

Deloitte.

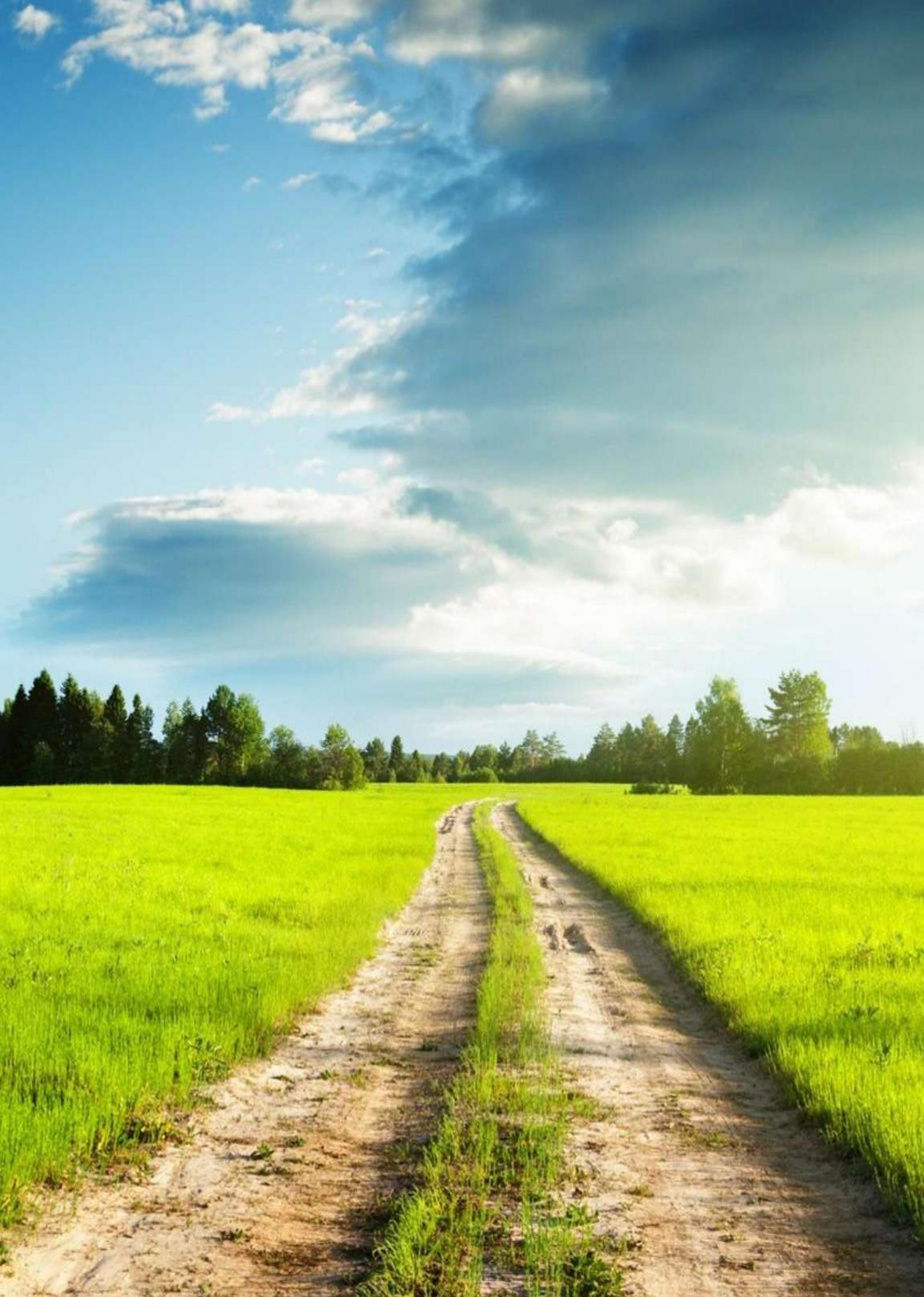
ALF

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE LEASING, FACTORING E RENTING

O Financiamento Especializado
e a Economia Portuguesa
Leasing, Factoring e Renting

Índice

Índice	1
1. Mensagem Inicial	3
2. Sumário Executivo	7
3. Introdução ao financiamento especializado	14
4. Evolução 2010-2019	35
5. O Futuro do Financiamento Especializado	78
6. Visão Associados	82
7. A Voz do Cliente	113
8. A Importância para a Economia Portuguesa	120
9. Agente de Transformação Positiva	138
10. Contactos	175
11. Lista de Associados	177
12. Lista de Acrónimos e Abreviaturas	178
13. Referências bibliográficas	180



1. Mensagem Inicial

O Estudo sobre a Importância do Financiamento Especializado na Economia Portuguesa na última década, elaborado pela Deloitte e pela Associação de Leasing, Factoring e Renting (ALF) e com o envolvimento dos Associados da ALF e do tecido empresarial, procura analisar não só o apoio que o Leasing, Factoring e Renting prestam aos agentes económicos, mas também contribuir para a reflexão sobre o papel do financiamento especializado para estimular o crescimento da economia nacional.

ALF

Para além da análise nacional nos últimos 10 anos, período em que se instalou a crise financeira em Portugal e que torna possível observar a recuperação dos produtos e da economia nos últimos anos da década, é igualmente efetuada uma análise a nível Europeu. A importância que estes produtos assumem no seio das economias mais ricas e desenvolvidas da Europa, deve ajudar-nos a refletir sobre como poderemos fazer mais e melhor em prol do desenvolvimento económico nacional.

Quando utilizamos o termo Financiamento Especializado, estamos na realidade a falar de três setores distintos: Leasing (locação financeira), Factoring e Renting (locação operacional ou AOV), mas em que todos têm um ponto comum, o facto de serem produtos especializados de apoio à economia e de efetuarem um acompanhamento muito próximo do ativo a que se destinam. Não se entrega simplesmente capital e aguarda-se que o contrato termine. Existe todo um conjunto de serviços e acompanhamento que perduram ao longo do contrato.

Os três produtos encontram-se assim numa esfera intimamente ligada às necessidades das empresas e à evolução da economia:

- O **Leasing**, no âmbito do financiamento do investimento produtivo, assumindo um elevado peso na Formação Bruta de Capital Fixo, e garantindo a execução e cumprimento dos investimentos;
- O **Factoring**, garantindo liquidez e equilíbrio na gestão da tesouraria do país, contribuindo para ultrapassar os dilatados prazos de pagamento e sendo fulcral na segurança e apoio às exportações nacionais;
- O **Renting**, no âmbito da mobilidade automóvel, permitindo o acesso a viaturas modernas e menos poluentes, contribuindo para a renovação do parque automóvel nacional, e garantindo fiabilidade e estabilidade ao nível dos custos.

Este Estudo permite percorrer em detalhe o impacto e indispensabilidade de cada setor para a economia nacional, e ainda os seus papéis como instrumentos de fomento do progresso tecnológico e da transformação positiva.

Alavancar estes instrumentos em benefício da economia Portuguesa, é um serviço que se faz ao país; e esperamos que este Estudo seja uma mais-valia não só para a ALF e para os seus Associados, mas também para todos os agentes económicos e ainda para as entidades públicas que legislam e decidem sobre o rumo futuro de Portugal.



Deloitte

É com enorme satisfação que apresentamos o presente estudo em parceria com a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, uma iniciativa que visa reconhecer e demonstrar a importância do financiamento especializado para a economia portuguesa.

Ao longo dos últimos anos, a Deloitte tem tido o privilégio de colaborar com uma parte relevante dos *players* do setor financeiro em Portugal, facto que nos tem permitido conhecer em profundidade o seu processo de transformação e modernização e as suas necessidades e prioridades de negócio. Consideramos que o financiamento especializado é de inegável relevância para o setor financeiro português, para a economia e sociedade em geral. Existe um potencial de crescimento sólido deste setor associado às tendências que irão marcar a evolução económica e social do nosso país. Somos participantes regulares na elaboração e divulgação de diversos estudos setoriais, pelo que entendemos relevante e em linha com a nossa missão contribuir para a construção e divulgação de uma visão aprofundada deste setor.

O estudo retrata a evolução do setor ao longo da última década, avalia a sua importância e impacto na dinamização da economia portuguesa, descreve algumas das principais tendências de transformação que se perspectivam num futuro próximo antevendo igualmente o papel dos produtos de Leasing, Factoring e Renting neste processo evolutivo.

No passado recente, os três produtos analisados assumiram um posicionamento de destaque enquanto fatores de crescimento e de dinamização da economia portuguesa, desde o contributo que encerram para as decisões de investimento do tecido empresarial, ao consumo das famílias e equilíbrio das contas públicas. Entendemos que esse posicionamento poderá ser ainda consolidado, dada a pluralidade de vantagens estratégicas associadas ao Leasing, Factoring e Renting.

Os últimos anos têm sido marcados pela afirmação de algumas tendências de transformação da economia e da sociedade. Prevemos que o financiamento especializado desempenhe um papel crucial como agente desse mesmo processo de transformação, nomeadamente na progressiva transição para a eletrificação de frotas, na adoção de fontes energéticas mais sustentáveis para o processo produtivo da economia, na disseminação de novas soluções de mobilidade, na transferência gradual para uma economia circular e verde, e no progresso para a Indústria 4.0.

Acreditamos que os resultados do presente estudo refletem a visão da ALF e dos seus Associados acerca do setor. Entendemos que a sua divulgação é uma mais-valia não somente para as instituições de financiamento especializado e seus clientes, como também para o público em geral.

Agradecemos à ALF e aos seus Associados pela disponibilidade, apoio e colaboração ao longo da produção de todo o documento.



2. Sumário Executivo

O financiamento especializado tem vindo a fortalecer o seu posicionamento no mercado português distinguindo-se por potenciar e facilitar o acesso a bens e capital de investimento, tanto para empresas como para particulares, bem como no contributo para equilibrar a gestão de tesouraria.

Historicamente, os produtos de Leasing, Factoring e Renting têm vindo a posicionar-se enquanto *drivers* inequívocos de crescimento económico, contribuindo para a dinamização do consumo das famílias, do investimento das empresas e do equilíbrio das contas públicas.

Evolução histórica do setor

A crise financeira de 2008 provocou uma recessão económica e deterioração de outros indicadores macroeconómicos que contribuiu para a redução de confiança dos principais agentes económicos. Neste enquadramento, assistiu-se a uma diminuição da produção de financiamento especializado, sobretudo em 2011 e 2012.

A severidade deste choque económico foi especialmente relevante, assistindo-se uma década depois a evoluções distintas em cada um dos produtos.

Ainda que se tenha registado ao longo dos últimos anos uma tendência positiva na venda de veículos ligeiros em Portugal, observou-se em 2019 um nível de produção de Leasing inferior ao verificado em 2010, apesar do crescimento médio anual de 26% a partir de 2013, impulsionado sobretudo pelo segmento empresas.

Por sua vez, o Renting evidenciou resiliência na resposta à crise económica de 2008, tendo em 2018 recuperado os níveis de produção registados em 2010, verificando-se um crescimento médio anual de 12% a partir de 2013.

Simultaneamente, assistiu-se em 2018 a uma produção de Factoring superior aos níveis registados em 2010, registando em 2019 o maior nível de produção observado na década. É de destacar o contributo da vertente internacional, sobretudo Factoring de Exportação, que entre 2010 e 2019 aumentou aproximadamente 3 vezes, uma evolução superior à variação do total de exportações em igual período.

Adicionalmente, e tendo em conta os dados mais recentes disponibilizados, Portugal apresenta, por um lado, uma representatividade notável no mercado europeu de Factoring, tendo em conta o peso relativo da produção deste produto e da economia portuguesa em contexto europeu. Por outro lado, regista-se um potencial de evolução dos mercados de Leasing e Renting em Portugal, quando se considera o mercado europeu como referência.

Importância para a economia e proposta de valor

Os produtos de Leasing, Factoring e Renting continuam a evidenciar a sua trajetória de afirmação na economia portuguesa, sobretudo pelo conjunto de vantagens diferenciadoras que proporcionam não só para o Cliente final, como também para as entidades fornecedoras e comerciantes dos produtos subjacentes ao financiamento.

Em 2019, a produção de Leasing representou 8% do investimento gerado, os veículos adquiridos em Renting representaram 14% das novas matrículas e os créditos tomados em Factoring apresentaram um peso de aproximadamente 16% do PIB português.

O Leasing e o Renting garantem flexibilidade na escolha do bem objeto da contratação, que tipicamente ocorre de forma mais célere face a um financiamento tradicional. Adicionalmente, o acesso a estes produtos é facilitado pela não exigência de colateral, registando-se igualmente um conjunto de benefícios fiscais associados.

No caso de aluguer operacional de viaturas (Renting), destaca-se um conjunto de vantagens para os Clientes como a contratação de serviços adicionais incluídos nas rendas fixas, que permite maior previsibilidade de custos e, especificamente para Clientes empresas, a gestão de frotas e um maior foco na atividade *core*.

Complementarmente, o Factoring destaca-se por proporcionar liquidez imediata às empresas, permitindo a externalização dos serviços de gestão de cobrança, assegurando assim maior controlo e redução do risco associado a possíveis incumprimentos. Desta forma, permite neutralizar os impactos de empresas mais dependentes de vendas a crédito e contribui para reforçar a viabilidade de determinados modelos de negócio. Do mesmo modo, o Factoring assegura o reforço da resiliência financeira e impulsiona as exportações do tecido empresarial português. Especificamente para a tipologia Confirming, para além da conveniência financeira, regista-se ainda um fortalecimento da relação entre Clientes e fornecedores.

A materialização destas vantagens confere uma proposta de valor relevante para cada produto de financiamento especializado, distinta entre si e também face ao financiamento tradicional.

Historicamente, o financiamento especializado apresenta um menor nível de incumprimento e um *pricing* mais atrativo para o Cliente final.

A nível europeu, o mercado de Factoring apresentou taxas de perda, em média, 4 vezes inferiores em relação ao financiamento tradicional.ⁱ No mercado automóvel, também o Leasing e o Renting oferecem um *pricing* mais atrativo comparativamente às soluções tradicionais de financiamento, podendo representar uma poupança de encargos até 50%.ⁱⁱ



O Leasing, o Factoring e o Renting têm vindo a desempenhar um papel fundamental no apoio às PME's, reforçando o contributo do financiamento especializado para a gestão de tesouraria e viabilização de investimentos.

Visão dos principais *stakeholders* do setor

A Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting é constituída por 26 Associados, que atuam no setor de financiamento especializado. Estas instituições apresentam uma oferta alargada de produtos, podendo estar ou não especializadas apenas num sub-universo de produtos.

Destaques do produto de Leasing

Os Associados destacam a importância deste produto para o tecido empresarial e para o investimento e desenvolvimento económico, sendo um instrumento especialmente relevante para as PME's. Os Clientes por seu turno, sublinham a importância destes produtos para salvaguardar as necessidades de aquisição de ativos.

Desafios para o mercado de Leasing

As especificidades inerentes à Locação Financeira levaram a que, ao longo dos anos, determinados aspetos legislativos não tenham sido concretizados com a diferenciação desejada pelos intervenientes no setor. Nesse sentido, os Associados sugerem a revisão do enquadramento legal aplicável, de forma a garantir a capitalização do potencial destes produtos.

ⁱ EUF, A New White Paper: Factoring and Commercial Finance, 2019

ⁱⁱ Análise Deloitte (junho de 2020), efetuada com base numa amostra representativa de instituições e de acordo com a oferta comercial publicada por estas instituições para operações de Leasing, Aluguer Operacional de Veículos e Crédito Automóvel.

Adicionalmente, a tendência observada nos últimos anos, inerente à integração das entidades de financiamento especializado em grupos bancários, segundo a ALF, deverá ser alvo de reflexão de forma a não comprometer os benefícios inerentes a uma gestão especializada do produto.

Tendências futuras em Leasing

A evolução do mercado de Leasing será sobretudo influenciada pela evolução de comportamentos e necessidades de Clientes que implicam a otimização da capacidade de resposta das entidades às dinâmicas do mercado.

Por um lado, os Associados destacam um maior escrutínio e exigência de Clientes, que irá motivar as entidades no mercado a reverem a sua oferta, sobretudo através da agregação de soluções de serviço com adequados suportes jurídico e fiscal.

Por outro lado, observa-se uma maior sensibilização de Clientes para a transição para uma sociedade mais sustentável, registando-se uma importância crescente das tendências de Economia Verde, Economia Circular e Mobilidade. Neste sentido, as entidades deverão conseguir acompanhar estes movimentos, adaptando a sua oferta de produtos Leasing para este novo paradigma.

Adicionalmente, a propagação do Covid-19 provocará uma expectável degradação da posição financeira de famílias e empresas, motivando o balanceamento simultâneo dos objetivos de crescimento e de políticas de risco ainda mais prudentes e criteriosas. No entanto, as necessidades de liquidez poderão potenciar o segmento de particulares, onde os Associados identificam uma especial oportunidade de crescimento. Por outro lado, é antecipado um foco de maior procura por soluções de *leaseback* no segmento de empresas.

Destaques do produto de Renting

Apesar de se registar uma comunicação, sobretudo no setor automóvel, cada vez mais assente na apresentação do custo de subscrição ou utilização, em detrimento do valor de venda, a evolução do mercado de Renting é ainda influenciada negativamente pela importância culturalmente atribuída ao sentido de propriedade do veículo.

Desafios para o mercado de Renting

O mercado de Renting apresenta atualmente um conjunto diverso de desafios para Clientes e entidades.

Na ótica do Cliente final, a introdução da IFRS 16, em vigor desde 2019, é encarada como um desafio para o mercado de Renting, especificamente para as entidades abrangidas pela norma, em virtude da necessidade de reconhecimento do valor associado ao direito de uso das viaturas em balanço, mesmo quando não é detida a sua propriedade. Todavia, a norma introduzida apenas abrange o espectro de empresas que utilizam as normas IFRS.

Do mesmo modo, a deterioração do atual contexto macroeconómico, em virtude da crise pandémica, pode motivar o prolongamento dos atuais contratos, contribuindo para uma diminuição dos valores residuais das frotas.

A variação dos valores residuais das frotas terá consequências para as entidades, podendo provocar, segundo os Associados, a necessidade de reforço de imparidades.

Tendências Futuras em Renting

Os próximos passos do mercado de Renting compreendem um conjunto de dimensões internas e externas.

Por um lado, as entidades deverão continuar a prosseguir os esforços de digitalização de processos de venda e de gestão operacional.

Por outro lado, é identificada pelos Associados, uma adoção crescente de modelos partilhados, tal como o *carsharing*, que poderão consubstanciar alterações na atual curva de procura de Renting.

Adicionalmente, existe o reconhecimento, por parte dos Clientes de Renting, do carácter de sustentabilidade do produto, nomeadamente no que diz respeito ao incentivo à rotatividade do parque automóvel, justificada pela transição para frotas tecnologicamente mais avançadas e menos poluentes.

Os Associados do setor reconhecem ainda o potencial de crescimento comercial futuro nos segmentos de PME e particulares.

Destaques do produto de Factoring

Os Associados de Factoring assinalam o crescimento da produção deste produto, um valor especialmente relevante quando se compara com outros produtos financeiros, ao longo dos últimos anos.

Um dos pilares para este crescimento, segundo os Associados, resultou das oportunidades criadas pela digitalização, de onde se destaca o lançamento das plataformas de *webfactoring*.

Desafios para o mercado de Factoring

A atividade das entidades de Factoring é impactada pela dependência de um mercado considerado pouco líquido de seguros financeiros, dado o reduzido número de *players* a atuar nesse segmento.

Por outro lado, os Associados do mercado de Factoring identificaram oportunidades para uma maior especialização das várias fases do processo de contratação e utilização do produto.

O número relativamente reduzido de intervenientes no negócio limita os ganhos de eficiência, nomeadamente ao nível de seguros de crédito, externalização do processo de cobrança de faturas, e garantia das operações (e.g. incorporar garantias mútuas do Estado em operações de Factoring).

Simultaneamente, os Associados de Factoring identificam um conjunto de oportunidades por explorar ao nível da desmaterialização de processos, que atualmente compromete alguma simplificação e flexibilização das entidades no mercado.

O contexto de pandemia Covid-19 poderá representar uma oportunidade para o Factoring, em detrimento da dívida financeira. Tal deve-se, por um lado, ao foco das entidades em apoiar os seus Clientes em necessidades de tesouraria, proporcionando o Factoring uma resposta tipicamente mais célere face aos restantes produtos financeiros de apoio a fundo de maneo. E, por outro, as empresas antecipam

prazos de pagamentos que podem vir a ser acentuados com a desaceleração económica, recorrendo a estes produtos como forma flexível e ágil de acomodar as necessidades de liquidez.

Tendências Futuras em Factoring

O mercado de Factoring apresenta-se, na visão dos Associados, com um elevado nível de penetração, existindo desta forma pouco potencial para o aumento orgânico da base de Clientes.

