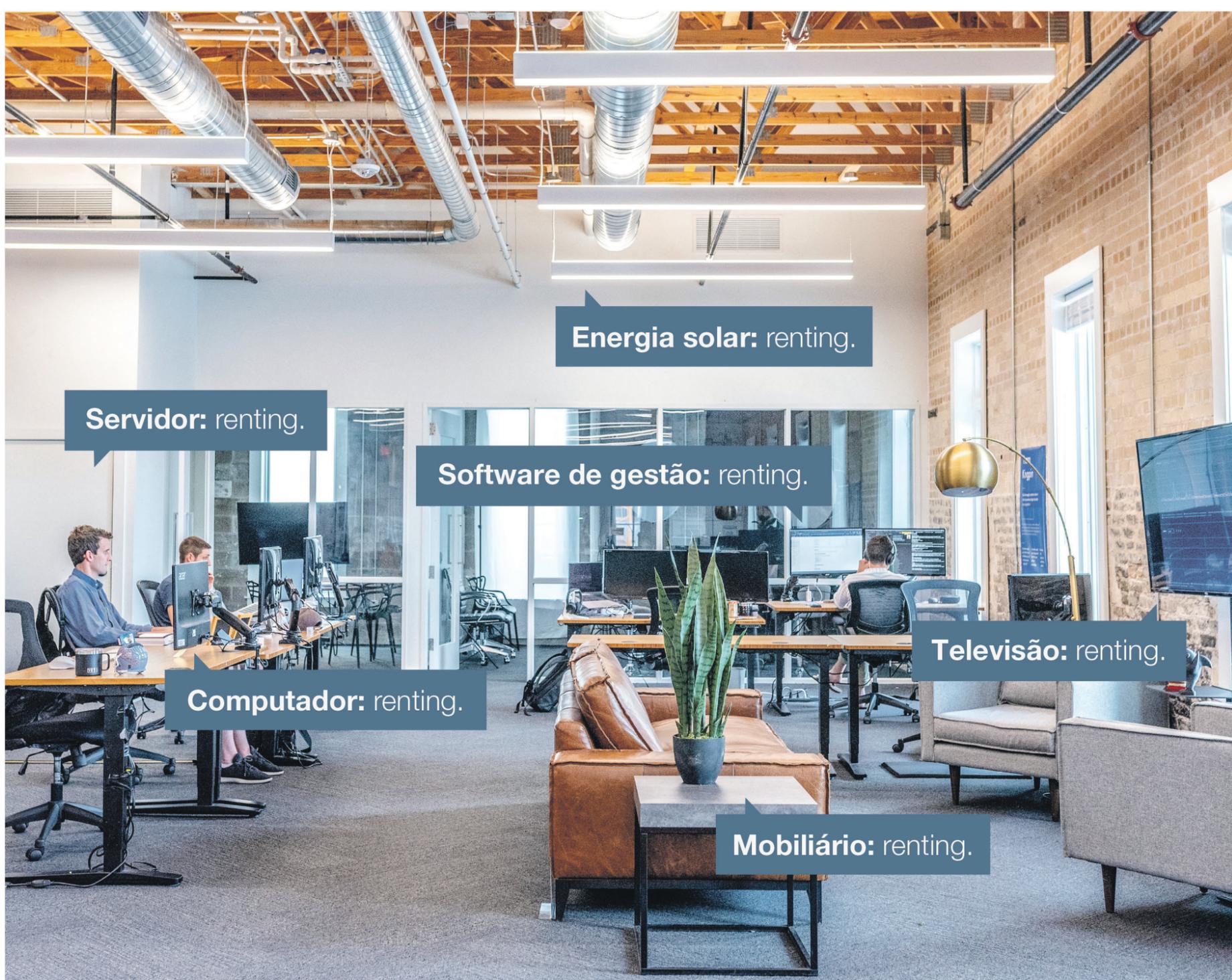
Já vemos que os veículos elétricos que chegam à nossa plataforma são muito populares entre os nossos clientes e estamos totalmente preparados para que esta tendência continue. Por exemplo, os nossos parceiros de recondição já estão a desenvolver as suas práticas em torno dos veículos elétricos, especializando-se cada vez mais neste nicho crescente. ■



Os usados, sendo mais baratos, são uma solução mais económica para as empresas, no ponto de vista da Tributação Autónoma

GRENKE

Estamos aqui para apoiar o desenvolvimento das PME em Portugal.