Neste sentido, é expectável que a evolução do mercado assente num posicionamento cada vez mais especializado junto de Clientes, através de gestores dedicados que consigam proporcionar soluções *tailor-made* a uma base de Clientes cada vez mais criteriosa e informada.

Na visão de alguns Associados, existe ainda uma oportunidade para o desenvolvimento de um ecossistema integrado de Factoring baseado numa solução integrada em *cloud*. A plataforma em ambiente *cloud* iria permitir a centralização da gestão de faturas e possibilitar o acesso, gestão de operações e relacionamento em tempo real entre bancos, fornecedores e Clientes.

Ao mesmo tempo, deverá ser assegurado o desenvolvimento da atividade, de acordo com três eixos de ação definidos:

- Oferta de novos produtos (e.g. Asset Based Lending);
- Digitalização de processos, garantindo uma melhor eficiência interna ao nível de custos e melhor experiência para Clientes;
- Desenvolvimento de modelos de parceria, explorando a entrada de Fintechs no mercado de forma a capitalizar a sua superior apetência tecnológica e crescente emergência no setor financeiro.

O financiamento especializado enquanto impulsionador de tendências para uma transformação positiva

O financiamento especializado pode ter um papel crucial na contribuição para a sustentabilidade ambiental e inovação, sendo um impulsionador para a transição para uma economia verde e circular, bem como para o desenvolvimento de *Smart Cities* e de novas formas de mobilidade.

O conceito de mobilidade tem sofrido ao longo dos últimos anos alterações, registando-se atualmente uma maior utilização de veículos de crescente autonomia e soluções de mobilidade partilhada, sobretudo bicicletas e trotinetes. Em alguns países europeus é possível observar o contributo tanto do Leasing como do Renting na implementação das novas tendências, nomeadamente a micromobilidade, com papel ativo nas soluções para viagens desde um *hub* de transportes até ao destino final (viagens *last mile*).

Em Portugal, a procura por soluções de mobilidade partilhada tem vindo a aumentar, podendo o financiamento especializado desempenhar um contributo de relevo na realização dos respetivos investimentos.

Paralelamente, o conceito *Mobility as a Service (MaaS)* tem vindo a ser implementado em Portugal, nomeadamente em Cascais, onde poderá ser considerada a utilização de produtos de Leasing e Renting nas próximas fases do projeto. Do mesmo modo, assinala-se ainda o potencial de utilização de produtos de Factoring na resposta a necessidades de tesouraria de empresas com modelos de negócio de *pay-per-use*, inerentes às novas soluções de mobilidade.

Quer o financiamento dos veículos através do Leasing, quer a acoplação de serviços necessários como solução integrada no Renting, são importantes ofertas para o evoluir da nova mobilidade do futuro, sendo ainda indispensável que a evolução da legislação nacional tenha em consideração as necessárias adaptações ao conceito do uso *versus* posse, sob pena de Portugal não antecipar necessidades futuras neste âmbito.

Do mesmo modo, o Leasing e o Renting revelam ter um impacto relevante na redução da pegada ambiental associada aos transportes rodoviários, facilitando a transição para frotas ecologicamente mais eficientes, movidas por energias não combustíveis e com menor desgaste.

A evolução de frotas contribui igualmente para a redução da idade média do parque automóvel português, que se situou em 2019 em 12,7 anos, mais 2 anos que a média europeia.

O atual contexto confirma o potencial de negócio para o setor, existindo diversos exemplos e ambições futuras que atestam a viabilidade de utilização de produtos de Leasing, Renting e Factoring para o financiamento de programas não só de transformação positiva, com vista à transição para economia verde e circular e alcance de metas de neutralidade carbónica, mas também de digitalização de empresas.

Por um lado, Portugal foi considerado o 8º país europeu mais bem preparado para a transição para uma frota de veículos movidos por energia elétrica, existindo igualmente o objetivo de alcançar a neutralidade carbónica em 2050, metas que carecem de investimento financeiro para serem atingidas.

Do mesmo modo, na sequência do plano de ação para o desenvolvimento de uma Economia Circular em Portugal, será necessário salvaguardar o investimento em iniciativas que permitam transitar de uma economia linear para um contexto onde a reutilização e reaproveitamento de ativos seja privilegiado.

Adicionalmente, em 2020, Lisboa é eleita a capital verde europeia, reforçando desta forma a ambição nacional de implementação de programas que garantam uma economia mais sustentável.

Por outro lado, o investimento em iniciativas de digitalização do tecido empresarial e a transição para a indústria 4.0 tem sido um dos pilares estratégicos de diversas empresas, sendo igualmente um movimento cada vez mais relevante para a subsistência das próprias entidades numa sociedade cada vez mais digital.

Complementarmente, existem imposições relativas à digitalização dos procedimentos administrativos de empresas em Portugal. Mais concretamente, as PME's deverão adotar o processo de faturação eletrónica até 30 de junho de 2021. Deste modo, é criada uma necessidade, tendo em conta o aumento das exigências associadas ao processo de faturação. Neste caso em específico, poderá implicar o aumento da procura por produtos de Factoring, sobretudo aqueles que assegurem a externalização dos processos administrativos associados à gestão de faturas e respetivas cobranças.

Perspetivas finais

Em suma, o futuro revela um contexto desafiante para o setor de financiamento especializado, sobretudo por uma expectável deterioração do contexto macroeconómico, que poderá ameaçar a consolidação da produção dos produtos de Leasing, Renting e Factoring verificada nos últimos anos.

Apesar desta premissa, regista-se um conjunto de oportunidades endógenas e exógenas que permitem olhar com otimismo para a evolução do mercado.

Por um lado, as entidades estão a reposicionar a sua oferta e modelo operativo para um contexto mais desafiante e competitivo, sendo perspectivado um desenvolvimento da sua oferta e proposta de valor.

Por outro lado, as oportunidades potenciadas pelas tendências de transformação positiva observadas em Portugal, permitem antecipar um conjunto tangível de oportunidades para expansão de negócio e geração de receitas adicionais.

Deste modo, as perspetivas futuras permitem acreditar na consolidação dos *players* de financiamento especializado como parceiros de confiança e proximidade de Clientes particulares e empresas e, simultaneamente, como entidades com um posicionamento diferenciado no setor financeiro, na economia e na sociedade nacionais.



“Success is not final, failure is not fatal: it is the courage to continue that counts.”

Winston Churchill



3. Introdução ao financiamento especializado

O conceito de financiamento especializado encerra um agregado de múltiplos produtos, com características, proposta de valor e benefícios distintos. Deste modo, é relevante destacar cada uma das suas tipologias, que se distanciam não apenas face à restante oferta financeira tradicional, como também entre cada um dos produtos que compõem o próprio setor de financiamento especializado.

As soluções de financiamento especializado são disponibilizadas por diferentes entidades de acordo com o produto. No que diz respeito ao Leasing e ao Factoring, tratam-se de Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras. O Renting é comercializado por Sociedades Comerciais. As respetivas soluções poderão integrar a oferta comercial nos pontos de venda, através de intermediários, que podem atuar junto de empresas de distribuição, concessionários de automóveis, grandes superfícies, comércio tradicional, entre outros prestadores de serviços. A presença destas instituições permite que os consumidores acedam à oferta de financiamento especializado diretamente no ponto de venda, aumentando a proximidade, conveniência e agilidade no momento de aquisição do bem.

As operações de Leasing e de Factoring apresentam carácter de operação de crédito, sendo as entidades que disponibilizam esta oferta supervisionadas pelo Banco de Portugal.

Apesar de apresentar um carácter de operação de crédito, o Leasing tem um regime jurídico próprio de locação financeira que o distingue. No que concerne ao Renting, a oferta de aluguer operacional de viaturas não apresenta um carácter de crédito que o enquadre na atividade do sistema bancário, consistindo num aluguer e não no financiamento à aquisição – a utilização impera sobre a posse. Ainda que apresentem um carácter distinto, os três produtos são abordados no presente estudo devido ao suporte essencial à competitividade das empresas e à economia em geral, mas também, pela forte capacidade de apoio aos investimentos em economia verde que se tem apresentado como uma tendência crescente de elevada relevância.

O Leasing, o Factoring e o Renting contemplam um conjunto de serviços adicionais à oferta financeira tradicional ou de aluguer.

O ciclo de contratação e usufruto do bem associado ao financiamento especializado desenvolve-se para além da operação de crédito ou de aluguer operacional e encerra componentes de serviço que não se limitam às fases tradicionais de financiamento ou aluguer.

Ainda que os três produtos sejam, de facto, muito distintos, é imperativo registar que todos assumem um papel de destaque no setor financeiro e na economia em geral, tendo vindo a reforçar a sua notoriedade ao longo dos últimos anos, devido às suas características e mais valias, quer para Clientes particulares, empresa ou entidades públicas. De seguida, são apresentadas as dimensões e características dos produtos de Leasing, Factoring e Renting.

Leasing

O Leasing, ou locação financeira, consiste num contrato de financiamento pré-estabelecido que permite ao Cliente o acesso e usufruto de um bem por um determinado período de tempo, mediante o pagamento periódico de uma renda à entidade financeira (locadora). No final do contrato, o Cliente poderá adquirir o bem objeto de locação, mediante o pagamento do valor residual pré-acordado.

Esta tipologia de financiamento é direcionada a um espectro alargado de agentes económicos: empresas, empresários em nome individual, profissionais liberais, administração pública e particulares.

Tipicamente, fazem parte da operação de Leasing três intervenientes:

- **Locador** – quem proporciona o Leasing, financiando a aquisição do bem;
- **Fornecedor** – quem comercializa o bem objeto de Leasing;
- **Locatário** – quem usufrui do bem em regime de Leasing.



Na operação de locação financeira, a figura do locador cede ao locatário o direito de usufruto de um determinado bem, durante um período pré-determinado e mediante o pagamento periódico de uma renda inicialmente estabelecida. O Locador é o proprietário jurídico do bem durante o contrato, sendo o Locatário o proprietário económico, retirando os benefícios e assumindo os riscos da posse do bem locado. Quando se trata de uma sociedade comercial na posição de Locatário, esta regista o bem locado no seu balanço e efetua amortizações como se de imobilizado próprio se tratasse.

Tratando-se o Leasing de uma operação de financiamento especializado, o seu ciclo de contratação desenvolve-se para além das fases de financiamento tradicionais. Adicionalmente às etapas de uma operação de crédito, o processo inicia-se a partir do momento em que o locatário identifica a necessidade de propriedade e utilização de um bem. Este avalia a oferta existente de forma orientada à sua tomada de decisão de consumo ou investimento, muitas vezes com o suporte do locador. Em determinadas operações, a seleção de fornecedor do bem acontece em simultâneo com a contratação de Leasing para financiamento da respetiva aquisição. O usufruto do bem torna-se acessível ao locatário mediante o pagamento de rendas pré-determinadas, e suporte de despesas inerentes à respetiva utilização a cargo do mesmo. Findo o prazo contratado para a operação de Leasing, o locatário tem a opção de aquisição do bem mediante o pagamento do valor residual pré-estabelecido no início do contrato.

O Leasing contempla duas dimensões distintas, inerentes à possibilidade de financiamento de duas tipologias de bens: mobiliários e imobiliários. O Leasing Mobiliário compreende todo o financiamento em regime de locação financeira com finalidade de aquisição de maquinaria, equipamentos e veículos. A tipologia de Leasing Imobiliário assume o financiamento destinado a bens imobiliários, para as mais distintas finalidades, tais como habitação, edifícios industriais, escritórios, comerciais e hotelaria.

Face a outros instrumentos de crédito tradicional, o Leasing distingue-se em diversas dimensõesⁱⁱⁱ:

Figura 1 – Leasing e Crédito Tradicional

	 Financiamento	 Termos e Condições	 Contratação	 Pricing ⁱⁱⁱ	 Aquisição do Ativo	 Fiscalidade
Leasing	Permite financiar a totalidade do ativo, não exigindo uma entrada inicial	Flexíveis com possibilidade de determinado nível de customização	Processo de contratação mais célere e, por norma, sem requisição de garantias adicionais	Taxas de juro e comissionamento tendencialmente mais acessíveis	Opcional	Isenção do imposto do selo e diluição da liquidação do IVA total ao longo das prestações do contrato
Crédito Tradicional	Por vezes limita o valor financiado e requer uma entrada inicial	Geralmente pré-estabelecidos	Componente mais burocrática na formalização e tipicamente com maior exigência de colaterais	Custo de risco das operações geralmente mais elevado, representando encargos financeiros adicionais	Obrigatório	Incidência de imposto do selo

O Leasing permite assim que o locatário escolha e usufrua de determinado ativo sem a obrigação de o adquirir. A afetação de recursos financeiros que exigiria a sua aquisição pode ser alocada de forma mais equilibrada face à prossecução da atividade económica do locatário tratando-se de uma empresa ou, sendo um particular, face à gestão das suas finanças pessoais.

Assim, particulares e empresas poderão recorrer a este instrumento financeiro, como alternativa ou complemento às restantes opções de financiamento, conseguindo satisfazer as suas necessidades de consumo e investimento de forma mais ampla.

ⁱⁱⁱ Análise Deloitte (junho de 2020), efetuada com base numa amostra representativa de instituições e de acordo com a oferta comercial publicada para operações de Leasing, Aluguer Operacional de Viaturas e Crédito Automóvel.

Renting



Renting

Entende-se por Renting, ou Aluguer Operacional de Viaturas, o aluguer temporário de veículos automóveis sem condutor com um conjunto complementar de serviços associado. Tipicamente, um contrato de Renting estabelece termos e condições pré-definidas no que diz respeito à utilização do veículo, nomeadamente prazos e quilometragem de utilização.

Tipicamente, não se prevê a aquisição do bem no termo do contrato, e as despesas associadas à utilização e manutenção do veículo são suportadas na totalidade pela entidade que fornece o veículo em regime de Renting.

Este produto dirige-se a um espectro alargado de agentes económicos: empresas, empresários em nome individual, profissionais liberais, administração pública e particulares.



O ciclo de contratação de Renting desenvolve-se de forma distinta face à aquisição de um veículo, seja essa aquisição executada com recurso a financiamento ou a capitais próprios. Uma vez identificada a necessidade de utilização de um veículo ligeiro ou pesado, de passageiros ou comercial, o Cliente avalia a oferta de Renting disponível e seleciona o veículo, frequentemente com o aconselhamento por parte da empresa de Renting. O Cliente poderá utilizar o veículo, dentro das condições pré-determinadas, mediante pagamento de uma renda fixa. O suporte de despesas inerentes à respetiva utilização, tais como serviços de manutenção e assistência, estão previstos e, como tal, não representam um custo adicional para o Cliente. A propriedade do veículo não é transferida para o Cliente, uma vez que se trata de um aluguer, sendo comum os

Clientes renovarem os contratos, com veículos novos, mantendo as frotas modernas e operacionais.

No que diz respeito aos serviços incluídos na contratação do Renting, a entidade que proporciona o aluguer operacional do veículo prevê e garante um conjunto de despesas associadas à manutenção da vida útil do veículo, tais como serviços de assistência, seguros, impostos como o Imposto Único de Circulação e reparações. Desta forma, o Cliente tem assegurado como encargo fixo a renda periódica pela utilização do veículo, uma vez que a eventualidade de despesas operacionais ficará a cargo da entidade de Renting.

Todos os aspetos inerentes à utilização de um veículo estão considerados numa única renda mensal, assegurando ao Cliente um maior controlo do ponto de vista operacional e financeiro.

Face à opção de aquisição de um veículo, o Renting comporta um conjunto de aspetos benéficos para o Cliente, dos quais se destaca que o usufruto do veículo seja viabilizado enquanto despesa operacional diferida no tempo. Isto significa que não existe impacto sobre o seu capital, face à opção de aquisição com recursos próprios, e sem que este pese no seu endividamento, face à opção de financiamento. Existe adicionalmente uma redução da exposição aos riscos associados à desvalorização e utilização do automóvel, uma vez que estes são suportados pela empresa de Renting.

O Renting permite que o Cliente usufrua do veículo sem a preocupação inerente a aspetos de manutenção e gestão que possam estar associados. O aluguer operacional de viaturas contempla a gestão integral de serviços, nomeadamente de seguro e sinistros, de oficina e manutenção automóvel e assistência 24 horas, 365 dias por ano, gestão de pneus, gestão de pagamento de portagens, combustíveis e coimas, a disponibilização de veículo de substituição em caso de necessidade, pagamento de impostos, entre outros. Trata-se de um contrato personalizado às necessidades do Cliente. Estas particularidades do Renting reforçam o seu carácter distinto face às opções de aquisição de viatura própria, seja com capitais próprios, ou com recurso a financiamento.

Factoring



Factoring

O Factoring é uma tipologia de financiamento especializado direcionado a todas as empresas, empresários em nome individual, profissionais liberais e administração pública, que efetuem transações comerciais a crédito, permitindo a antecipação de pagamentos de faturas e serviço de cobrança.

O processo de Factoring envolve a interação entre três agentes económicos:

- **Aderente** – empresa que presta um serviço ou vende um produto, a crédito, junto do seu Cliente (Devedor) e que cede os seus créditos sobre esse mesmo Cliente a uma entidade financeira (Factor);
- **Factor** – Instituições de Crédito (Bancos e IFICS) ou Sociedades Financeiras de Crédito e Sociedades de Factoring, à qual o Aderente cede o crédito a curto prazo que detém. O Factor atua enquanto intermediário e responsabiliza-se pela cobrança junto do Devedor, assegurando a disponibilização de fundos junto do Aderente;
- **Devedor** – Clientes do fornecedor que adquirem, a crédito, os seus bens ou serviços. Estes são responsáveis pelo pagamento do crédito em dívida ao Factor.

O ciclo da operação de Factoring desenvolve-se desde o momento em que o Aderente vende produtos ou presta serviços a crédito ao Devedor e identifica a oportunidade de ceder esses créditos a uma entidade financeira.

Uma vez negociados os termos dessa cessão, o Factor e o Aderente assinam um contrato de Factoring. Assim, estabelece-se que o Aderente cede os créditos ao Factor. Perante a adoção da posição de credor, o Factor notifica o Devedor sobre o seu direito ao recebimento dos pagamentos. O Factor poderá antecipar os fundos ao Aderente caso este o pretenda, e inicia o processo de cobrança junto do Devedor. O Devedor liquida a fatura relativa aos produtos ou serviços inicialmente adquiridos, através do devido pagamento efetuado diretamente ao Factor.

O Factoring apresenta diversas modalidades, permitindo dar uma resposta efetiva em diferentes contextos.

O Factoring com Recurso estabelece que a empresa Aderente beneficie do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O Aderente assume a responsabilidade em caso de insolvência e/ou incumprimento do Devedor.

O Factoring sem Recurso confere uma segurança acrescida nas vendas a crédito, uma vez que a cobertura dos riscos comerciais associados à insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores é da responsabilidade do Factor.

A modalidade de “Full” Factoring representa a estrutura de produto de Factoring mais completa na medida em que o Aderente agrega num só produto os três componentes fundamentais do Factoring:

- **Serviço de gestão e cobrança dos créditos;**
- **Antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados;**
- **Cobertura dos riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores.**

O “Confirming” ou “Reverse Factoring” estabelece que o Factor efetua o pagamento aos fornecedores do seu Cliente, podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Os papéis de intervenção na operação invertem-se, sendo agora o Cliente o Aderente do contrato de Factoring.

Ainda que as quatro modalidades apresentadas sejam as mais frequentes, podem surgir especificidades na customização das operações, acordadas no momento de contratação entre o Cliente e a entidade financeira.

Note-se que, paralelamente às modalidades de uma operação de Factoring, deverá ser considerada a distinção entre Factoring Nacional e Internacional, respetivamente quando se trate da antecipação de pagamentos de faturas nos mercados interno ou externo.

O Factoring Nacional trata-se de uma operação em que todos os intervenientes estão sedeados no mesmo país.

Por outro lado, o Factoring Internacional distingue-se na medida em que um dos agentes do processo de financiamento exerce atividade no estrangeiro. Assim, estaremos perante Factoring de Exportação caso se trate de um Devedor com atividade no estrangeiro. Inversamente, trata-se de Factoring de Importação para um Aderente com atividade no estrangeiro. Em suma, pode tratar-se de Factoring de Importação no caso de o Devedor ser nacional e o Aderente estrangeiro ou de Exportação no caso de o Aderente ser nacional e o Devedor estrangeiro.

Em ambos os casos, o Aderente pode acionar os serviços mencionados nas modalidades anteriores: serviço de gestão e cobrança dos créditos, cobertura dos riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores e antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados.



Os serviços associados a um contrato de Factoring asseguram um conjunto de aspetos que atribuem conforto à realização de transações comerciais a crédito.

Desde logo a característica inata da operação, pelo adiantamento de faturas relativas a transações comerciais a crédito, o que permite ao Cliente assegurar liquidez imediata à sua atividade. Este aspeto poderá ser relevante para determinadas empresas e setores de forma estrutural, justificando uma utilização contínua e recorrente. Por outro lado, poderá revelar-se um instrumento de recurso para fazer face a determinados contextos em que as necessidades de liquidez assim o exijam.