Conheça o renting da GRENKE.

www.grenke.pt

FISCALIDADE

Transição verde dá força aos benefícios fiscais do renting

A necessidade das empresas de se manterem atualizadas na sua frota aliada à contenção de custos tem vindo a aumentar a importância e o recurso ao renting. Outros equipamentos devem seguir a tendência.

JOÃO BARROS
jbarros@jornaleconomico.pt

As preocupações ambientais crescentes têm levado a um agravamento fiscal na compra de veículos, aumentando a importância de opções como o renting para as empresas, que procuram manter-se atualizadas com tecnologias de rápida evolução. Esta tendência deverá alargar-se a outros bens num futuro próximo, dada a necessidade de conter custos e utilização de certos equipamentos durante um período mais curto do que a sua vida útil.

Beneficiando de um enquadramento fiscal semelhante ao de contratos de leasing, o renting distingue-se desta outra modalidade pela não obrigação, no final do contrato de locação financeira, de pagamento do valor residual para aquisição do bem (grande maioria dos casos, uma viatura).

Para as empresas, esta é uma solução vantajosa não só pelo diferimento de encargos que representa, mas também porque numa renda estará incluído o seguro e a manutenção do veículo. Adicionalmente, o valor da viatura pode ser amortizado ou depreciado fiscalmente a quatro anos e, ao diminuir as despesas para os empresários, permite-lhes usufruir das tecnologias mais recentes e inovadoras disponíveis num mercado em rápida evolução e onde as preocupações ambientais têm levado a mudanças rápidas e significativas nos últimos tempos.

A questão ambiental é, de resto, fulcral no benefício fiscal que confere o renting. Explica Catarina Almeida Garrett, managing partner da AGPC, as diferenças no tipo de veículo (a gasolina, gasóleo, híbrido ou elétrico) são determinantes no enquadramento fiscal da sua aquisição.

“Na prática, o carro fica 23%

mais barato” no caso de veículos elétricos com uma tributação autónoma zero e IVA dedutível, conclui. Como tal, na avaliação feita pelos empresários da possibilidade de recorrerem a uma solução de renting, deve sempre ser levado em consideração o preço de custo do automóvel, “porque terá implicação no que respeita ao montante que é permitido fiscalmente elevar a custo e a também ao nível das tributações autónomas”.

Benefício deve ser calculado a priori

A vantagem financeira de recorrer a um contrato de renting para uma empresa depende de caso para caso, devendo ser avaliada com o seu contabilista certificado, de forma a avaliar o benefício fiscal correspondente.

O Orçamento do Estado para 2022 (OE2022) não trouxe alterações significativas no enquadramento fiscal do renting, pelo que o

cenário se mantém inalterado em relação ao ano anterior. A título de exemplo, a Mário Moura Contabilidade cria cenários hipotéticos para vários tipos diferentes de veículos.