Adicionalmente, existe um conjunto de serviços disponibilizados que complementam o carácter financeiro da operação. A componente de serviços de cobrança de créditos para além de contribuir para a mitigação do risco de vendas a crédito, permite a libertação de serviços administrativos da empresa para o foco na sua atividade primordial e evitar potenciais impactos na relação com o Cliente, que decorram do esforço de cobrança. Os serviços de informação, comercial e/ou contabilística, por seu turno, poderão ser capitalizados reforçando a componente analítica do negócio. Estes serviços poderão permitir, entre outras mais valias, o reforço dos processos de segmentação, suportando dimensões como a definição de preçários ajustados, a personalização do serviço ou a caracterização do risco de cada Cliente.



Aspetos Regulatórios

Enquadramento e Alterações Regulatórias aplicáveis às entidades de Leasing e Factoring

As figuras jurídicas enquadradas enquanto instituição de crédito ou sociedade financeira, incluindo bancos, estão habilitadas para a concessão de Financiamento Especializado, ao abrigo do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras.

As sociedades de locação financeira são reguladas através do Decreto-Lei n.º 72/95 e o Decreto-Lei n.º 149/95 define o regime jurídico do contrato de locação financeira. Por sua vez, as sociedades de factoring e o contrato de factoring são regulados pelo Decreto-Lei 171/95.

No passado, assistiu-se a uma comum adoção da figura jurídica de Instituição Financeira de Crédito (IFIC) por parte de entidades que visavam a oferta de Financiamento Especializado. O estatuto de IFIC encontra-se previsto pelo Decreto-Lei n.º 186/2002, e prevê Instituições de Crédito que têm por objeto a prática das operações permitidas aos bancos, com exceção da receção de depósitos. Verifica-se uma tendência de alteração do respetivo objeto social de algumas entidades que comercializam exclusivamente Leasing e Factoring, nomeadamente de IFIC para Sociedade Financeira de Crédito.



As disposições mais estruturantes em contexto regulatório, tiveram origem no novo quadro regulamentar que sucedeu os acordos Basileia III / IV produzidos pelo Comité de Supervisão Bancária de Basileia. O novo quadro definiu um conjunto de medidas adotadas pelos reguladores em resposta à crise financeira, tendo em vista a recuperação de credibilidade do setor financeiro e assegurar, em simultâneo, uma maior comparabilidade dos rácios de capital das Instituições de Crédito. Tendo por base os padrões definidos nos referidos acordos de Basileia, a União Europeia estabeleceu, através da implementação de legislação, orientações e regras prudenciais, bem como normas técnicas vinculativas - *BTS* ou *Binding Technical Standards* - que resultam em aspetos técnicos emergentes do respetivo texto legislativo.

De entre os aspetos regulatórios vinculativos para o setor financeiro português, e com impacto prático na atividade inerente ao Financiamento Especializado, destacam-se os regulamentos *Capital Requirements Regulation* (CRR) e *Capital Requirements Directive* (CRD).

Face à introdução do CRD, ficam previstas regras em matéria de acesso à atividade e ao modelo de supervisão:

- Acesso à atividade das Instituições de Crédito;
- Regime de supervisão das Instituições de Crédito;
- Requisitos de reservas de fundos próprios.

Relativamente ao CRR, este estabelece regras em matéria de requisitos prudenciais gerais para as Instituições de Crédito, nomeadamente:

- Requisitos de fundos próprios, de risco de crédito, risco de mercado, risco operacional e risco de liquidação;
- Requisitos para limitar grandes riscos;
- Requisitos de liquidez;
- Requisitos de reporte de informação;
- Requisitos de divulgação pública de informação.

A introdução do regulamento CRR estabelece os aspetos de mitigação de risco de crédito, nomeadamente no conceito de proteção real de crédito, como por exemplo, requisitos específicos para tratar as exposições de bens financiados. Não existem requisitos específicos para tratar as exposições de Leasing enquanto garantidas pela propriedade do bem locado, aplicando-se as regras do financiamento tradicional.

Mais recentemente, em termos regulatórios, e como desafios a serem endereçados no breve prazo, foi lançada pelo Banco de Portugal a consulta pública n.º 1/2020 - Projetos regulamentares em matéria de cultura organizacional, governo interno e sistema de controlo interno, onde será previsível um maior esforço de adaptação das Sociedades Financeiras (comparativamente com entidades integradas em Instituições de Crédito), com um reforço das exigências em termos de governo interno e de robustecimento das funções de controlo e do próprio sistema de controlo interno.

Adicionalmente, a nível europeu foram surgindo diversas iniciativas regulamentares que visavam endereçar o tema da resiliência operacional do setor financeiro, sendo disso exemplo as “Orientações relativas à gestão dos riscos associados às TIC e à segurança” (EBA/GL/2019/04) definidas pela Autoridade Bancária Europeia (EBA, na sigla inglesa), tendo o Banco de Portugal comunicado a intenção de cumprir com as mesmas a partir de 30 de junho de 2020.

O atual foco é dirigido a prestadores de serviços de pagamento, instituições e crédito e empresas de investimento sendo, no entanto, expectáveis desenvolvimentos que abranjam todo o setor financeiro.

Por fim, no âmbito do contexto atual associado à pandemia de Covid-19, o Governo adotou, através do Decreto-Lei n.º 10-J/2020, uma moratória geral de cumprimento de obrigações perante o sistema bancário, aumentando a liquidez e a tesouraria imediata dos beneficiários através do diferimento temporário do momento do cumprimento dessas obrigações, posteriormente atualizado através da publicação do DL n.º 26/2020, com uma prorrogação do prazo de vigência da moratória legal até 31 de março de 2021, e mais recentemente alterado pelo DL n.º 78-A/2020, com uma prorrogação adicional até 30 de setembro de 2021. Neste caso, os principais desafios advêm do contexto macroeconómico, mais do que qualquer exigência legal ou regulamentar.

Enquadramento e Alterações Regulatórias aplicáveis às empresas de Renting

Em Portugal, o Decreto-Lei n.º 181/2012 aprova o regime do acesso e exercício da atividade de aluguer de veículos de passageiros sem condutor, designada por *rent-a-car*. O decreto publicado permitiu, em certa medida, distinguir a atividade do Renting enquanto aluguer operacional de veículos de média-longa duração. Requisitos que até aqui seriam potencialmente aplicáveis por omissão na legislação, tais como a necessidade de alvará para operar, ou limitações ao estacionamento na via pública, vieram clarificar-se de forma distinta entre a realidade da atividade *rent-a-car* e a realidade da atividade de Renting.

Em termos de relato financeiro, a introdução da norma internacional IFRS 16 a partir de janeiro de 2019, representou uma alteração contabilística para locações na ótica dos locatários, reduzindo em certa medida a diferenciação entre locação financeira e operacional. Ainda que se trate de uma norma apenas aplicável a um universo reduzido de entidades que aplicam as normas IFRS, as empresas que contratam Renting terão desde então registado no seu ativo o respetivo valor do direito de uso do bem alugado, ao invés de um custo com rendas e alugueres.



O impacto nas demonstrações financeiras das empresas traduz-se na redução dos Fornecimentos e Serviços Externos, no aumento das Amortizações e dos Gastos de Financiamento.

Ainda que as vantagens do Renting do ponto de vista contabilístico continuem a figurar, a introdução da IFRS 16 pode ter reduzido parte do espectro dessas vantagens. Não obstante, é de ressaltar o valor consideravelmente inferior do direito de uso de Renting, em comparação, por exemplo, com o Leasing, sendo que o espectro da norma abrange apenas as entidades que utilizam as normas IFRS.



Desafios inerentes ao enquadramento legal da locação financeira

Princípio da neutralidade fiscal

A locação financeira é uma modalidade de financiamento que se destina maioritariamente a financiar o investimento por parte das PME, um segmento que por vezes apresenta maior dificuldade de acesso às modalidades de financiamento tradicionais, oferecendo aos seus intervenientes um leque alargado de vantagens.

A propriedade jurídica do bem locado apenas assume relevância para a locadora, exclusivamente na ótica de garante da operação de financiamento implícita. Deste entendimento emergiu, a partir das características do Contrato de Locação Financeira, à luz do qual o Locatário Financeiro assume a posição do verdadeiro “proprietário económico” do bem que constitui o seu objeto, na justa medida em que assume todos os riscos associados à sua utilização e colhe todos os proveitos daí decorrentes, a garantia inequívoca do Princípio de Neutralidade que deverá estar sempre subjacente à celebração de contratos de Locação Financeira.

No entanto, considera-se que algumas evoluções legislativas recentes poderão colocar em causa este Princípio de Neutralidade subjacente ao Contrato de Locação Financeira, em que o Locatário não deve ser discriminado positiva ou negativamente caso tivesse optado por adquirir o bem locado. Esta circunstância poderá redirecionar a atividade dos atuais operadores, promovendo maior foco em alternativas de financiamento mais cómodas, na sua ótica, mas necessariamente mais restritivas, na ótica dos Clientes.



Adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis (AIMI) aplicado à Locação Financeira Imobiliária

Uma das dimensões em que deverá ser efetuada uma reflexão de modo a assegurar o princípio da neutralidade fiscal é o Adicional ao Imposto Municipal sobre imóveis. A locação financeira imobiliária apresenta como característica distintiva o facto de o locador, em vez de entregar os meios financeiros necessários ao Locatário para que este proceda à aquisição do bem por si escolhido nas condições que negociou com o respetivo fornecedor, proceder ele próprio à aquisição desse bem, o qual é colocado à disposição do locatário, que o utiliza durante a vigência do contrato celebrado mediante o pagamento de uma renda.

Se por um lado o Locador é, durante a vigência do contrato o proprietário jurídico do bem que constitui o seu objeto, por outro é o locatário quem assume os riscos associados à sua utilização, da qual também retira os proveitos associados.

Deste modo, e partindo do pressuposto que o locador é o “proprietário jurídico” do bem, poderá considerar-se o locatário como “proprietário económico”, designação esta que reflete o facto de, no que à sua utilização diz respeito, o bem objeto do contrato de locação financeira em nada se distingue de um qualquer outro que tenha sido adquirido pelo locatário, seja ele particular ou empresa.

No entanto, esta realidade não é considerada na aplicação do AIMI. De acordo com a sua formulação, o AIMI é um imposto sobre o património que incide sobre a soma dos valores patrimoniais tributários dos prédios urbanos situados em território português de que o sujeito passivo seja titular. Considerando que:

- O sujeito passivo do imposto é o Locador (o proprietário jurídico do imóvel e o titular inscrito na respetiva matriz);
- O imóvel objeto do contrato celebrado é parte integrante do património do Locatário, que dele pode dispor como se de seu se tratasse;
- O Locatário é o responsável, à luz do contrato celebrado, pelo pagamento dos impostos que recaem sobre o imóvel locado, ou em virtude da sua aquisição ou da locação financeira.

Neste sentido a ALF considera que, da aplicação das regras do AIMI, não resulta, neste caso concreto, uma situação neutra e que poderá ser relevante rever a metodologia de aplicação deste imposto.



Alteração do regime fiscal das operações de *leaseback* em processos de reestruturação e recapitalização de empresas

A ALF acredita que as operações de *leaseback*, em que a instituição financeira adquire o imóvel da empresa para, de seguida, realizar uma locação financeira, é um instrumento fundamental na recapitalização das empresas. Efetivamente, desta forma, as empresas podem utilizar ativos que detêm e que, regra geral, não são utilizados na vertente financeira, para poderem aumentar o capital e assegurarem segurança na tesouraria.

De modo a possibilitar que este instrumento seja utilizado de forma corrente, a ALF considera que deverá ser analisada a metodologia de aplicação de IMT no momento da transferência temporária do imóvel para a instituição financeira, visto que não se verifica a mudança de proprietário económico nem do utilizador do imóvel.



Isonção de IVA na aquisição e locação financeira de veículos automóveis por pessoas portadores de deficiência

Segundo a ALF o regime de isonção de IVA devia ser estendido à locação financeira nas situações em que sejam celebrados contratos para aquisição de bens que se destinem ao uso próprio de pessoas com deficiência. Considera-se que seria importante sancionar a interpretação do disposto no Código do IVA que prevê a neutralidade fiscal da Locação Financeira, com base no seguinte:

- O Código do IVA estabelece uma isonção aplicável à transmissão de triciclos, cadeiras de roda e automóveis ligeiros de passageiros ou mistos, destinados a uso próprio de pessoas portadoras de deficiência;
- O Código do IVA refere ainda no n.º 5 do seu artigo 18.º que “Nas prestações de serviços respeitantes a contratos de locação financeira, o imposto é aplicado com a mesma taxa que seria aplicável no caso de transmissão dos bens dados em locação financeira.”

Regime de Renúncia à isenção de IVA na transmissão e locação de Imóveis

O regime de renúncia à isenção de IVA nas operações imobiliárias, na opinião da ALF, veio colocar diversos desafios ao setor, considerando-se que existem situações concretas que deverão ser alvo de estudo para assegurar que são encontradas soluções que promovam benefícios para todos os *stakeholders*, nomeadamente:

- **Locação financeira com compra do terreno e financiamento à construção;**
- **Renda igual ou superior a 1/15 do valor de aquisição ou construção do imóvel como condição para a renúncia à isenção;**
- **Transmissão subsequente a operação efetuada com renúncia à isenção;**
- **Primeira locação do imóvel ocorrida após a transformação ou renovação;**
- **Sublocação pelo locatário financeiro.**

Coimas rodoviárias – Notificações e Identificações

Atualmente as Locadoras Financeiras ainda continuam a receber de forma frequente pedidos de identificação do condutor, derivado de infrações rodoviárias, não obstante a informação do Locatário se encontrar registada na Conservatória do Registo Automóvel. Assumindo que a resposta a estes pedidos tem custos administrativos e impacta a operação diária, a ALF considera que poderá ser pertinente rever as regras associadas à execução destes procedimentos, limitando os pedidos de informação realizados junto das Locadoras por parte das mais diversas entidades como Polícia de Segurança Pública, Guarda Nacional Republicana, Polícias Municipais, Autoridade Nacional de Segurança Rodoviária e Concessionárias de Autoestradas.



4. Evolução 2010-2019

4.1 O financiamento especializado em Portugal Leasing em Portugal

Evolução da produção total anual

A produção total de Leasing em Portugal tem acompanhado a evolução da economia nacional nos últimos 10 anos apresentando oscilações em linha com a curva de evolução macroeconómica nacional.

Deste modo, em 2011 e 2012, a produção de Leasing registou uma contração homóloga de 42% e 38%, respetivamente, consequência da situação económica e financeira do país, sendo estes anos os mais negativos nesta categoria de financiamento. Apesar da recuperação dos níveis de produção, iniciada em 2013, o setor ainda não alcançou os valores registados em 2010, ano em que se registou o maior volume de produção da última década, a rondar os 4,1 mil milhões de Euros.

Por outro lado, entre 2013 e 2018, o Leasing posicionou-se como impulsionador da retoma económica, apresentando sinais de crescimento gradual, em resposta ao período de recessão que antecedeu, e à intensificação das necessidades de investimento. Em 2019, a produção total de Leasing fixou-se em cerca de 3,1 mil milhões de Euros registando uma queda face ao ano anterior, algo parcialmente explicado pela antecipação por parte das empresas da desaceleração do crescimento económico, tendo como consequência a diminuição da propensão para o investimento.

Evolução do número de contratos^{iv}

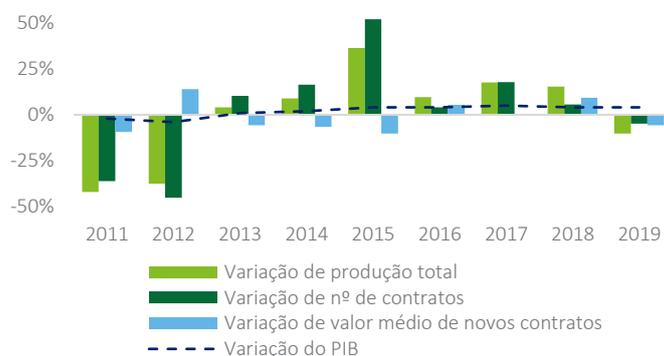
Relativamente à evolução do número de contratos é de notar o crescimento significativo de 10%, 16% e 52% em 2013, 2014 e 2015 respetivamente, evidenciando a recuperação económica do setor após a crise financeira vivida no país. Adicionalmente, verifica-se, entre 2016 e 2018, um aumento no valor médio por contrato de Leasing, contrariando a tendência registada na primeira metade da década, num contexto impactado pela crise económica e financeira. Em 2019 a diminuição deste indicador foi principalmente motivada pela queda acentuada na produção de Leasing Imobiliário.

Figura 2 – Produção total anual e nº de novos contratos



Fonte: ALF

Figura 3 – Variação de produção de Leasing (novos contratos)



Fonte: ALF e Eurostat

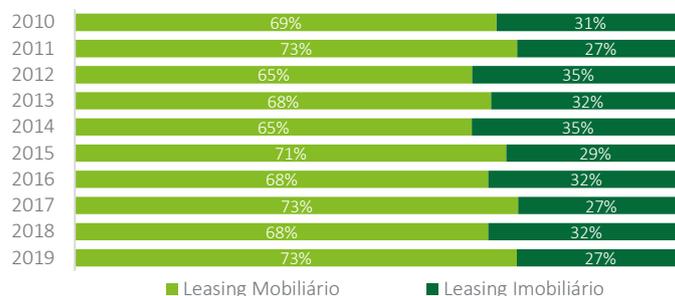
^{iv} O número de contratos será, tipicamente, correspondente ao número de ativos locados. No entanto, é de ressaltar que os contratos de Leasing de Equipamentos poderão ter inerente mais do que um ativo por contrato.

Leasing Mobiliário e Leasing Imobiliário

Desde 2010 que o Leasing Mobiliário assume um contributo predominante na produção total de Leasing, apresentando um peso médio de 70%.

Ainda que a locação financeira de bens mobiliários evidencie uma maior preponderância na produção total, o peso dos dois tipos de Leasing tem-se mantido relativamente constante.

Figura 4 - % de Produção de Leasing Mobiliário vs Leasing Imobiliário



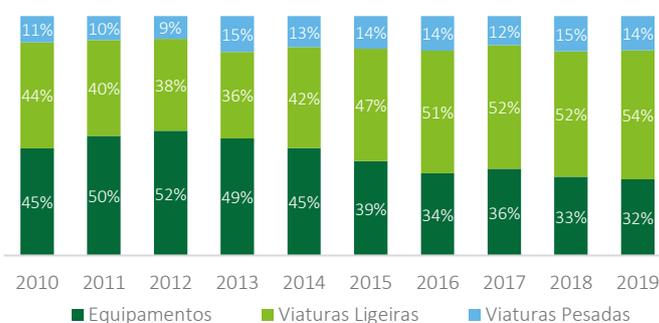
Fonte: ALF

Leasing Mobiliário por classe de ativo

Historicamente, no contexto português os bens mobiliários sob locação são maioritariamente Equipamentos^v. No entanto, desde 2012, observou-se uma tendência decrescente na quota de produção do Leasing de Equipamentos, dando lugar a um aumento do montante de produção de Leasing de viaturas ligeiras. Evolução esta em paralelo com o aumento do número de viaturas ligeiras vendidas em Portugal.

Em 2019, 54% do Leasing produzido em Portugal foi destinado à locação de viaturas ligeiras, um aumento de 10 p.p. face ao valor registado em 2010.

Figura 5 – Produção Leasing Mobiliário por classe de ativo



Fonte: ALF

Leasing Mobiliário de Equipamentos

Evolução da produção total anual e número de contratos

No passado recente, a locação de equipamentos tem sido a classe de ativos mais representativa na produção anual de Leasing, ainda que se assista a variações relevantes ao longo da última década. A produção anual e o número de novos contratos sofreram uma queda acentuada em 2011 e 2012, apresentando uma recuperação, ainda que ligeira, no ano seguinte. Em 2015 e 2017 registou-se o melhor desempenho deste tipo de produtos, observando-se crescimentos de 30% e 33% respetivamente. Em 2019 atingiu-se o valor médio por contrato de 75 mil Euros.

Figura 6 – Variação de produção de Leasing de equipamentos (novos contratos)



Fonte: ALF

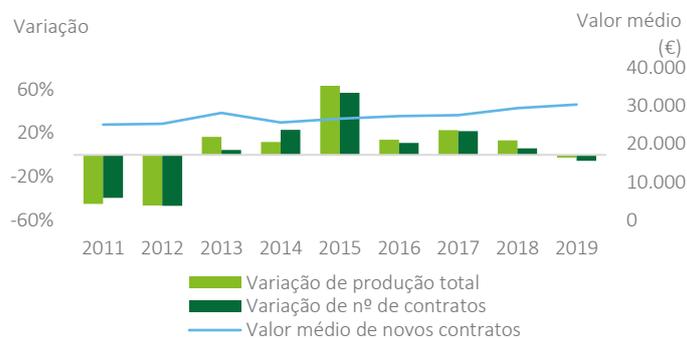
^v Equipamentos: Máquinas e Equipamentos Industriais; Computadores e Equipamento corporativo; Navios, Aeronaves, Ferrovia, Material Circulante; Outros.

Leasing Mobiliário Automóvel: viaturas ligeiras

Evolução da produção total anual e número de contratos

No que diz respeito à locação de viaturas ligeiras, após a recuperação da quebra de produção acentuada em 2011 e 2012, o Leasing Mobiliário Automóvel de viaturas ligeiras tem registado um crescimento médio anual, entre 2013 e 2018, de 31% na produção e 29% no número de novos contratos celebrados no mesmo período. Apesar de não ser de forma acentuada, o valor médio por contrato de viatura ligeira locada tem variado positivamente a partir de 2015. Este indicador evoluiu, aproximadamente, de 27.686€ para 30.303€ de 2010 para 2019. Em 2019 foi a classe de ativos com menor quebra, entre os bens mobiliários, que se cifrou em 3% especificamente.

Figura 7 – Variação de produção de Leasing de viaturas ligeiras (novos contratos)

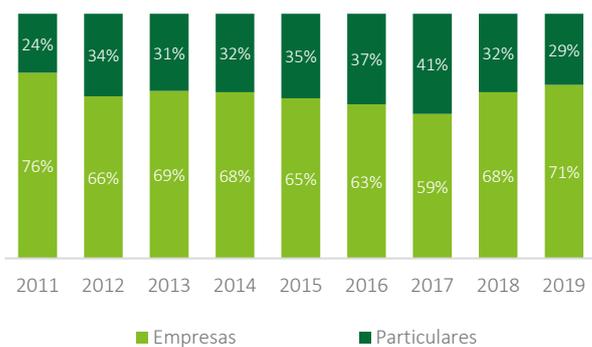


Fonte: ALF

Produção por tipologia de Cliente

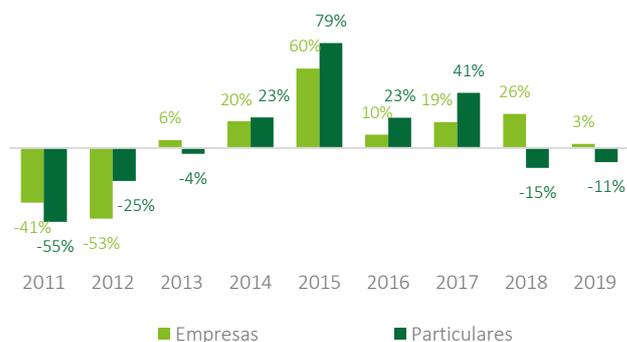
Em Portugal, o Leasing de viaturas ligeiras é maioritariamente utilizado por empresas, com uma quota média anual de 67%, ao longo do período analisado. Entre 2014 e 2017, tanto a produção de Leasing para empresas como para particulares tem vindo a crescer, com uma variação média de 27% e 41%, respetivamente, evidenciando a dinamização do mercado de Leasing. Apesar de em 2018 e 2019 se verificarem quebras na produção de Leasing para particulares, analisando o segmento empresas, que é o mais representativo, registou-se um crescimento em ambos os anos.

Figura 8 - % da Produção de Leasing de viaturas ligeiras por tipologia de Cliente



Fonte: ALF

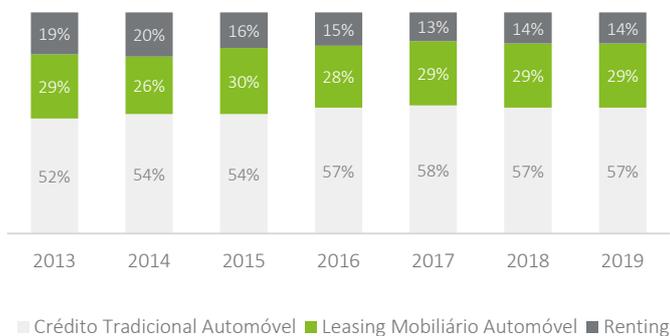
Figura 9 – Variação anual da produção de Leasing de viaturas ligeiras por tipologia de Cliente



Fontes de financiamento no mercado automóvel

O crédito tradicional possui a maior parcela do mercado português de financiamento automóvel, representando 57% da produção total em 2019. Desde 2017, o Leasing Mobiliário Automóvel tem vindo a representar cerca de 29% do financiamento automóvel. A produção de Leasing Mobiliário Automóvel e de crédito tradicional têm evoluído no mesmo sentido entre 2014 e 2019, registando-se apenas em 2019 um decréscimo dos volumes financiados, mais expressivo no crédito automóvel tradicional, em linha com a diminuição do número de viaturas vendidas.

Figura 10 - % da Produção de financiamento de veículos automóveis (veículos novos e usados)



Fonte: ALF e Banco de Portugal, Relatório de Estabilidade Financeira, 2019
 Note-se que os valores de Crédito Tradicional Automóvel e Leasing consideram veículos novos e usados e o Renting, dada a sua natureza, apenas veículos novos.

Evolução do valor médio por contrato

O valor médio por novo contrato, entre 2013 e 2018, para a locação financeira de viaturas ligeiras tem registado um crescimento médio anual de 3%. Paralelamente, o financiamento tradicional nesta categoria de ativos registou uma variação média anual de 4%. Do mesmo modo, destaca-se a diferença no valor médio por novo contrato, registando-se um valor em média 1,8x superior em Leasing Mobiliário Automóvel face ao crédito tradicional.

Figura 11 – Variação anual de financiamento – Crédito Tradicional Automóvel vs Leasing Mobiliário viaturas ligeiras

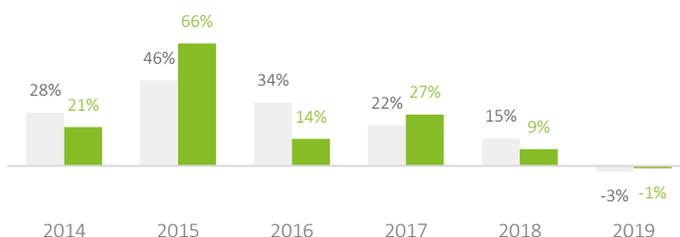
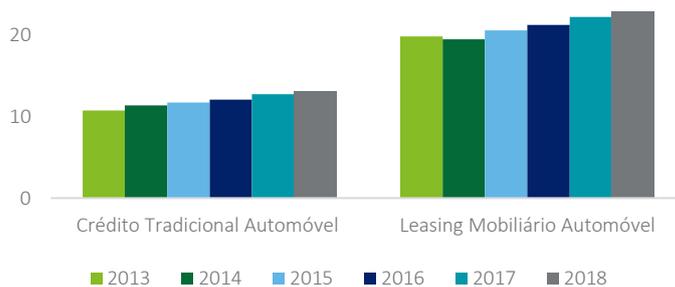


Figura 12 – Valor médio por contrato (milhares de Euros): Crédito Automóvel Tradicional vs Leasing Mobiliário Automóvel



Fonte: ALF e Banco de Portugal, Relatório de Estabilidade Financeira, 2019

Leasing Mobiliário Automóvel: viaturas pesadas

Evolução da produção total anual e número de contratos

A Locação financeira de viaturas pesadas iniciou a partir de 2013 a sua trajetória de crescimento, tendo em 2019 a produção sido de cerca de 321 milhões de Euros face os 174 milhões de Euros registados em 2011. O número de contratos acompanhou a evolução da produção, registando um número de 3.880 contratos em 2019 – valor 1,3 vezes superior ao valor registado em 2011. É de salientar a evolução positiva do valor médio por contrato que em 2011 foi de aproximadamente 58.943€ e em 2018 alcançou o marco de 83.411€. Em 2019 observou-se uma variação negativa, sendo esta mais acentuada no nível de produção, originando uma descida no valor médio por contrato registado.

Figura 13 – Variação de produção de Leasing de viaturas pesadas (novos contratos)



Fonte: ALF

Peso do Leasing no total de viaturas vendidas

Apesar da proporção de viaturas adquiridas em Leasing – viaturas ligeiras e pesadas - ter evidenciado uma trajetória decrescente entre 2010 e 2014, nos últimos cinco anos o setor tem vindo a recuperar e consolidar o seu posicionamento. Em 2019 a locação financeira de viaturas representava 20,3% do número total de novas matrículas vendidas em Portugal.

Figura 14 – Peso do Leasing Automóvel no total de viaturas vendidas



Fonte: ALF e Associação do Comércio Automóvel de

Leasing Imobiliário

Evolução da produção total anual e número de contratos

O Leasing Imobiliário regista o menor número de contratos face às restantes classes de ativos locados, ao longo da última década. Paralelamente, o valor médio por novos contratos registou-se superior face a qualquer outro dos ativos locados, e apresentou oscilações entre 322 mil Euros e 466 mil Euros por imóvel locado. Na sequência de crescimentos consistentes de produção desde 2014, o valor máximo por imóvel foi registado em 2018. Em 2019, perante um decréscimo anual de produção de 23% e um aumento de número de contratos em 11%, o valor médio de novos contratos atingiu o valor mais baixo desde 2011. No entanto, é de ter em atenção que as oscilações verificadas neste produto tendem a ser naturais uma vez que a realização de projetos imobiliários de maior dimensão pode provocar oscilações pontuais nestes indicadores.

Figura 15 – Variação de produção de Leasing Imobiliário (novos contratos)

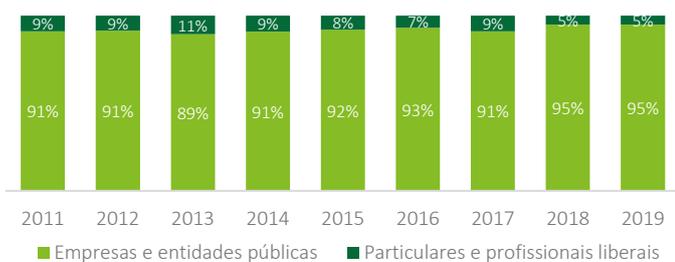


Fonte: ALF

Produção por tipologia de Cliente

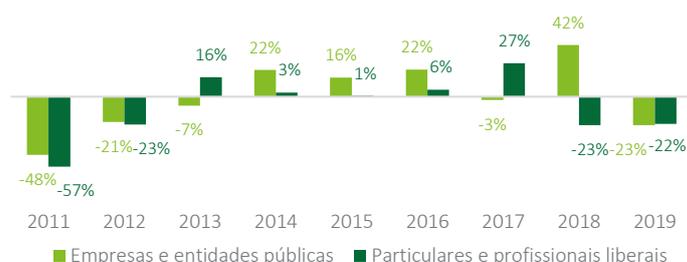
Em Portugal, as empresas e entidades públicas são quem mais recorre ao Leasing Imobiliário. Entre 2013 e 2017, a Locação financeira de Imóveis registou um crescimento ainda que moderado.

Figura 16 - % da produção anual de Leasing Imobiliário por tipologia de Cliente



Fonte: ALF

Figura 17 – Variação da produção de Leasing Imobiliário por tipologia de Cliente



Fontes de financiamento na aquisição de habitação

O Leasing Imobiliário a particulares representa uma pequena parcela do mercado de financiamento de habitação a particulares, sendo tal explicado, em parte, pelo facto do Leasing Imobiliário ser tradicionalmente um produto direcionado a empresas e entidades públicas, segmentos em que o Leasing Imobiliário surge como mais representativo. Ainda que 2016 e 2017 tenham sido anos de crescimento para o Leasing Imobiliário direcionado a particulares e profissionais liberais, este foi significativamente inferior ao crescimento do método de financiamento tradicional para aquisição de habitação. Em 2018 esta variação foi oposta nos dois tipos de financiamento, destacando-se a queda de 23% na produção de Leasing Imobiliário.

Figura 18 - % da Produção de financiamento na aquisição de habitação



Fonte: Banco de Portugal. Relatório de Estabilidade Financeira. 2019

Figura 19 – Variação anual de financiamento – Crédito Habitação vs Leasing Imobiliário - particulares



Fontes de financiamento ao investimento

Os pesos do Crédito ao Investimento acumulado, face ao Leasing Imobiliário e Mobiliário mostraram-se relativamente estáveis ao longo do período analisado, representando cerca de 86% na proporção de fontes de financiamento ao investimento. Entre 2015 e 2017, tanto a carteira de crédito ao investimento acumulado como a carteira de Leasing têm apresentado variações médias anuais negativas de 4% e 1% respetivamente. No entanto, em 2018 esta tendência foi revertida no caso do Leasing, tendo sido registado um crescimento de 3%.

Figura 20 - % da Carteira de financiamento ao Investimento

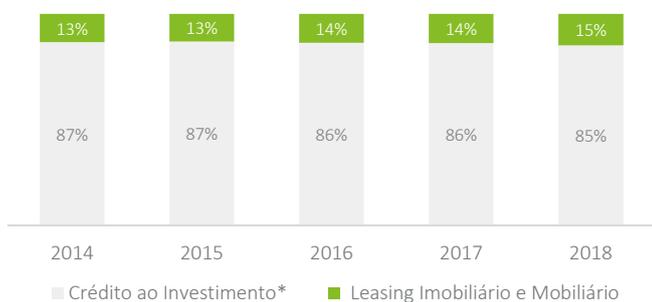
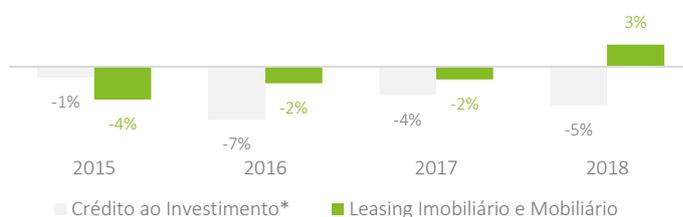
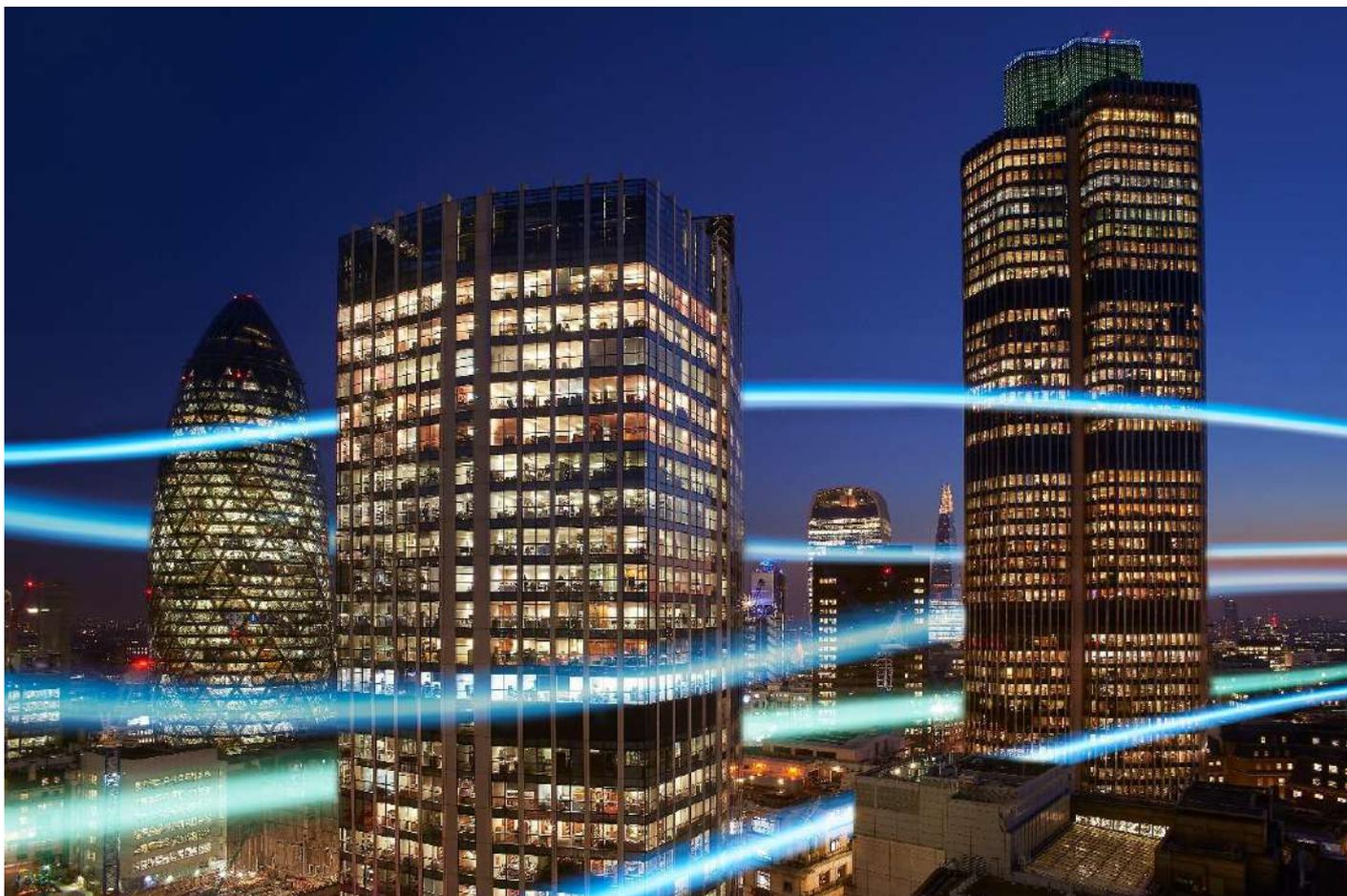


Figura 21 – Variação anual do financiamento: Crédito ao Investimento vs Leasing Mobiliário e Leasing Imobiliário



Fonte: Banco de Portugal, Boletim Estatístico, Fev. 2019

*Contempla montantes de financiamento à atividade empresarial e outros produtos financeiros



Renting em Portugal

Evolução da produção total anual

A produção total do Renting tem acompanhado, de um modo geral, os ciclos económicos vividos em Portugal. Consequentemente, a produção tem apresentado algumas oscilações no seu crescimento, registando uma média anual de 1,1% ao longo do período em análise. A produção total anual de Renting evoluiu de 688 milhões de Euros em 2010 para 761 milhões de Euros em 2019.

A evolução do Renting caracteriza-se por uma acentuada quebra de produção até 2012, ano em que a produção de Renting sofreu um decréscimo de 43%. Em 2013 iniciou-se a retoma, tendo sido superado em 2018 o nível de produção registado em 2010, com um crescimento de 18% comparativamente ao ano anterior. Em 2019, observou-se um crescimento de 4%, evidenciando a tendência de consolidação da produção total de Renting.

Evolução do número de contratos

Ultrapassado o período de recessão económica, o setor tem apresentado uma evolução, de modo geral, como multiplicador do PIB, com exceção de 2017. A consistência verificada no crescimento representa, parcialmente, a importância do Renting para a renovação do parque automóvel português.

Relativamente ao número de novos contratos de Renting celebrados, desde 2013 tem-se verificado uma tendência crescente, sendo que em 2014 este indicador teve um crescimento de 35%. Relativamente ao valor médio por contrato, o setor tem apresentado oscilações ao longo da última década, sendo que, no cômputo geral se verifica um crescimento do indicador. Em 2010, o valor médio por contrato de Renting cifrava-se em 19.395€, evoluindo para 20.357€ em 2019.

Evolução do tipo de viaturas alugadas

Em Portugal, a maioria dos veículos alugados em regime Renting são automóveis de passageiros. Este tipo de veículos tem assumido ao longo dos últimos anos um peso superior a 80% e tem vindo a consolidar a sua relevância. Em 2019, os automóveis de passageiros representavam 87% da produção de Renting com 30.294 veículos.

Figura 22 – Produção total anual e nº de contratos



Fonte: ALF

Figura 23 – Variação de produção total (novos contratos)



Fonte: ALF

Figura 24 - % Produção total por tipo de viatura



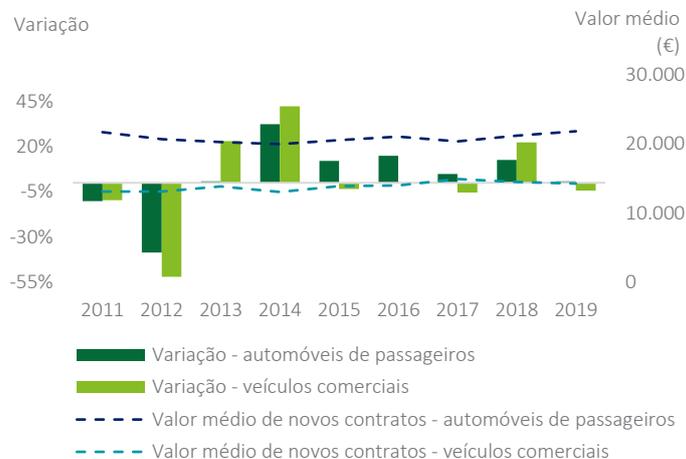
Fonte: ALF

Evolução do número de viaturas alugadas por tipologia

O número de viaturas de automóveis de passageiros tem apresentado uma tendência crescente desde 2013, com maior destaque para 2014 com uma variação de 33% e mais 6.800 veículos, em pleno período de recuperação económica. Apesar de algumas variações no crescimento anual, tem-se verificado um crescimento relativamente constante entre 2015 e 2019, com exceção de 2017, no valor médio por viatura nesta categoria de veículos, 21.789€ em 2019.