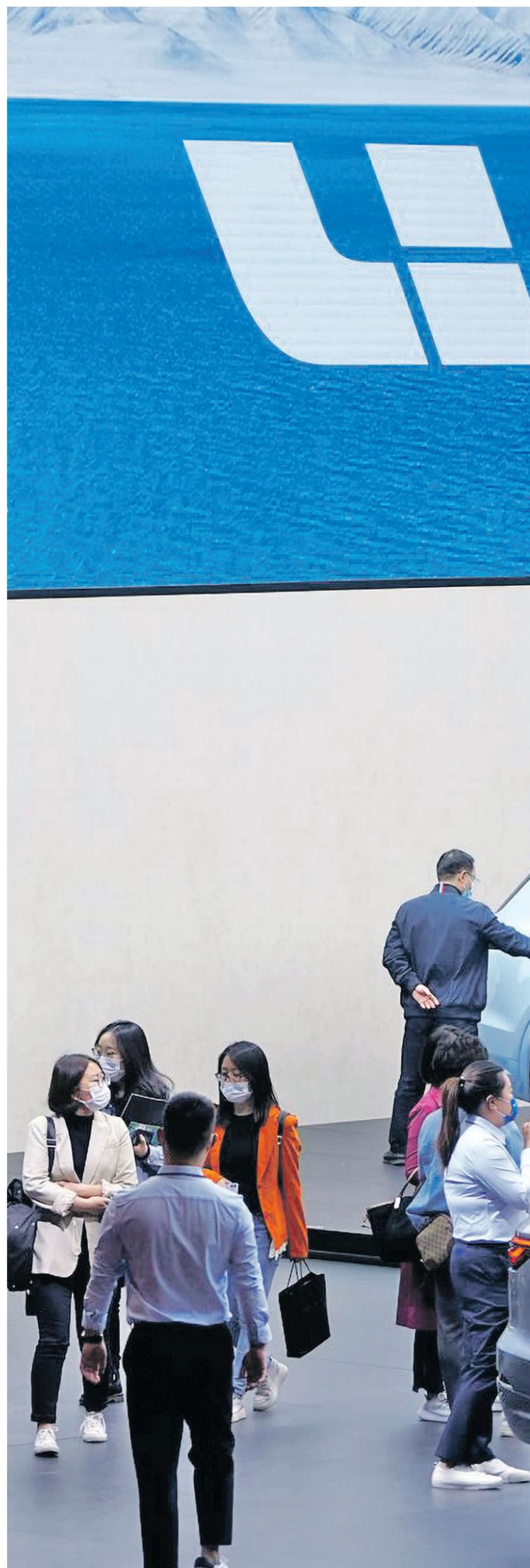
O primeiro aspeto a considerar é, como mencionado antes, o custo de compra do veículo. Analisando uma viatura até 27.500 euros, a taxa de tributação autónoma é, em base, 10%. Este valor baixa para 7,5% no caso de máquinas movidas a gás natural veicular (GNV) e para 5% em veículos híbridos e plug-in; finalmente, veículos elétricos e ligeiros de mercadorias beneficiam de taxa zero.

Para um veículo entre os 27.500 e os 35.000 euros, as primeiras três taxas sofrem um aumento: a tributação autónoma de um veículo ligeiro neste intervalo de preços é de 27,5%, de 15% para os veículos GNV e 10% para veículos híbridos e plug-in. Tal como no caso de viaturas mais baratas, veículos elétricos e ligeiros de mercadorias têm associada uma taxa zero.

Finalmente, para veículos acima de 35.000 euros, a taxa base para ligeiros de passageiros sobe para 37,5%, ao passo que os veículos GNV têm 27,5% de taxa e os híbridos e plug-in pagam 17,5%. Mais uma vez, veículos elétricos e ligeiros de mercadorias não têm tributação autónoma efetiva.

A necessidade de fomentar energias de fonte renováveis e o fim dos motores a combustão fica espelhada nestes benefícios fiscais, mas há algumas restrições a que as empresas devem prestar atenção. Em 2021, o Orçamento do Estado previu taxas reduzidas de 5%, 10% e 17,5%, respetivamente, no caso de veículos híbridos plug-in que possuam uma bateria carregável por ligação à rede elétrica e com uma autonomia mínima, no modo elétrico, de 50 km, além de emissões oficiais inferiores a 50g de dióxido de carbono por quilómetro.

A necessidade de fomentar energias de fonte renováveis e o fim dos motores a combustão fica espelhada nestes benefícios fiscais, mas há algumas restrições a considerar





Aly Song/Reuters

Outro fator que os empresários devem ter presente é que, no caso de prejuízos no ano fiscal em causa, a tributação autónoma é agravada em 10 pontos percentuais.