Para os veículos comerciais, ainda que o setor tenha recuperado em 2013 e 2014, o número de viaturas no mercado português tem vindo a diminuir com exceção de 2016 e 2018. O valor médio por viatura comercial tem apresentado algumas oscilações ao longo do período em análise. Ao longo da década, regista-se uma média anual de crescimento de 1%, o que resultou na evolução de 13.179€ em 2010 para 14.252€ em 2019.

Figura 25 – Variação da produção de Renting (novas viaturas): automóveis de passageiros vs veículos comerciais



Fonte: ALF

Peso do Renting no total de viaturas ligeiras vendidas

Ainda que o peso do Renting no número total de viaturas ligeiras vendidas anualmente tenha diminuído^{vi} desde 2011 até 2017, nos últimos dois anos o setor tem recuperado o seu posicionamento, intensificando o seu contributo para a renovação do parque automóvel português. Em 2019 o aluguer operacional de viaturas representava 14,3% do número total de viaturas ligeiras vendidas em Portugal, o valor mais alto desde 2015.

Figura 26 – Peso do Renting no total de viaturas ligeiras vendidas



Fonte: ALF e Associação do Comércio Automóvel de Portugal (ACAP)

^{vi} É de notar que em Portugal o setor de *rent-a-car* quase duplicou a aquisição de viaturas ligeiras ao longo da década, o que parcialmente explica a diminuição observada do peso do Renting no total de viaturas ligeiras vendidas.

Fontes de financiamento no mercado automóvel

O peso do Renting de viaturas no mercado automóvel português, de modo geral tem apresentado uma tendência decrescente entre 2013 e 2018, respetivamente de um peso de 33% para 24%, registando posteriormente um crescimento de 2 p.p. em 2019. Quando comparada a variação anual do Renting de automóveis de passageiros com o crédito automóvel, de modo geral ambos têm apresentado uma variação positiva, sendo que a tendência de crescimento tem vindo a abrandar. Em média, entre 2014 e 2018, o crédito automóvel evidenciou uma taxa de crescimento média anual de 23%, sendo que o aluguer operacional de automóveis de passageiros tem variado 10%. O ano de 2019 foi positivo para o Renting uma vez que registou um crescimento de 2% que contrastou com o decréscimo registado na produção do crédito automóvel tradicional.

Figura 27 - % da Produção de financiamento de veículos automóveis (veículos novos)

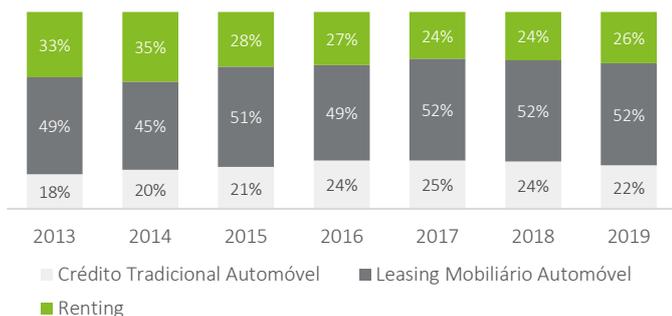
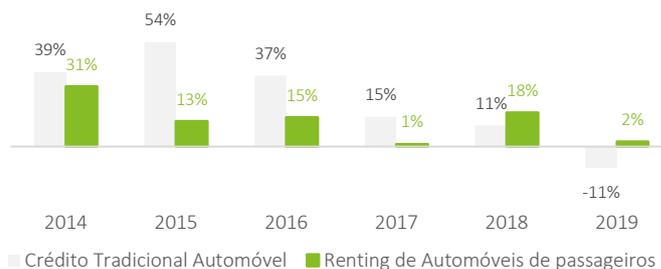


Figura 28 – Variação anual de financiamento a veículos novos: Crédito Tradicional Automóvel vs Renting de automóveis de passageiros



Fonte: ALF e 2019, Relatório de Estabilidade Financeira, Banco de Portugal

Note-se que os valores de Crédito Automóvel e Renting consideram veículos novos, sendo que, dada a informação estatística disponível, o montante de Leasing contempla veículos novos e usados

Factoring em Portugal

Evolução dos créditos tomados

Portugal tem observado um crescimento notório no setor do Factoring. Ainda que tenha apresentado algumas variações negativas ao longo do período em análise, em média, o setor cresceu 2% por ano.

Desde 2015, ano em que retomou a tendência de crescimento positiva, até 2019, o setor cresceu aproximadamente 47%. 2018 foi o ano de maior crescimento relativamente ao período em análise, com um crescimento aproximado de 18%. Em 2019 esta tendência crescente manteve-se, tendo mesmo sido o ano com o maior nível de créditos tomados da década – 33,8 mil milhões de Euros, face a 28,2 mil milhões de Euros em 2010.

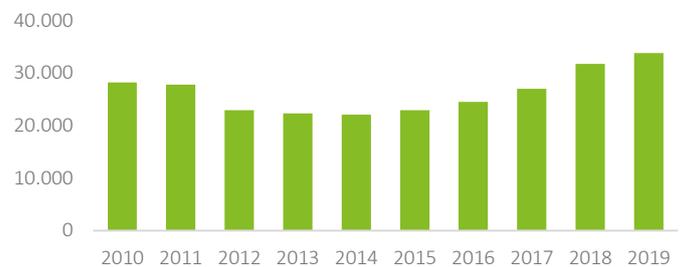
Evolução da totalidade de adiantamentos concedidos e carteira atual

A totalidade de adiantamentos concedidos – parcela de créditos tomados que é adiantada aos Aderentes face à data de pagamento das respetivas faturas – e o valor anual da carteira de Factoring – montante total de créditos tomados que se encontram ativos no final de cada ano – seguiram uma tendência de evolução semelhante.

No que concerne à evolução da totalidade de adiantamentos, verificou-se uma variação negativa no total de créditos concedidos sob gestão em 2012 e 2013. Em 2014, período de recuperação económica, o setor registou o valor mais baixo do período em análise, consequência parcialmente explicada pela dinâmica económica vivida bem como pelo aumento de liquidez nas empresas portuguesas. Posteriormente, verifica-se um crescimento constante na resposta às necessidades de tesouraria das empresas portuguesas, com uma variação média anual aproximada de 13% até 2019.

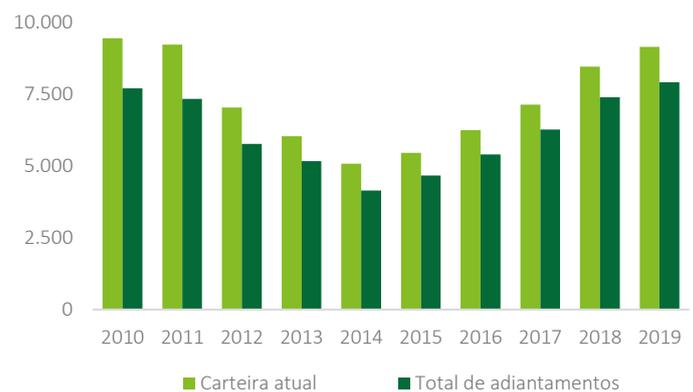
A carteira total sob gestão, seguiu a mesma tendência, apenas com uma ligeira diferença no crescimento médio anual entre 2015 e 2019, registando uma variação de 14%.

Figura 29 – Volume de créditos tomados (milhões de Euros)



Fonte: ALF

Figura 30 – Totalidade de adiantamentos e carteira atual (milhões de Euros)



Fonte: ALF

Evolução da taxa de cobertura e número médio de dias de recebimento antecipados

No que concerne à análise das carteiras de créditos tomados, é relevante introduzir a visão de dois indicadores: a taxa de cobertura dos adiantamentos e o número médio de dias de recebimento antecipados. A taxa de cobertura dos adiantamentos representa o quociente entre o volume total sob gestão e o saldo em balanço de crédito concedido, o que permite aferir sobre a variação de créditos tomados face ao volume de adiantamentos. Relativamente ao número médio de dias de recebimento que são antecipados através do Factoring, este indicador permite estimar quantos dias em média a operação de Factoring adiantou às empresas no recebimento das suas faturas a crédito. No final de cada ano, o total de produção, quando pesado face ao valor que permanece sob gestão, permite quantificar o número de dias de cada ciclo de Factoring.

Entre 2010 e 2019, tanto a evolução da taxa de cobertura como o número de dias antecipados pelo adiantamento de fundos proporcionado pelo Factoring têm apresentado um comportamento heterogéneo quando analisados agregadamente.

Entre 2010 e 2014, observa-se uma evolução da taxa de cobertura relativamente constante. A partir de 2015, verifica-se uma ligeira redução da taxa de cobertura dos adiantamentos, que poderá ter sido originada pelo aumento da necessidade de liquidez das empresas portuguesas. Também neste período registou-se um decréscimo acentuado no valor previamente contratado pelas empresas, designado valor em carteira. Esse decréscimo registou-se de forma mais acentuada do que a queda nos créditos tomados, o que levou a uma diminuição do número de dias antecipados no recebimento das faturas a crédito pelas empresas, em média 99 dias, em 2019, contrastando com os 122 dias registados em 2010, sendo que o número médio de dias antecipados rondou os 121 dias no início da década.

Créditos tomados por tipo de Factoring

Não obstante o Factoring Doméstico ser o mais representativo em Portugal, o Factoring Internacional e o Confirming têm vindo a ganhar, de forma consistente, maior expressão ao longo dos últimos anos.

Figura 32 – Produção total por tipologia de Factoring (milhões de Euros)

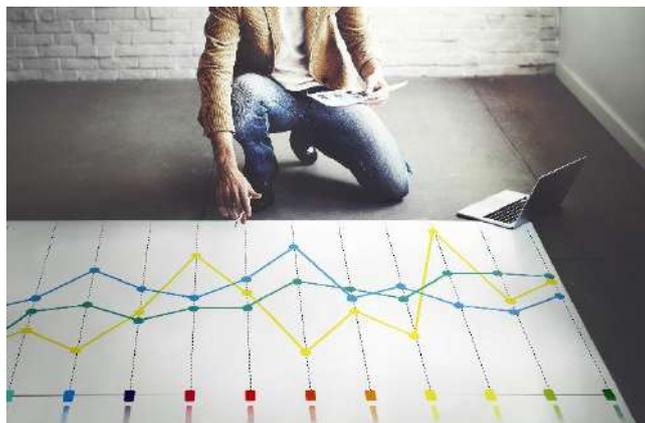


Fonte: ALF

Figura 31 – Taxa de cobertura dos adiantamentos e nº médio de dias de recebimento antecipados



Fonte: ALF



Factoring Doméstico

Entre 2010 e 2014 registou-se uma quebra nos níveis de produção em Factoring Doméstico. No entanto, verifica-se uma tendência crescente desde 2015 apesar do produto ainda não ter recuperado os níveis de produção registados em 2010.

No contexto nacional, o Factoring com Recurso representou em média 50% da produção anual ao longo da década. Em 2010 este produto era responsável por 60% da produção a nível nacional, porém nos últimos anos o Factoring sem Recurso tem vindo a ganhar maior preponderância, especialmente a partir de 2013, após a crise financeira e económica que se instalou no país. Em 2019, esta tendência inverteu registando-se uma queda de 14 p.p. face ao ano anterior.

Factoring Internacional

Ainda que seja um produto com menor representatividade face ao total de produção, o Factoring Internacional tem vindo a crescer apesar da diminuição verificada em 2019. Em média, entre 2010 e 2018, verificou-se um crescimento médio anual de 14%. Das empresas que recorrem a este financiamento, a maioria utiliza Factoring de exportação, 96% do Factoring Internacional produzido em 2019. O Factoring de Importação desde 2010 tem vindo a diminuir significativamente, representando, em 2019, 4% da produção de Factoring Internacional, 5 vezes inferior ao observado em 2010.

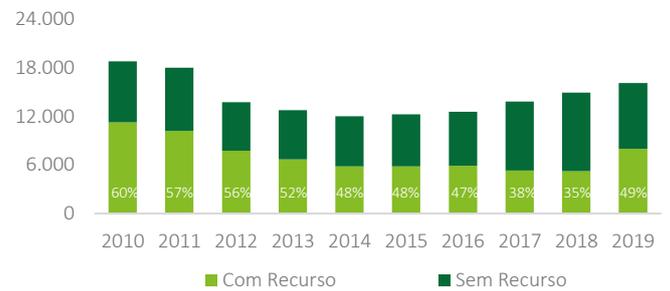
Representatividade do Factoring Internacional na Balança de Transações Correntes Portuguesa

A balança de transações correntes iniciou a década com um saldo acentuadamente negativo, tendo atingido terreno positivo em 2013, e desde então, com exceção de 2019, sempre mantendo saldo positivo.

Paralelamente, a produção de Factoring de Exportação apresentou tendência ascendente desde o início da década, registando em 2019 um aumento de 193% face a 2010. Já o Factoring Importação teve uma evolução inversa, com uma redução de produção em 52% para o mesmo período.

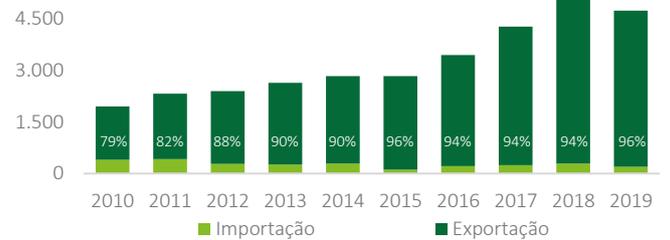
Ao analisar as tendências de evolução do Factoring Internacional em Portugal, verifica-se que o saldo da Balança de Transações correntes foi impulsionado pelo comportamento de ambas as componentes, com especial destaque para o crescimento continuado na produção de Factoring de Exportação.

Figura 33 – Créditos tomados em Factoring Doméstico (milhões de Euros)



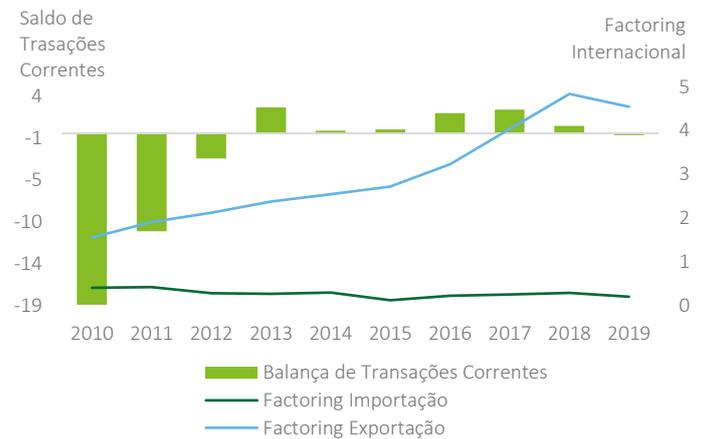
Fonte: ALF

Figura 34 – Créditos tomados em Factoring Internacional (milhões de Euros)



Fonte: ALF

Figura 35 – Balança de Transações Correntes e Factoring Internacional (mil milhões de Euros)



Fonte: ALF e Pordata

Peso do Factoring de Exportação nas Exportações Portuguesas

Ao longo da última década, as exportações portuguesas têm vindo a crescer de forma consistente, tendo atingido mais de 93 mil milhões de Euros em 2019.

O Factoring de Exportação tem vindo a contribuir para o reforço da balança comercial portuguesa nesse sentido. Não somente tem acompanhado a tendência de uma economia tendencialmente exportadora, como tem reforçado o seu peso. O volume de Créditos Tomados na vertente de Exportação representava em 2010 cerca de 3% do total de Exportações nacionais, tendo evoluído para a marca de 5% em 2019.

Figura 36 – Evolução de créditos tomados na vertente de exportação face ao volume de exportações portuguesas (milhões de Euros)

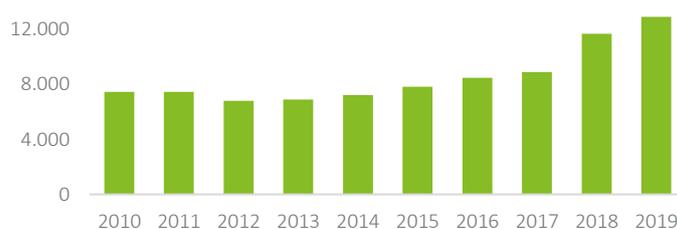


Fonte: ALF e Pordata

Confirming

O Confirming é um produto que tem vindo a ganhar notoriedade junto das empresas Portuguesas. Este tipo de financiamento tem apresentado um crescimento constante desde 2013, sendo que até 2017, cresceu em média, aproximadamente, 6% ao ano. Os anos de 2018 e 2019 foram os anos mais positivos para o Confirming, tendo registado um aumento de 31% e 11% respetivamente. Esta variação acentuada é parcialmente explicada pela própria natureza do Confirming que, por si só, permite aos Factores a criação de uma relação com os fornecedores do Aderente. Este contacto potencia a possibilidade de adesão a este financiamento por parte das empresas recetoras, contribuindo assim para o crescimento dos níveis de produção.

Figura 37 – Créditos tomados em Confirming (milhões de Euros)



Fonte: ALF

Fontes de financiamento à tesouraria

Ainda que entre 2012 e 2014, tanto o Factoring como a concessão de crédito à tesouraria tenham apresentado variações negativas, a partir de 2015, verificou-se um crescimento gradual do Factoring em contrapartida de uma diminuição constante da concessão de crédito à tesouraria. O ano de 2018 foi marcadamente positivo com um crescimento acentuado de 19% que contrastou com uma queda de 9% na concessão de crédito à tesouraria nesse mesmo ano.

Figura 38 – Variação de fontes de financiamento: Crédito à Tesouraria vs Carteira de Factoring



Fonte: ALF e Banco de Portugal, Boletim Estatístico, fev. 2019

4.2 O financiamento especializado na Europa

Leasing na Europa

Evolução da produção total anual

A produção de Leasing na Europa apresentou uma tendência crescente ao longo da década. Em 2019 cifrou-se em 272 mil milhões de Euros, um incremento significativo face aos 185 mil milhões de Euros registados em 2010.

Apesar da evolução da produção de Leasing na Europa^{vii} apresentar uma ligeira diminuição nos níveis de produção em 2012, os efeitos da crise mundial de 2008 foram significativamente mais acentuados em Portugal onde se registou uma queda de 42% e 38% em 2011 e 2012 respetivamente. Estas diferenças verificadas no contexto europeu e português são acompanhadas pela evolução do respetivo PIB.

Entre 2013 e 2018, Portugal apresentou um ritmo de crescimento mais acelerado, registando um crescimento médio anual de 16% face aos 6% verificados a nível europeu.

Em 2019, esta tendência inverteu-se, tendo-se registado uma variação negativa tanto em Portugal como na Europa.

^{vii} Dados dos países membros da Leaseurope na Europa que em 2018 representava 91,46% do mercado de Leasing europeu. Uma vez que no âmbito europeu os valores de locação operacional são apresentados de forma agregada com o produto de locação financeira (Leasing), de forma a viabilizar a comparação da análise europeia com Portugal foi procedida a extrapolação de alguns dados de países cuja a divisão era inexistente para os anos em falta tendo por base dois critérios: quando a informação em falta é de apenas alguns anos do período em análise, foi utilizado como proxy o peso do ano mais próximo do respetivo país; caso não exista nenhuma informação é utilizada como proxy o peso médio entre locação financeira e locação operacional na Europa. O Impacto dessa extrapolação estima-se ser residual uma vez que os valores em falta não são materialmente relevantes.

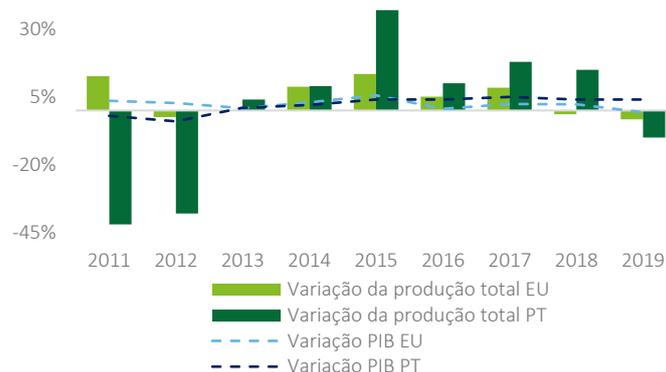
Figura 39 – Produção total anual e nº de novos contratos



Fonte: Leaseurope

*Valores de produção de locação financeira estimados com base em proxy de 2018 e nº de novos contratos indisponível para 2019.