Solução deve alargar-se a outros mercados

A aplicabilidade prática dos contratos de renting não se esgota, ainda assim, no mercado automóvel. Tanto na gestão de frotas, como para outro tipo de equipamentos, este tipo de compras tem ganhado popularidade e a tendência deverá ser de crescente adoção. “Vivemos numa nova era onde o renting não se prenderá apenas aos veículos, mas à total rentabilização de equipamentos detidos por empresas que têm como serviço principal o renting de aparelhos”, projeta Inês Pérez advogada da AGPC. Isto inclui, por exemplo, aspiradores, máquinas de confeção alimentar, máquinas de café, máquinas de lavagem a pressão ou outros equipamentos que, não constituindo o foco da atividade de uma companhia, são necessários ao seu funcionamento.

“Existe claramente uma nova tendência no mercado em termos de renting de equipamento, onde se encara a posse de um equipamento como um encargo desnecessário, surgindo assim a hipótese de renting de um equipamento que possa estar parado, sem ser rentabilizado”. Isto inclui “todo o tipo de equipamentos que permita a utilizadores particulares – e não só – a utilização de um equipamento durante um curto período de tempo, sem que o encargo da posse de um equipamento seja necessária”.

Já este ano, o presidente da Associação de Leasing, Factoring e Rentingnacional, Luís Augusto, explicava ao JE que, contrariando a expectativa, o mercado de renting cresceu na primeira metade de 2022, mesmo com a guerra na Ucrânia a agravar o horizonte de perspectivas económicas para o tecido empresarial português.

“Por incrível que pareça, o efeito no curtíssimo prazo é positivo para as empresas. A guerra, ainda que de alguma forma tenha sido antecipada, não foi tão antecipada. Portanto, havia sempre aquele positivismo de não acontecer”, explicou, referindo que, apesar de se manter abaixo dos níveis de 2019, o sector cresceu em 2020 e no primeiro trimestre deste ano. ■

Mesmo com a guerra na Ucrânia a pesar nas perspectivas económicas do tecido empresarial nacional, o mercado de renting cresceu nos primeiros meses de 2022, revela Luís Augusto

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 melhor solução para mitigar os riscos das tecnologias futuras

Perceber e antecipar quais as melhores tecnologias de futuro é um dos desafios mais relevantes para operadoras e clientes de renting. Mitigar os riscos é a palavra de ordem dos gestores do setor. Um outro tema que se tornará recorrente é perceber como será a evolução do renting puro para uma solução integrada de mobilidade.

Quais os desafios para o renting nos próximos dois anos?



NUNO SILVA
Commercial / Fleet Sales
Manager - Volvo Car Portugal

Na nossa opinião os principais desafios do renting para os próximos anos serão essencialmente divididos em três áreas. Em primeiro lugar, do lado da oferta, pois toda a indústria automóvel está a atravessar tempos nunca antes vividos (estamos perante uma tempestade perfeita), com as enormes limitações ao nível da produção, e a consequente imprevisibilidade dos prazos de entrega. Este facto

cria uma enorme incerteza nos clientes, e, ao nível do planeamento sobre as renovações de frota e novos negócios é muito difícil gerir as relações e expectativas dos mesmos. O segundo desafio advém da rapidez com que as marcas estão a colocar a eletrificação nos modelos, e aqui a Volvo foi a primeira marca premium a traçar um plano e objetivos claros e ambiciosos (em 2030 todos os nossos modelos serão 100% elétricos), bem como responder aos pedidos dos clientes que ainda procuram soluções a combustão. Em particular, em mercados como o nosso, em que o Diesel tinha até recentemente um peso muito significativo nas frotas das empresas. O último desafio será, na nossa perspetiva, um pouco mais conjuntural, o qual terá efeitos nos próximos anos, e que resulta da atual situação económica mundial, com taxas de

inflação galopantes, aumentos de taxas de juro, o que trará algum arrefecimento do lado da procura e abrandamento da atividade. No entanto, vários estudos apontam que o renting continuará a ser uma solução de aquisição muito interessante para os clientes (principalmente corporate), sobretudo nos modelos 100% elétricos, uma vez que externalizam e mitigam o risco da evolução tecnológica. Da nossa parte, iremos dar continuidade às parcerias que temos com as várias empresas a operar neste mercado do renting, bem como a oferecer o nosso "Volvo Car Renting" através de campanhas específicas.



LUÍS MORAIS
Managing diretor
da Mazda Motor de Portugal

O renting tem demonstrado ser uma solução financeira que suporta um conceito de utilização em detrimento de um conceito associado à propriedade de um bem, que tem sido muito bem aceite pelas empresas em geral, havendo também já particulares interessados neste tipo de solução financeira. Relativamente aos desafios e oportunidades, diria que há dois pontos de vista. Do lado dos

clientes, tendem a adotar cada vez mais este tipo de solução financeira, porque têm um baixo nível de compromisso futuro, e como neste momento há muitas dúvidas sobre qual a solução tecnológica que vingará a médio/longo prazo, esta solução financeira do renting é, de facto, a que melhor protege o cliente/utilizador de riscos excessivos de desvalorização futura do veículo. Do lado das financeiras, o desafio é prever quais as tecnologias que vão vingar no médio/longo prazo, e estabelecer os seus valores residuais futuros, para com esse valor construir o racional da proposta financeira. Basicamente as razões do previsível crescente sucesso do renting são as mesmas, as perspetivas é que são diferentes.



Use
a NEWRENT solution for your business

O futuro do seu negócio
passa por soluções práticas de rent

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

Veja por si em: **use-newrent**





MAURÍCIO MARQUES
Diretor de marketing
da Locarent

Num quadro de particular transformação do setor e de incerteza global, há, à cabeça, dois desafios centrais para o renting, a médio prazo. Primeiro o posicionamento do renting como um parceiro decisivo na transição da motorização automóvel. Com efeito, para um ativo de relevo como é uma viatura ou uma frota, tanto para o segmento de particulares como para as empresas, uma mudança tão radical como aquela que se assiste com a eletrificação dos veículos, provoca dúvidas acrescidas no que concerne à decisão sobre o próximo investimento a realizar neste âmbito, nomeadamente sobre o risco que a aposta numa determinada tecnologia encerra. Ora o renting afigura-se como a melhor solução para mitigar esses riscos e essas dúvidas. Desde logo pela natureza da solução, através da qual isenta o cliente do risco do valor de revenda da viatura em usado, no final do contrato. Por outro lado, as gestoras de frota terão de ser capazes de se assumir, agora mais do que nunca, como verdadeiros conselheiros sobre que opções a tomar em função de cada caso e de cada necessidade. O segundo desafio está no papel a assumir pelo renting na mobilidade. Um verdadeiro desafio do setor passa pela sua capacidade em evoluir de uma "mono solução", centrada no renting, para soluções integradas e articuladas de mobilidade. Cada vez mais vivemos num mundo em que cada cliente tem várias necessidades de mobilidade. Quer sejam de "longmile" quer de "lastmile". Mais constantes ou casuísticas. E só estão dispostos a pagar pelo que efetivamente usufruem. Esta é a oportunidade das empresas de renting assumirem-se como empresas de mobilidade, passando a disponibilizar um conjunto alargado de soluções integradas que satisfazem todas as necessidades em todo o momento.