Figura 40 – Variação da produção total anual e do PIB: Europa e Portugal



Fonte: ALF, Eurostat, e Leaseurope

Evolução do valor médio por contrato^{viii}

Relativamente ao número de novos contratos, registou-se uma tendência positiva desde 2011, com exceção de 2018. No entanto, o valor médio por contrato de Leasing na Europa tem apresentado oscilações mistas nesta última década, tal como se verifica em Portugal. Observa-se que estas oscilações não se apresentam alinhadas entre o mercado português e europeu, o que poderá ser explicado pelas diferenças temporais no impacto da crise económica e financeira.

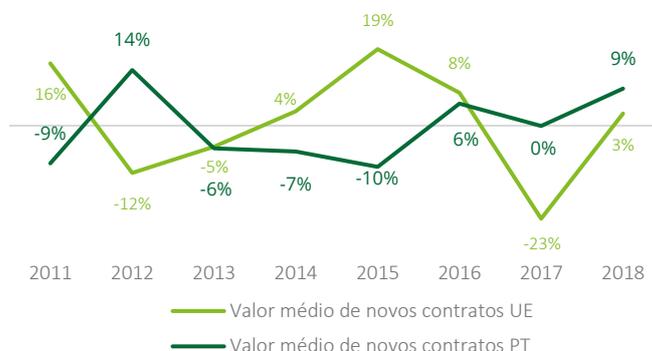
Entre 2014 e 2016, verifica-se um crescimento anual no valor médio por contrato na Europa, com especial destaque para 2015, e que acompanhou simultaneamente o crescimento dos níveis de produção de Leasing. A partir de 2016, o Leasing português apresentou uma variação anual positiva, em contrapartida do indicador europeu que registou, em 2017, uma queda de 23%. Em 2018 observou-se um crescimento de 3% face a um crescimento aproximado de 9% do valor médio por contrato em Portugal.

Peso do Leasing no total de viaturas vendidas

Ao longo dos últimos anos o peso do Leasing Automóvel, face ao número total de viaturas vendidas em Portugal, manteve-se superior à métrica europeia^{ix}, com exceção do ano de 2014.

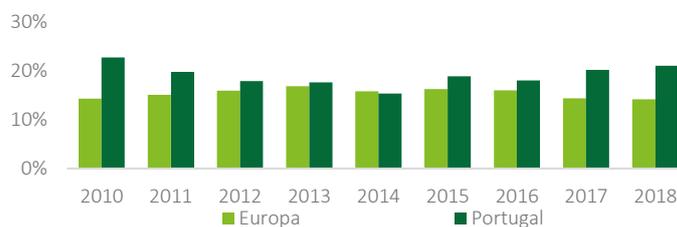
Contrariamente à tendência decrescente do indicador europeu entre 2014 e 2018, Portugal tem apresentado um crescimento gradual, distanciando-se do peso médio europeu pela positiva. Em 2018, as novas viaturas de locação financeira representavam 14% das viaturas vendidas na Europa e 21% em Portugal.

Figura 41 – Variação do valor médio de novos contratos: Europa e Portugal



Fonte: ALF e Leaseurope

Figura 42 – Peso do Leasing Automóvel no total de viaturas vendidas: Europa e Portugal



Fonte: Leaseurope, European Automobile Manufacturers Association (ACEA), ALF e Associação do Comércio Automóvel de Portugal (ACAP)

^{viii} Contratos na generalidade associados à locação de um ativo, sendo de ressaltar que os contratos de ativos pertencentes à classe de Equipamentos podem ter mais que um ativo associado por contrato.

^{ix} Dados referentes à Europa têm como base os países membros da Leaseurope com exceção da Croácia entre 2010 e 2012, Chipre, Turquia, Rússia e Ucrânia entre 2010 e 2018

Representatividade na Economia Europeia^x

Peso do Leasing no PIB

Durante os últimos 10 anos a nova produção anual de Leasing financiou em média 1,4% do PIB português, sendo que ao longo do período não recuperou o peso máximo de 2,3% registado em 2010.

Em linha com os dados analisados em Portugal, a produção anual de Leasing na Europa tem mantido um peso relativamente constante no PIB europeu, sem grandes oscilações, registando uma média anual de 1,5% no período em análise. Em 2019 o Leasing representava 1,6% do PIB europeu, ligeiramente superior ao peso do Leasing no PIB português.

Peso do Leasing no Investimento

A fração de produção de Leasing no indicador representativo do Investimento em Portugal, Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF), sofreu oscilações nos últimos 10 anos e ainda está a recuperar face à queda significativa que registou em 2010.

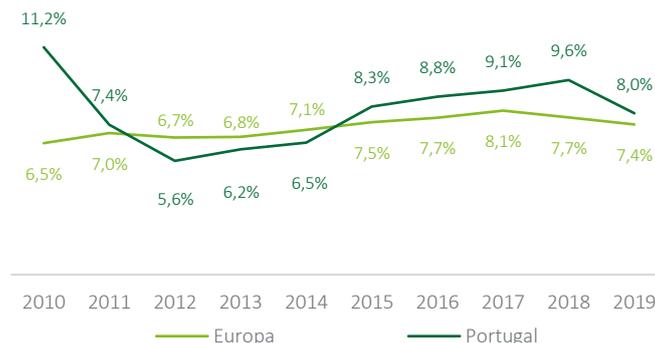
Relativamente ao indicador de Investimento na Europa, observa-se que o peso do Leasing registou uma evolução mais estável ao longo da última década, quando comparada aos valores portugueses. O peso do Leasing no Investimento português mantém um registo superior ao da Europa, ainda que a diferença entre ambos se tenha aproximado em 2019 face a 2010.

Figura 43 - % da produção total face ao PIB: Europa e Portugal



Fonte: ALF, Leaseurope e Eurostat

Figura 44 - % da produção total face à FBCF: Europa e Portugal

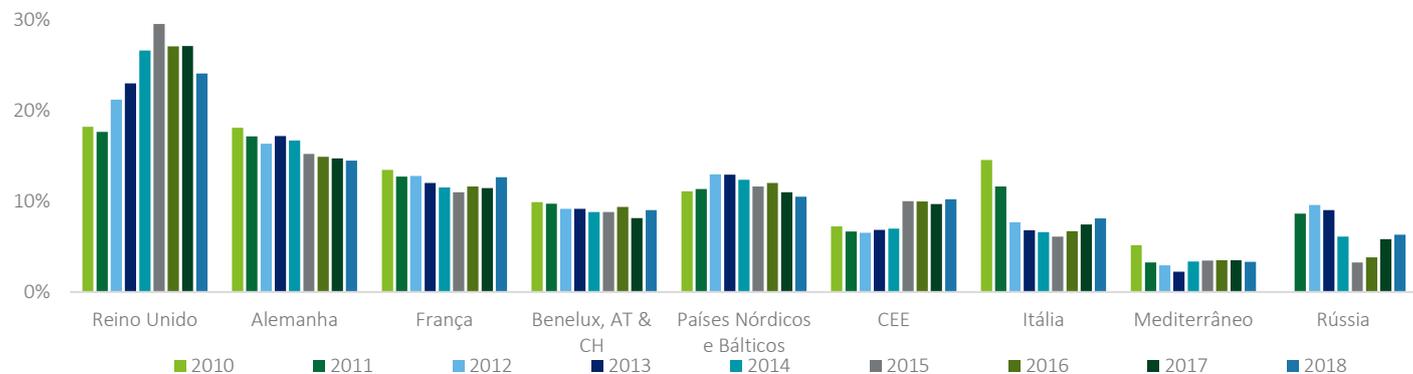


Fonte: ALF, Leaseurope e Eurostat

^x Dados macroeconómicos europeus referentes aos países membros da Leaseurope, com exceção da Geórgia, Rússia e Ucrânia devido a limitações de dados relativamente aos indicadores utilizados.

Evolução da produção total anual por região^{xi}

Figura 46 - % Produção total anual por região



Fonte: Leaseurope

Ao longo desta última década, o Reino Unido apresentou um crescimento significativo na sua quota de produção, posicionando-se como líder desde 2011, com uma quota de mercado de 24% em 2018. Paralelamente, a Alemanha tem vindo a registar uma redução na sua percentagem de produção face a produção total na Europa. Desde 2015 observou-se um padrão de crescimento na quota de produção e reforço de desempenho de alguns países, nomeadamente a França, Rússia, Itália e a região CEE.

Em 2019, Portugal representava aproximadamente 1,2% da produção total Europeia de Leasing, um aumento residual face aos 1,1% registados em 2011. Apesar do país ter vindo a apresentar um crescimento ligeiro a moderado, este não se refletiu na evolução da sua quota de produção na Europa.

^{xi} Benelux, AT & CH - Bélgica, Luxemburgo (2010, 2011 e 2016), Holanda, Áustria e Suíça

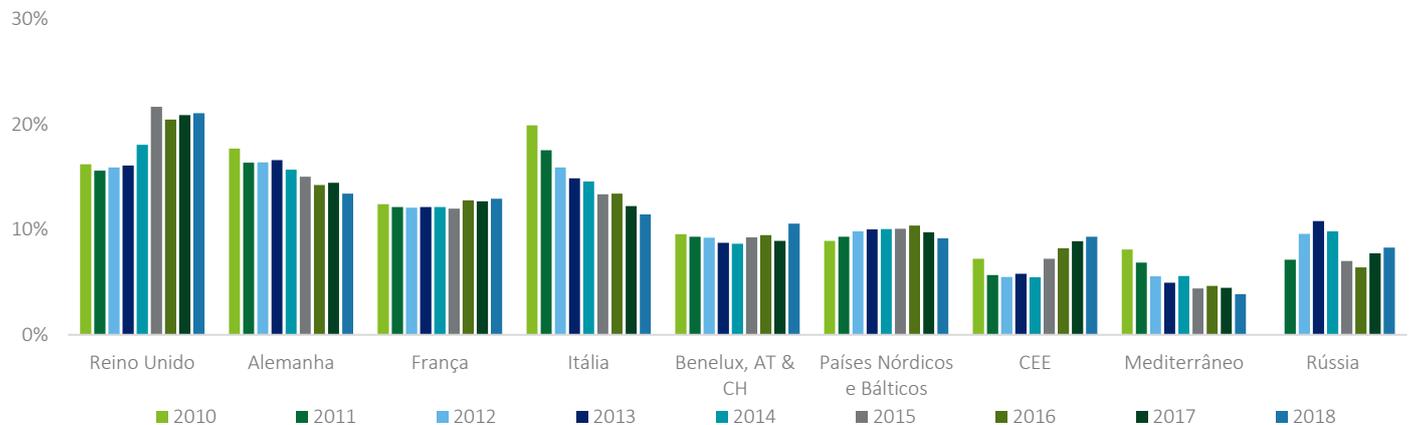
CEE: Bulgária, República Checa, Hungria (2010 e 2016-2019), Polónia, Roménia (2010-2016), Croácia (apenas 2019), Eslovénia, Eslováquia, Sérvia (2010, 2012-2016), Turquia (expeto 2010) e Ucrânia (com exceção em 2015 e 2017)

Países Nórdicos e Bálticos: Dinamarca, Finlândia (2010-2016), Noruega, Suécia, Estónia, Lituânia e Letónia

Mediterrâneo - Espanha, Grécia, Chipre (2011) e Marrocos (2011, 2013-2017)

Distribuição da carteira total anual na Europa

Figura 47 - % Carteira atual total por região



Fonte: Leaseurope

À semelhança da produção total, a carteira atual europeia é dominada pelo Reino Unido, Alemanha e França que em 2018 apresentaram uma carteira de 150, 95 e 92 mil milhões de Euros respetivamente. De modo agregado representavam 47% do mercado total.

O Reino Unido é líder no mercado europeu de Leasing, não apenas na perspetiva de produção anual, mas também em termos de carteira, representando 21% do valor agregado europeu.

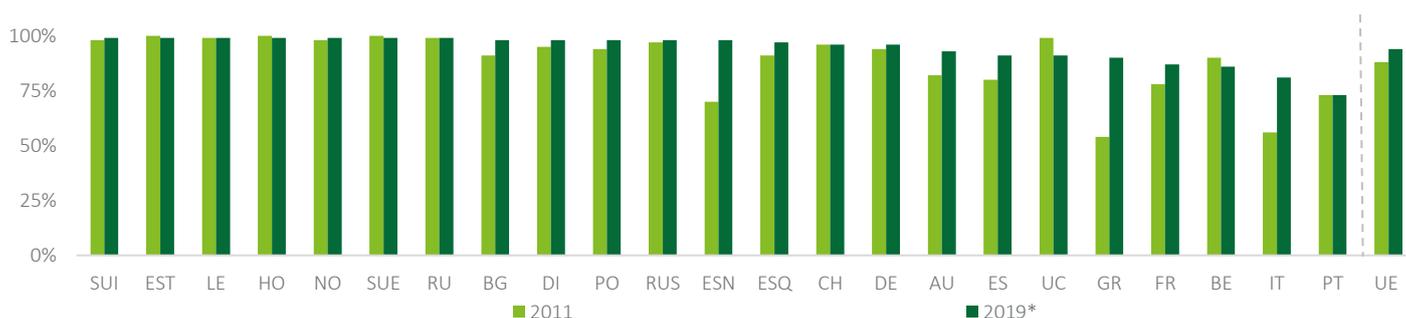
Quando ponderadas as quotas de Leasing face ao peso de cada uma das economias europeias, para além do Reino Unido, destacam-se positivamente a Polónia, Suécia e Áustria. Inversamente, revelam um peso no Leasing europeu inferior, face à sua representação económica, países como Irlanda, Holanda, Espanha e ainda Alemanha. À semelhança da tendência decrescente nos níveis de produção, a carteira Alemã de Leasing tem vindo a perder representatividade no mercado europeu. Trata-se da principal economia europeia, devido ao seu peso de 21% no PIB europeu, que, no entanto, registou um decréscimo de quota de Leasing de 18% para 13% no período analisado.

Destaca-se ainda a posição de Itália, que no início da década se afirmava enquanto líder na carteira europeia de Leasing com 20% de representatividade. Em 2018 observa o seu peso cair para 11%, valor alinhado com o peso da sua economia na Europa, igualmente de 11%.

Leasing Mobiliário & Leasing Imobiliário

A nível europeu a produção de Leasing é maioritariamente destinada à locação de bens mobiliários. Em 2010, a produção de Leasing Mobiliário cifrava-se em 155 mil milhões de Euros, evoluindo para 256 mil milhões de Euros em 2019, de acordo com o *Preliminary Survey 2019*. Note-se que mesmo nos países que em 2011 registavam um maior equilíbrio entre a relevância das duas tipologias de Leasing, como na Grécia e Itália, o Leasing Mobiliário tem assumido cada vez maior preponderância. Portugal, é na verdade o único país que não respeita esta tendência sendo o país com a preponderância de Leasing Mobiliário mais afastada da média Europeia. Apesar do Leasing Mobiliário assumir maior peso, o Leasing Imobiliário assume uma expressão significativa de 27%, e não tem apresentado uma tendência decrescente, contrariamente à tendência Europeia. Entre 2011 e 2019, a locação de bens mobiliários na Europa aumentou a sua quota em 6 p.p., cifrando-se em 94% em 2019. Contrariamente, Portugal manteve a mesma quota de produção de 73% registada em 2011.

Figura 48 - % Produção de Leasing Mobiliário na produção total por país



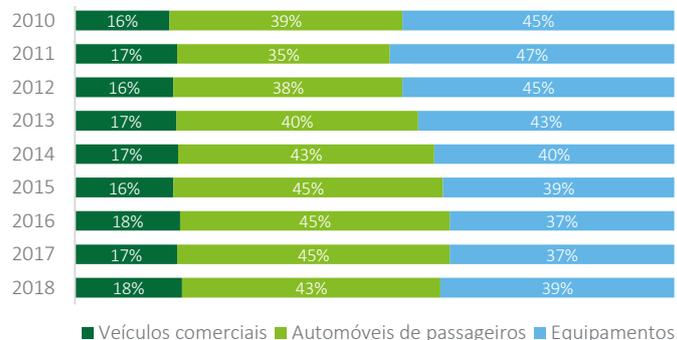
Fonte: Leaseurope
*Estimativa

Leasing Mobiliário

De um modo geral, a produção de Leasing Mobiliário tem vindo a crescer, ainda que de forma mais moderada em ciclos económicos mais exigentes, com destaque para 2011, 2015 e 2017, anos de maior crescimento, cerca de 18%, 14% e 9% respetivamente.

Em 2018, verificou-se uma variação negativa na produção do Leasing Mobiliário ainda que pouco significativa, sendo uma consequência da quebra de 6% do Leasing de automóveis de passageiros, a classe de ativo mais representativa deste tipo de financiamento na Europa.

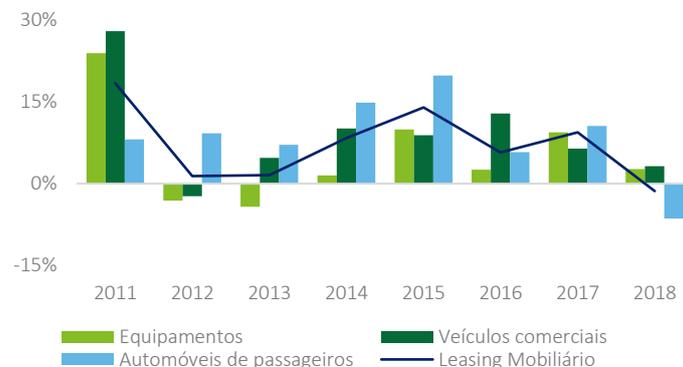
Figura 49 - % Produção total por tipo de ativo



Fonte: Leaseurope

No contexto europeu, os principais ativos financiados por Leasing Mobiliário nos últimos 10 anos têm sido automóveis de passageiros e equipamentos^{xii}. É de destacar especialmente o crescimento do Leasing de automóveis de passageiros que tem apresentado uma tendência de crescimento constante, contrariamente ao Leasing de equipamentos que foi mais afetado pela recessão económica em 2012 e 2013, com uma queda de 3% e 4% respetivamente. Ainda que com uma representatividade menor, o Leasing de veículos comerciais tem registado um crescimento moderado.

Figura 50 – Variação da produção total por tipo de ativo

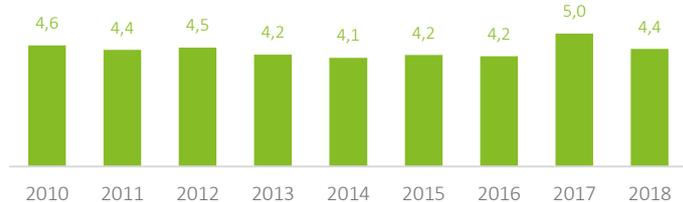


Fonte: Leaseurope

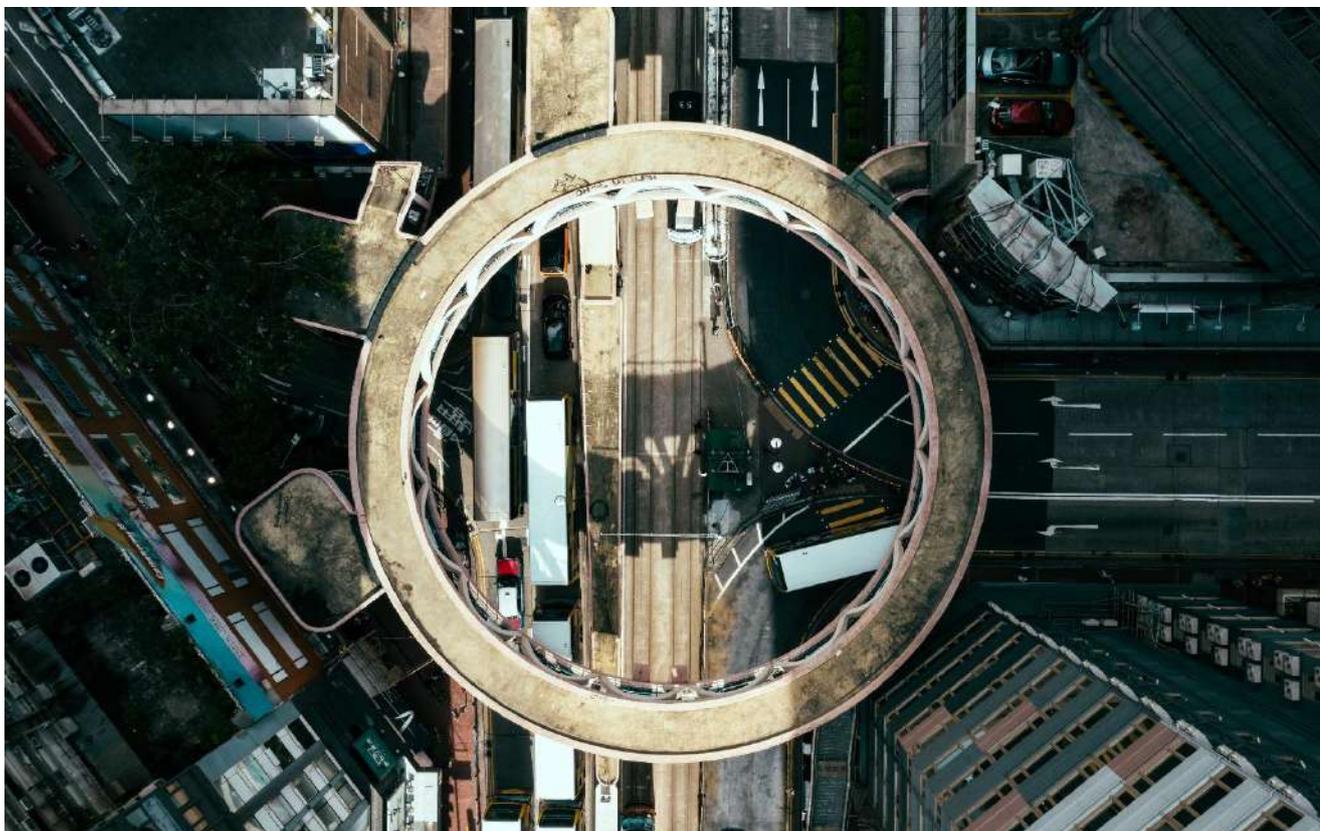
Prazo médio dos contratos

Na Europa, os contratos de locação de bens mobiliários têm uma duração média de 4,4 anos tendo por base o período de 2010 a 2018. A duração média dos contratos tem variado, sendo que à semelhança do aumento significativo nos níveis de produção, 2017 registou um aumento acentuado, aproximadamente de 1 ano, na duração média destes contratos.