NUNO JACINTO
Diretor comercial
da ALD Automotive

O primeiro, e que continua com um importante impacto no mercado teve origem na crise dos semicondutores, com atrasos na produção e tempos de espera mais longos, em particular nos veículos novos. Na ALD Automotive, o desafio passa por estabilizar as entregas e oferecer diferentes alternativas, através de quatro abordagens: Antecipar as renovações. No que diz respeito a encomendas de veículos novos, começando a alinhar as expectativas muito antes do contrato terminar. Em muitos casos pode significar um ano antes do término; Prolongar contratos. Uma situação que muitos já estarão familiarizados, muito utilizada durante a pandemia, mas que ainda se pode aplicar, especialmente quando se considera que o teletrabalho limitou a quilometragem percorrida em muitos veículos da empresa; Considerar alternativas em termos de marcas e modelos, particularmente afetadas por atrasos, assim como níveis de equipamento; Escolher soluções flexíveis, como o ALD Flex que oferece a flexibilidade que a empresa e os colaboradores precisam ou soluções de renting de usados com disponibilidade de entrega imediata; por último, ver os BEV como possível resposta, que têm revelado prazos de entrega mais curtos, devido à prioridade dada pelos OEMs, no sentido de evitar a transação de veículos com excessivas emissões de CO₂, e o que os torna num argumento adicional para a adoção da energia 100% elétrica. Um segundo desafio é bastante mais amplo, passa por desenvolver convenientemente todo o ecossistema da mobilidade elétrica no nosso país, que inclui também a qualidade da infraestrutura e uma experiência de tarifação mais simples e transparente. Em simultâneo a responsabilidade de traduzir estes objetivos de sustentabilidade numa real redução das emissões de CO₂, definindo o melhor caminho para a eficiência energética de futuro. É aqui que as gestoras de frota têm um papel preponderante na promoção ativa de um melhor desempenho ambiental da atividade de renting, nomeadamente através do aconselhamento das melhores soluções de acordo com os diferentes perfis de utilização dos condutores. É muito importante destacar que na mobilidade elétrica não existe uma forma única de mobilidade, o chamado One size fits all e dentro das empresas existem diferentes perfis que implicam diferentes soluções.



ANDRÉ MESQUITA
Managing Director Sales
da Grenke Renting

Durante os próximos dois anos, o renting de equipamentos deverá registar crescimento. Após o abrandamento causado pela pandemia e, apesar de ser ainda observável alguma falta de equipamentos no mercado, a perspetiva é que as empresas aumentem a utilização do renting. O incremento dos custos energéticos e o nível de inflação que já se regista aumenta a importância de se garantir liquidez e nestes momentos, é natural que as empresas optem por soluções que tornam viáveis os seus investimentos sem se descapitalizarem e sabendo com o que podem contar. Para além dos equipamentos TI e de escritório, a Grenke prevê crescimento nas áreas de eficiência energética e mobilidade elétrica, saúde, interconectividade, bem como na inteligência artificial ou robótica. Acreditamos que o renting continuará a acompanhar a tendência dos modelos de negócio se basearem no uso e no serviço, e a Grenke ao dispor de soluções aplicáveis a diferentes setores de atividade continuará a apoiar as empresas e a permitir que tomem partido das tecnologias mais recentes.



JOÃO SOROMENHO
Diretor comercial
da Arval

De momento, uma das maiores preocupações que aflige a indústria é a crise da cadeia de abastecimento. Qualquer negócio que dependa de viaturas para funcionar está a ser afetado, e o renting não é exceção. Para além da pandemia de covid-19, principal impulsionadora desta adversidade, faz-se agora sentir uma guerra na Europa que, aliada à incerteza económica, pressão inflacionária e aumento das taxas de juros, atrasará a recuperação dos diversos setores, incluindo o nosso. Apesar de tudo isto, assistimos a uma forte resiliência nas frotas neste período. Segundo o estudo o Arval Mobility Observatory, 96% dos decisores de empresas portuguesas antecipam que a sua frota automóvel se manterá estável (71%) e até poderá aumentar (25%) nos próximos 3 anos, e é interessante constatar que as PME's estão a usar mais o renting como financiamento das suas frotas do que no período pré-covid. Acreditamos que as grandes tendências do renting passam por uma maior flexibilidade na frota automóvel, fruto da mudança na política de mobilidade resultante dos modelos de trabalho híbridos, a experiência de utilização de

tecnologias de combustíveis alternativos nas frotas (onde 47% das empresas portuguesas, segundo o Arval Mobility Observatory já utilizam, pelo menos, um veículo com tecnologia híbrida, plug-in híbrido ou 100% elétrico), e também a implementação de soluções de mobilidade alternativa como complemento ao uso de viaturas. Por outro lado, a título individual, constatamos que o renting tem vindo a ser uma opção cada vez maior, principalmente das novas gerações. A propriedade continua a ser importante para as gerações mais velhas, no entanto, a procura por soluções de renting neste segmento tem vindo a ser considerado um compromisso mais flexível, principalmente neste contexto de incerteza que vivemos.



PEDRO CHAVES
Administrador
da USE



VASCO SECO RODRIGUES
Administrador
da USE

No presente contexto mundial de escassez de certo tipo de bens e de elevadas pressões inflacionistas que não se verificavam há várias décadas, há, claramente, uma valência que deverá ser transversal a qualquer negócio: a capacidade de adaptação e mormente rápida. No nosso caso concreto, a verdade é que a solução de renting USE – única em Portugal - já incorporava este modelo tailormade e flexível na sua génese. Assegurando a missão e visão de sempre, a USE tem como prioridade ajudar os seus clientes a melhorar a performance do seu negócio, com uma solução de renting de equipamentos para ambientes hospitalar e de escritório que seja simples, financeiramente vantajosa, conveniente e sustentável. Contudo a capacidade de nos adaptarmos e de ajudarmos os nossos clientes nessa tarefa, empurra-nos a trazer outro elemento essencial à equação: a inovação. E este deverá ser um ponto de foco nos tempos que correm, seja através da introdução de novos produtos, seja através da forma como olhamos para os espaços a transformar. No caso do ambiente de escritório, ajudamos os nossos clientes a recriar um lugar que acrescenta valor ao trabalho, explorando as ferramentas necessárias para concretizar as novas áreas do futuro, quer sejam estas zonas de trabalho colaborativo, quer sejam pequenos espaços individuais que trazem conforto aos trabalhadores. A título exemplificativo, lançámos no pós-pandemia os chamados "phonebooths" que vieram dar uma nova dimensão aos espaços de trabalho conjunto e aos coworks. O nosso maior desafio é esse: ajudar os nossos clientes a olhar para os seus espaços como plataformas para a eficiência, produtividade e valor humano.



RAFAEL AGUILERA LOPEZ
Diretor executivo de Marketing
de Particulares e Negócios do BPI

Neste momento, dada a conjuntura internacional, o maior desafio resulta da escassez de produção automóvel a que se está a assistir no mercado. Atualmente, o período de espera para entrega de uma viatura nova pode, em alguns casos, ultrapassar um ano. Se olharmos para o mercado numa perspetiva de médio prazo, considero que o renting será uma das soluções quando se fala em inovação da mobilidade. As pessoas, especialmente em contexto urbano procuram cada vez mais soluções de mobilidade e não propriamente ter o tradicional carro próprio. Procuram soluções que lhes facilitem a sua vida, e as necessidades para o dia de trabalho são diferentes das que têm ao fim de semana ou nas férias. Acresce que o modelo de teletrabalho implica também menos deslocações e, provavelmente, mais espaçadas no tempo, trazendo ainda maiores desafios a todo o setor da mobilidade. O renting, que começou por ser uma solução empresarial, está a ter uma expansão crescente junto dos Particulares que começam a valorizar as vantagens desta solução: custos fixos, menos preocupações, e facilidades no final do contrato – renovação, substituição ou entrega da viatura. Por outro lado, o renting deverá evoluir na oferta de soluções modulares (diferentes viaturas para diferentes situações) e mais abertas; renting para car sharing; oferta em maior escala de outras soluções de mobilidade (motas e bicicletas); ou novos equipamentos para particulares.

O Jornal Económico não mudou, transformou-se.

Descubra a melhor forma
de estar informado
em jornaleconomico.pt



O conhecimento transforma.

LeasePlan

Renting flexível

O que precisar, a qualquer altura!

E se eu só precisar de um veículo durante alguns meses?

E se eu quiser devolver veículos antes da data acordada?

E se eu precisar de prolongar o contrato por mais um mês?

FlexiPlan

Por vezes, precisa de um veículo que esteja disponível imediatamente e não sabe exatamente durante quanto tempo. É por isso que temos o FlexiPlan, um renting com tudo incluído, que pode durar entre 1 e 24 meses.

- ✓ Sem custos por rescisão antecipada
- ✓ Renting com tudo incluído
- ✓ Disponibilidade imediata
- ✓ Sempre em movimento

What's next? Fale com o seu Gestor de Conta ou envie e-mail para servico.cliente@leaseplan.com