Figura 51 – Duração média dos contratos celebrados



Fonte: Leaseurope



^{xii} Equipamentos: Máquinas e Equipamentos Industriais; Computadores e Equipamento corporativo; Navios, Aeronaves, Ferrovia, Material Circulante; Outros.

Leasing Imobiliário

O Leasing Imobiliário tem apresentado oscilações acentuadas em termos de produção ao longo da última década. Em 2012, verificou-se uma queda superior a 30% dada a conjuntura económica vivida para em 2014 se registar uma recuperação expressiva com um aumento de 14% face ao ano anterior.

Apesar da recuperação observada, a componente imobiliária do Leasing na Europa tem vindo a perder expressividade face à produção da locação de bens mobiliários. O Leasing Imobiliário cobre a locação de imóveis destinados a diversos fins, sendo os principais o Leasing a edifícios industriais (36% em 2018), edifícios comerciais (21% em 2018) e edifícios de escritórios (21% em 2018).

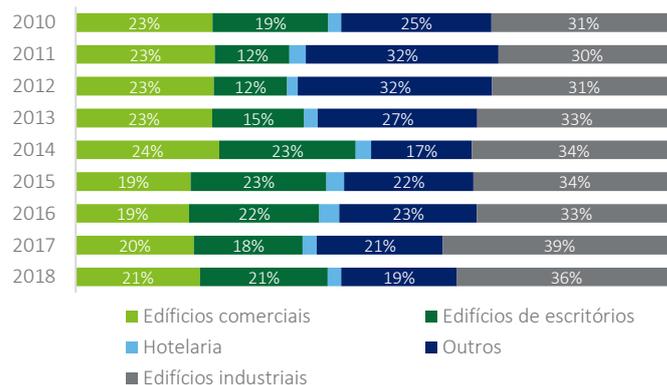


Figura 52 – Variação da produção total anual por tipo de ativo



Fonte: Leaseurope

Figura 53 - % Produção total anual por tipo de ativo



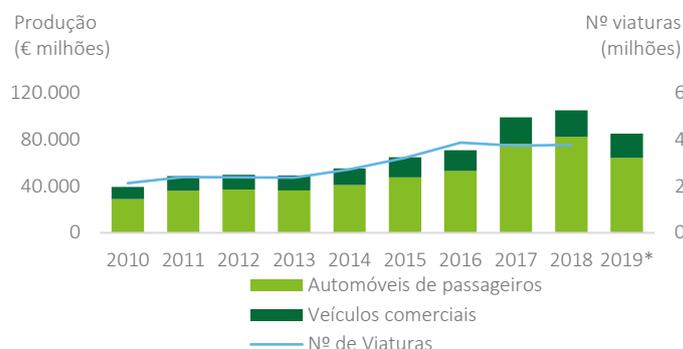
Renting na Europa^{xiii}

Evolução da produção total anual

Contrariamente à queda acentuada na produção durante o período de recessão económica verificada em Portugal, na Europa tem-se assistido a um crescimento sistemático do Renting de viaturas. Os automóveis de passageiros são as viaturas alugadas com maior representatividade, assumindo de forma consistente um peso superior a 70%. É de notar 2017 como o ano com maior crescimento no período em análise, registando uma variação positiva de 40%. Em 2010, a produção de Renting na Europa cifrava-se em 39 mil milhões de Euros, evoluindo para 105 mil milhões em 2019, o que evidencia o crescimento notório do setor. A tendência crescente dos níveis de produção viu-se acompanhada pela evolução do número de viaturas alugadas nos últimos anos, evoluindo, aproximadamente, dos 2,1 milhões de viaturas registadas em 2010 para 3,8 milhões de viaturas em 2018.

Apesar das divergências acentuadas verificadas entre a evolução da produção de Renting em Portugal e Europa, estas são acompanhadas pelas respetivas variações dos PIB.

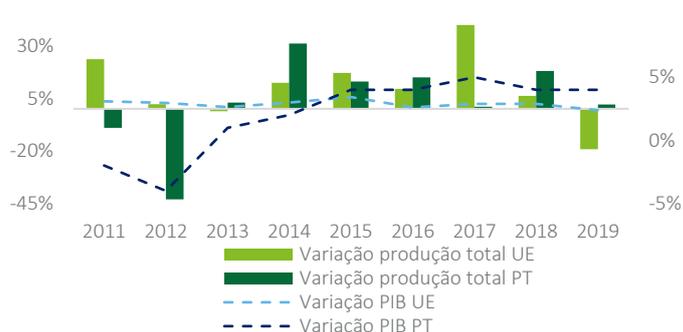
Figura 54 – Produção total anual e nº de viaturas



Fonte: Leaseurope

*Valores de produção de locação operacional estimados com base em proxy de 2018 e nº de viaturas indisponível para 2019.

Figura 55 – Variação da produção total anual e do PIB: Europa e Portugal



Fonte: Eurostat, Leaseurope e ALF

^{xiii} Nota prévia relativamente ao Renting na Europa:

No âmbito europeu, os valores de locação operacional automóvel (Renting) são apresentados de forma agregada com a locação financeira automóvel (Leasing). De forma a viabilizar a análise europeia comparativa com Portugal, procedeu-se à extrapolação de dados para países cuja divisão era inexistente, tendo por base dois critérios: quando a informação em falta é de apenas alguns anos do período em análise, foi utilizado como *proxy* o peso do ano mais próximo do respetivo país; nos casos sem informação histórica e desagregada disponível, foi utilizado como *proxy* o peso entre locação financeira e locação operacional na Europa. O impacto desta extrapolação estima-se ser residual, uma vez que a utilização de proxy incidiu sobre cerca de 10% a 20% da produção anual europeia nos automóveis de passageiros, e cerca de 30% nos veículos comerciais.

Evolução do valor médio por viatura

O valor médio por viatura Renting é, historicamente, ligeiramente superior na Europa face a Portugal. A evolução do indicador regista-se relativamente estável, quer em Portugal, quer na Europa, no período de 2010 a 2016.

Em 2017, há um crescimento substancial do valor médio europeu por viatura contratada em Renting, que se distancia do indicador português. Esta diferença acentuada é explicada em parte pelo crescimento excepcional de países como França e Espanha que agregadamente representavam mais de 20% da produção Europeia.

Em conclusão, o valor médio por viatura alugada na Europa evoluiu de 18.497€ em 2010 para 27.828€ em 2018, face a Portugal, que registou uma evolução de 19.112€ para 19.821€ no mesmo período.

Peso do Renting no total de viaturas ligeiras vendidas

O peso do Renting no número total de viaturas ligeiras vendidas no contexto europeu, tem apresentado uma tendência crescente.

Até 2014, o peso do Renting nas novas viaturas vendidas em Portugal manteve-se superior ao peso médio registado na Europa. Esta tendência tem sido contrariada desde 2015, sendo que a representatividade das novas viaturas de Renting tem vindo a diminuir em Portugal e a crescer na Europa. Em 2018 o indicador nacional cifrou-se em 14%, face à média europeia de 17%.

É, no entanto, de notar que em Portugal o setor de *rent-a-car* quase duplicou a aquisição de viaturas ligeiras o que parcialmente explica a perda de peso relativa por parte do Renting. Conforme os respetivos relatórios anuais da Leaseurope, em 2014 registavam-se 31.989 viaturas adquiridas pelo setor de *rent-a-car*, sendo que em 2018 o indicador cifrou-se em 55.536 viaturas.

Representatividade na Economia Europeia^{xiv}

Peso do Renting no PIB

O Renting na Europa tem apresentado um peso face ao PIB superior ao registo português, ainda que de forma moderada.

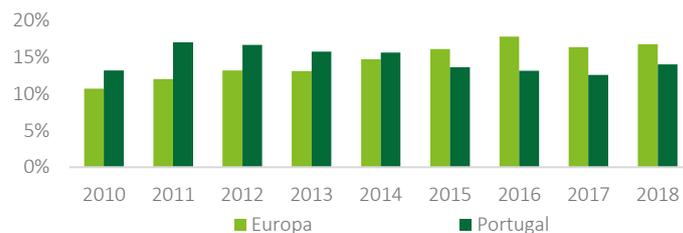
Ao longo da última década, este indicador apresentou-se relativamente estável, quer em contexto português, quer no agregado europeu, assumindo o valor de 0,4% e 0,5% em 2019, em Portugal e na Europa, respetivamente.

Figura 56 – Valor médio dos contratos de Renting (Euros)



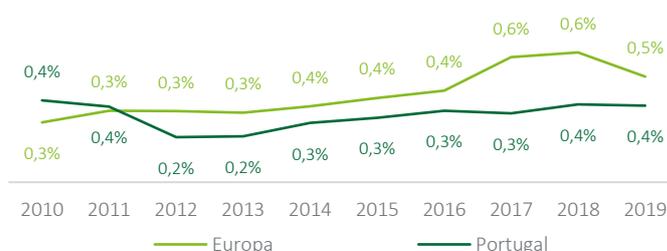
Fonte: Leaseurope

Figura 57 – Peso do Renting no total de viaturas ligeiras vendidas: Europa e Portugal



Fonte: Leaseurope, European Automobile Manufacturers Association (ACEA), ALF e Associação do Comércio Automóvel de Portugal (ACAP)

Figura 58 - % da produção total face ao PIB: Europa e Portugal



Fonte: ALF, Leaseurope e Eurostat

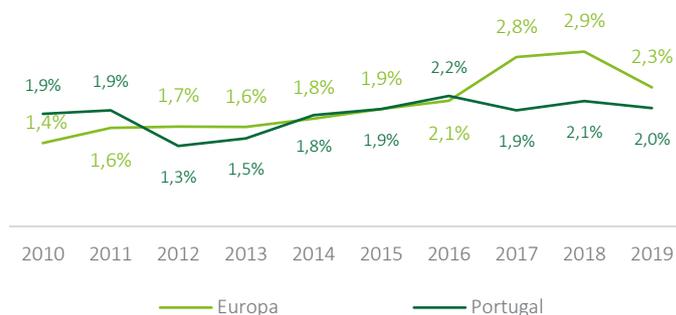
^{xiv} Dados macroeconómicos europeus referentes aos países membros da Leaseurope com exceção da Geórgia, Rússia e Ucrânia devido a limitações de dados relativamente aos indicadores utilizados.

Peso do Renting no Investimento

O comportamento do Renting face à evolução do Investimento registou-se relativamente similar entre a realidade portuguesa e a média europeia.

A partir de 2017, o peso do Renting no Investimento em Portugal divergiu face ao indicador europeu, e em 2019 representava cerca de 2% do Investimento em ativos fixos em Portugal, face a 2,3% na Europa.

Figura 59 - % da produção total face à FBCF: Europa e Portugal



Fonte: ALF, Leaseurope e Eurostat

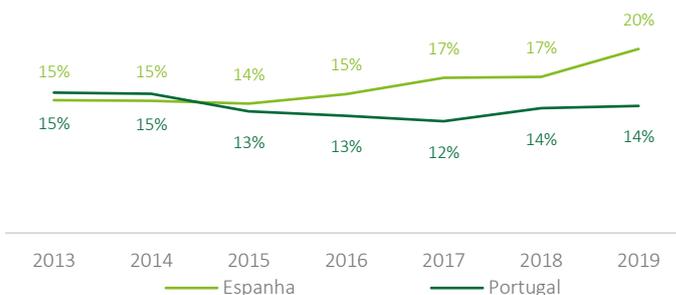
Peso do Renting no mercado automóvel de Portugal e Espanha

Em 2013, a decisão de aquisição de uma viatura em regime de Renting era uma realidade em 15% das novas matrículas, quer em Portugal quem em Espanha.

Em Espanha, a evolução deste indicador foi, de um modo geral, positiva até 2019, passando a representar 20%, o que corresponde a 302.900 viaturas em contratos de Renting.

Em Portugal, assiste-se a uma ligeira redução da representatividade do aluguer operacional de viaturas em 2019, para 14%, o que corresponde a 37.402 viaturas em contratos de Renting.

Figura 60 – Novas viaturas de Renting/ Totalidade de novas matrículas



Fonte: ERA, ALF e ACAP

Distribuição de nova produção na Europa

No que concerne à segmentação do Renting a um nível regional é de destacar a liderança do Reino Unido, França e Alemanha, que em 2018 produziram aproximadamente 24, 21 e 17 mil milhões de Euros respetivamente. De modo agregado, estes três países representavam aproximadamente 59% da produção de Renting na Europa.

Entre 2011 e 2018 França, Alemanha, Bélgica e República Checa viram a sua quota de produção reduzir, enquanto países como o Polónia e Suécia reforçaram a sua preponderância. No caso específico do Reino Unido, deverá ser tido em conta que a variação registada não é reflexo de um crescimento no setor, mas sim da entrada da "British Vehicle Rental and Leasing Association – BVRLA" enquanto membro da Leaseurope.

Em 2011 Portugal registava uma quota de produção de 1,3%, equivalente a 624 milhões de Euros. Em 2018, apesar da produção ascender a 743 milhões de Euros, este valor correspondeu a uma quebra da quota de produção para 0,7%.

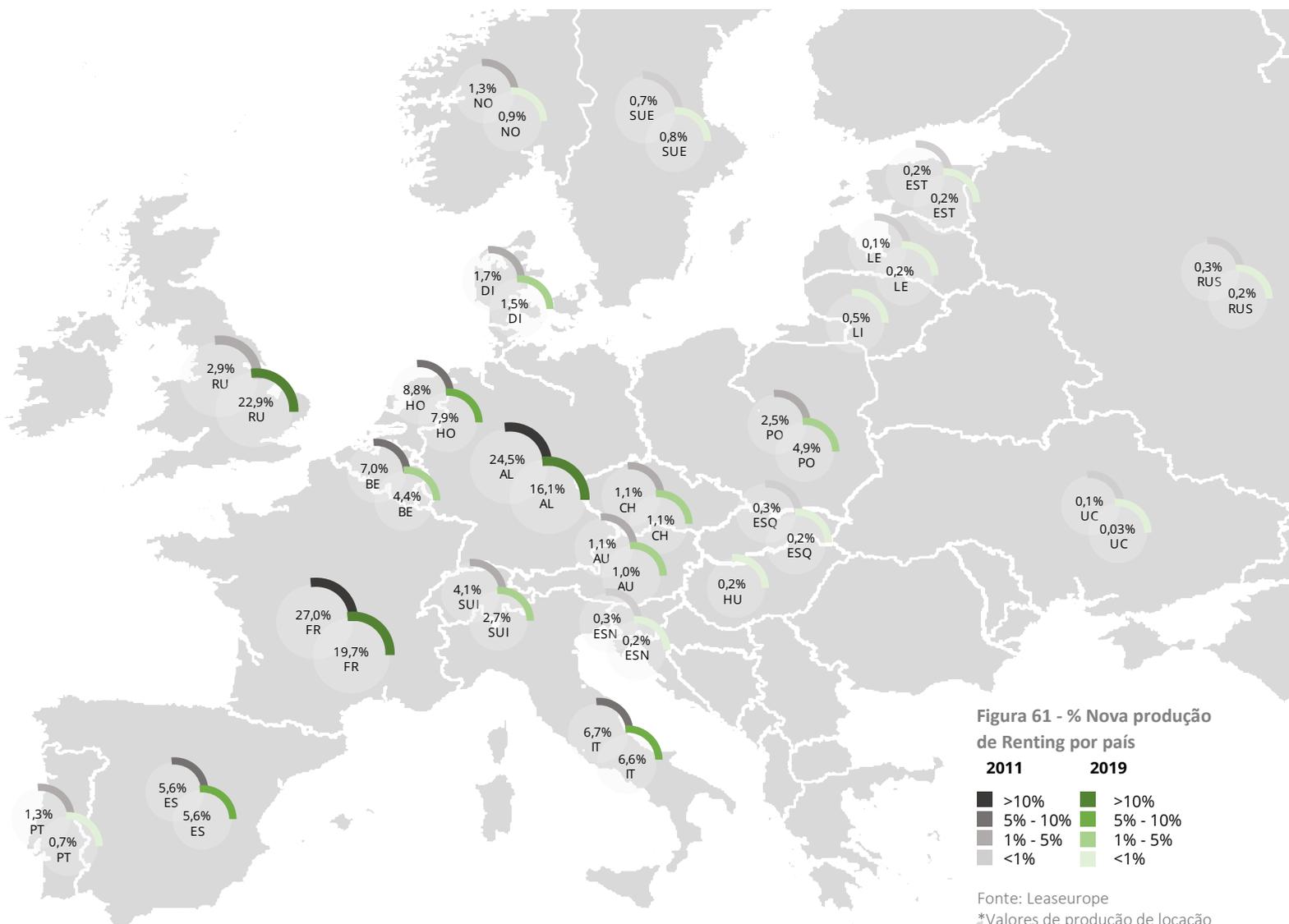


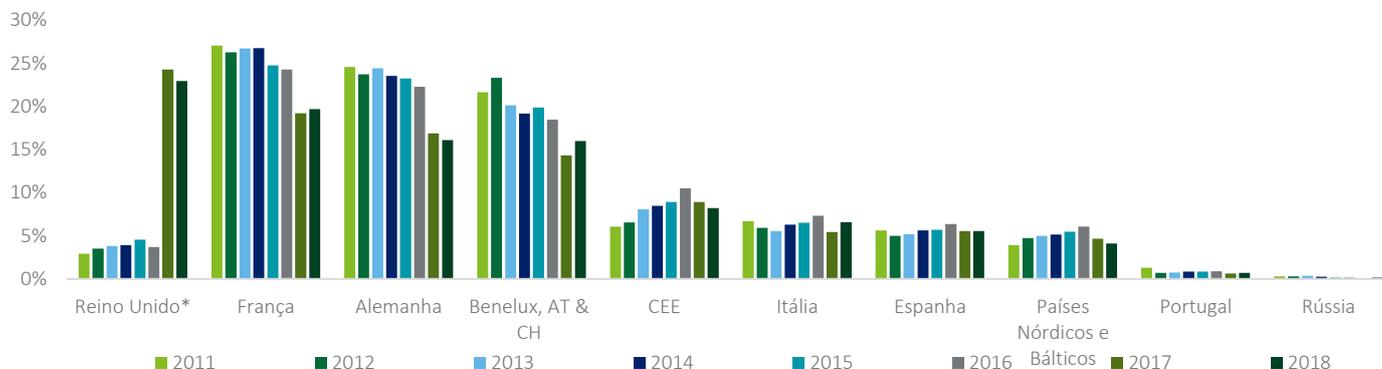
Figura 61 - % Nova produção de Renting por país

2011	2019
■ >10%	■ >10%
■ 5% - 10%	■ 5% - 10%
■ 1% - 5%	■ 1% - 5%
■ <1%	■ <1%

Fonte: Leaseurope
*Valores de produção de locação operacional estimados com base em proxy de 2018.

Evolução da produção total anual por região^{xv}

Figura 62 - % Produção total anual por região



Fonte: Leaseurope

*Em 2017 a "British Vehicle Rental and Leasing Association – BVRLA", tornou-se membro da Leaseurope aumentando a representatividade do setor no Reino Unido

No início da última década, a quota de produção da Alemanha e França era a mais acentuada, sendo que detinham uma representatividade na Europa de 27% e 25% respetivamente. Entre 2012 e 2016 estes países assistiram a uma diminuição da sua quota de mercado, tal como os países do agregado Benelux, Áustria e Suíça. Em contrapartida, os países da região CEE, Itália, Espanha, Países Nórdicos e Portugal verificaram um crescimento gradual na sua quota de nova produção. Com a entrada de mais um associado proveniente do Reino Unido na Leaseurope, em 2017 o Reino Unido tornou-se no país com a maior representação de produção de Renting na Europa.

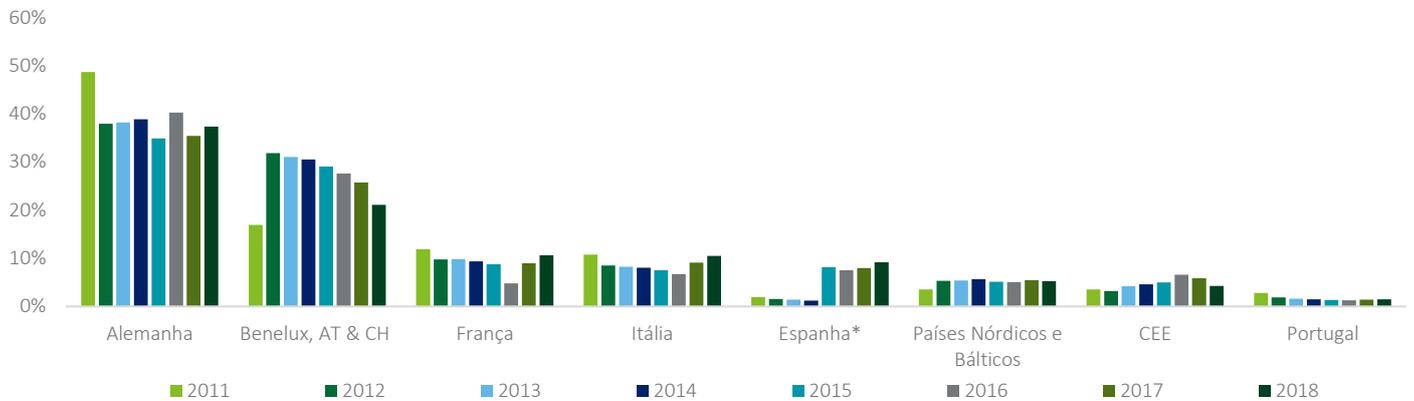
Em 2018, Portugal representava aproximadamente 0,7% da produção total Europeia de Renting. Apesar do país ter vindo a apresentar um crescimento gradual, e ter vindo a aumentar, ainda que ligeiramente, a sua quota de mercado após a queda acentuada em 2012, não recuperou o posicionamento na Europa observado em 2011.

^{xv} Benelux, AT & CH - Bélgica, Luxemburgo (2010, 2011), Holanda, Áustria e Suíça
 CEE: Bulgária, República Checa, Hungria (2010 e 2016-2018), Polónia, Eslovénia, Eslováquia, Sérvia (2010, 2012-2016), Turquia (exceto 2010) e Ucrânia (com exceção em 2015 e 2017)

Países Nórdicos e Bálticos: Dinamarca, Noruega, Suécia, Estónia, Lituânia e Letónia

Distribuição da carteira total anual na Europa^{xvi}

Figura 63 - % Carteira atual total por região



Fonte: Leaseurope

*Em 2015 a Associação Espanhola de Renting de Veículos (AER) iniciou a divulgação dos dados de carteira atual total, o que resultou no aumento acentuado da sua quota de mercado nesse mesmo ano.

A carteira total europeia é dominada pela Alemanha, os países do agregado do Benelux, Áustria e Suíça e França que em 2018 apresentaram uma carteira de 46, 26 e 13 mil milhões de Euros respetivamente. De modo agregado representavam cerca de 69% do mercado total de Renting.

Quando pesada a representatividade das economias face ao peso na carteira de Renting, os países que se destacam positivamente são Alemanha, Holanda e Espanha. A Alemanha apresenta de forma consistente uma quota de carteira preponderante, entre 35% e 49% ao longo do período, o que é consistente com o facto de se tratar da maior economia da Europa. Ainda que a economia holandesa represente 5% do PIB europeu, a sua carteira de Renting assume a segunda posição na Europa, seguida de França e Itália. É de destacar o crescimento deste setor em Espanha a partir de 2015, que tem vindo a alcançar rácios aproximados a países como a França e Itália.

Relativamente à quota de mercado portuguesa, a evolução foi relativamente constante ao longo dos últimos anos. A carteira de Renting nacional, no montante de 1,8 mil milhões de Euros, representa cerca de 1,5% do mercado europeu em 2018, o que compara positivamente face ao peso da economia portuguesa na Europa, que nesse ano se cifrou em 1,3%.

^{xvi} Como consequência da indisponibilidade de informação referente ao histórico da carteira total de Renting de alguns países (e.g. Reino Unido não apresenta qualquer valor histórico de carteira de Renting), a base regional sob análise foi alterada: Benelux, AT & CH: Bélgica (com exceção em 2011), Holanda (2016-2018), Áustria e Suíça.

CEE: Bulgária, Hungria (2010 e 2016-2018), Eslováquia, Ucrânia (com exceção em 2015 e 2017)

Países Nórdicos e Bálticos: Dinamarca, Noruega, Suécia, Estónia

O Renting como uma das principais fontes de financiamento de veículos automóveis

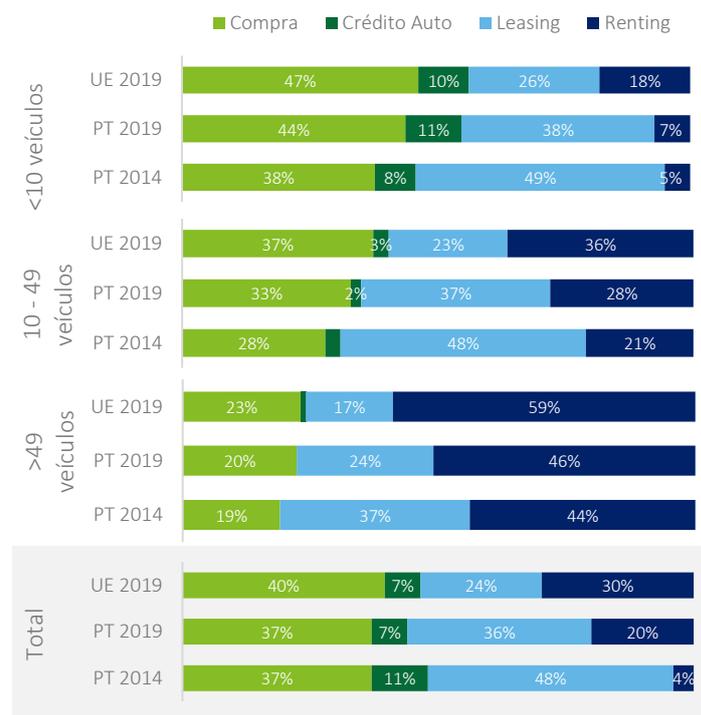


De acordo com o estudo desenvolvido sobre o tema “Tendências na Mobilidade e Gestão de Frotas nas Empresas Portuguesas”¹, o recurso ao Renting varia substancialmente com a dimensão da frota da empresa, assumindo um lugar de destaque para empresas com frotas de grande dimensão.

Em 2019, cerca de 7% das empresas com frotas de pequena dimensão (até 9 veículos) obteve as suas viaturas através de Renting, ao passo que para empresas com frotas de grande dimensão (mais de 50 veículos) esta percentagem sobe para 46%.

Adicionalmente, destaca-se que, apesar de no período 2014 a 2019 o Renting ter vindo a ganhar espaço no mercado nacional, o seu peso enquanto método de financiamento preferencial ainda é substancialmente inferior à realidade europeia.

Figura 64 - Principal método de financiamento utilizado pelas empresas – por dimensão de frota



Fonte: Arval Mobility, Tendências na Mobilidade e Gestão de Frotas nas Empresas Portuguesas Barómetro 2019.

Factoring na Europa^{xvii}

Evolução do volume de créditos tomados anualmente

Ao longo da década, o volume de créditos tomados na Europa apresentou uma tendência de crescimento consistente e progressiva, evoluindo de 993 mil milhões de Euros em 2010, para 1.906 mil milhões de Euros em 2019. Esta evolução foi acompanhada pelo número de Clientes com contratos ativos que, paralelamente, mais do que duplicou para 279 mil em 2019.

Em linha com o crescimento sustentado do PIB europeu ao longo da década, também o crescimento dos créditos tomados se estabeleceu em terreno positivo e de forma contínua. Em Portugal a evolução da produção apresentou oscilações acentuadas ao longo do período em análise, nomeadamente uma queda entre 2011 e 2014 que poderá ter na sua origem um contexto pós-crise económica e financeira.

Entre 2015 e 2019 observou-se um crescimento médio anual de 9% em Portugal em contrapartida dos 6% verificados na Europa para o mesmo período.

Evolução do valor médio de créditos tomados por Cliente e proporção de adiantamentos

O valor médio de créditos tomados por Cliente registou o seu valor máximo em 2011, de 9,5 milhões de Euros e no cômputo geral a tendência foi decrescente até ao registo mínimo em 2019 de 6,8 milhões de Euros.

A proporção de adiantamentos apresentou uma tendência relativamente crescente. Em 2010 representava 6% da produção total, equivalente a 569 mil Euros por Cliente, evoluindo para 14% em 2019, o que corresponde a 984 mil Euros.

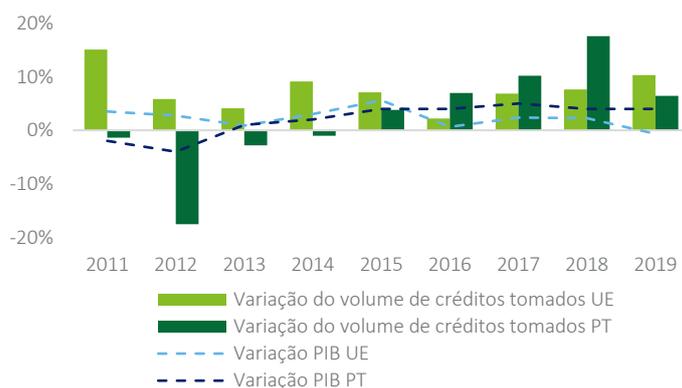
^{xvii} Os valores apresentados na secção que se segue foram disponibilizados pela Federação da UE para a Indústria de Factoring e Financiamento Comercial, EUF, sendo que foram estimados tendo por base informação disponibilizada pelos países membros e informação disponível dos países não-membros da Federação.

Figura 65 – Volume de créditos tomados e nº de Clientes



Fonte: EUF

Figura 66 – Variação do volume de créditos tomados e do PIB: Europa e Portugal



Fonte: ALF, Eurostat e EUF

Figura 67 – Valor médio de créditos tomados por Cliente e % de adiantamentos face aos créditos tomados



Fonte: EUF

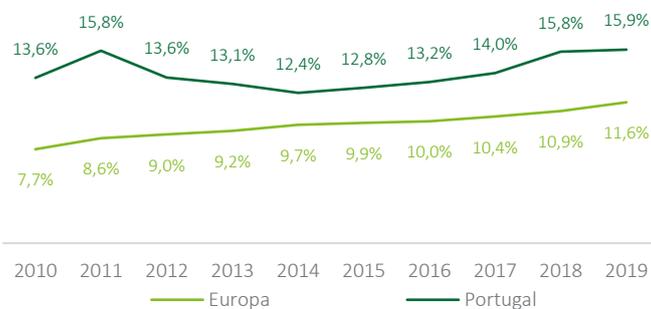
Representatividade na Economia Europeia^{xviii}

Peso do volume de créditos tomados no PIB

Ao longo do período em análise, a taxa de penetração da produção total anual de Factoring no PIB português apresentou um peso médio anual de 14%.

O peso da produção de Factoring no PIB europeu é historicamente menor quando comparado ao peso da produção de Factoring no PIB português. Nos últimos 10 anos, o peso do Factoring face ao PIB europeu, apresentou um crescimento constante, em média, de 0,4% ao ano. Em 2019, alcançou 11,6% do PIB europeu, face a 15,9% registados em Portugal.

Figura 68 - % do volume de créditos tomados face ao PIB: Europa e Portugal



Fonte: ALF, Eurostat e EUF



^{xviii} Dados macroeconómicos europeus referentes aos países membros da EUF.

Distribuição de créditos tomados na Europa

Relativamente ao volume de produção na Europa, em 2010 o Reino Unido liderava a quota de mercado de Factoring com uma produção anual de 226 mil milhões de Euros, seguido de França e Itália. Em 2019, França registou o maior volume de créditos tomados na Europa, com 350 mil milhões de Euros.

Quando analisado o peso do PIB das respetivas economias na Europa, destaca-se positivamente a relevância de créditos tomados de países como Bélgica, Itália e Espanha. Por outro lado, verifica-se uma representatividade reduzida no mercado de Factoring europeu por parte de países como Alemanha, Luxemburgo e Croácia, quando pesado face ao seu PIB na Europa.

Portugal regista o segundo melhor desempenho, quando ponderado pelo peso da sua economia na Europa, com 1,8% de quota de produção em 2019 face a 1,3% do PIB Europeu.

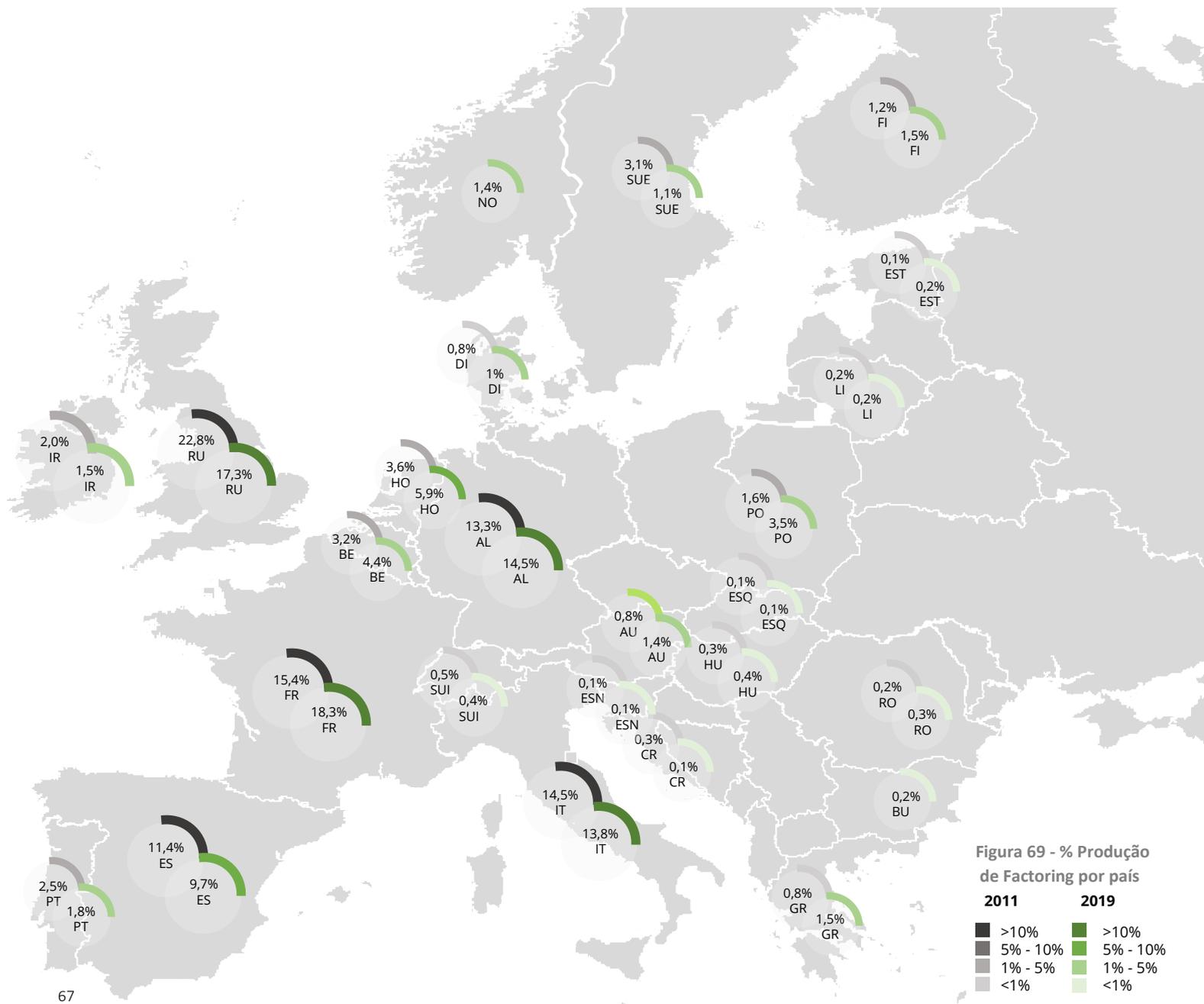


Figura 69 - % Produção de Factoring por país

2011	2019
■ >10%	■ >10%
■ 5% - 10%	■ 5% - 10%
■ 1% - 5%	■ 1% - 5%
■ <1%	■ <1%

Fonte: EUF
*Estimativa EUF

Evolução do volume de créditos tomados anualmente por região^{xix}

Figura 70 - % Volume de créditos tomados por região



Fonte: EUF

Em termos de segmentação regional, em 2019, França, Reino Unido e Alemanha são os países que lideram o volume de créditos tomados em regime de Factoring, sendo que neste ano produziram, respetivamente, 350, 329 e 275 mil milhões de Euros. De modo agregado, estes três países representam 63% da produção Europeia de Factoring.

Ao longo dos últimos 10 anos, o Reino Unido tem sido o país com maior volume de créditos. No entanto, desde 2015 tem vindo a apresentar uma diminuição do seu peso no mercado europeu. Tendência contrária regista-se em França, que tem aumentado a sua representatividade neste indicador, em linha com o crescimento total da produção na Europa.

Apesar da tendência geral crescente não retratar de modo significativo os impactos da crise financeira na produção europeia, os países Mediterrânicos como a Espanha, Grécia, Chipre e Malta verificaram uma descida na percentagem de Factoring agregada desde 2010 até 2015.



^{xix} Segmentação por região:

Benelux, AT & IE - Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Áustria e Irlanda

CEE: Bulgária, República Checa, Hungria, Polónia, Roménia, Croácia, Eslovénia e Eslováquia

Países Nórdicos e Bálticos: Dinamarca, Finlândia, Noruega (2019), Suécia, Estónia, Lituânia e Letónia

Mediterrâneo - Espanha, Grécia, Chipre e Malta

No caso de Portugal, verifica-se um posicionamento constante na Europa de aproximadamente 2% no período em análise. É de destacar que desde 2015 até 2019 o Factoring português tem crescido a uma média anual de 9% face a uma média de crescimento anual de 6% na Europa.

Comparativamente com 2010, em que o volume de produção na Europa foi de 993 mil milhões de Euros, e em Portugal foi de 28 mil milhões de Euros, 2019 evidencia o crescimento notório do setor, sendo que na Europa o volume registado foi de 1.906 mil milhões de Euros, e em Portugal de 33 mil milhões de Euros.

Figura 71 – Volume de créditos tomados



Fonte: EUF

Evolução do número de Clientes com contratos ativos e total de adiantamentos

Observando em detalhe as componentes específicas do Factoring, verifica-se que o número de Clientes com contratos ativos tem vindo a aumentar desde 2012, à exceção de 2014, com um crescimento médio anual de 12%. Relativamente ao total de adiantamentos concedidos às empresas europeias, apesar do crescimento exponencial observado em 2012^{xx}, superior a 100%, as variações deste indicador têm sido mais heterogéneas. Por outro lado, a partir de 2016 iniciou-se uma trajetória de crescimento constante até 2019. De notar que, inerente à evolução de adiantamentos, se consideram bases estatísticas diferentes, que diferem nos países europeus considerados conforme o ano de publicação pela EUF. O montante de adiantamentos anuais médios por Cliente atingiu em 2012 a marca de 1 milhão de euros, em média, de um total de 7,6 milhões de Euros de créditos tomados por Cliente.

Figura 72 – Variação do nº de Clientes com contratos ativos e total de adiantamentos



Fonte: EUF

^{xx} Em 2012, no que concerne ao total de adiantamentos, a amostra de países apresentada pela EUF passou a incluir a Áustria, Holanda, Espanha e Portugal, algo que justifica em grande parte o acentuado crescimento observado. Neste mesmo ano, o número de Clientes passou também a incluir dados referentes à Áustria e Holanda.

Evolução da taxa de cobertura de adiantamentos e número médio de dias de recebimento antecipados

De modo geral, tem-se verificado um decréscimo da taxa de cobertura de adiantamentos concedidos a nível europeu, com uma taxa média anual de 137% no período em análise. O número médio de dias tem-se mantido relativamente constante desde 2012.

Entre 2010 e 2012, a taxa de cobertura de adiantamentos decresceu significativamente com uma queda média anual de 10%. No entanto, entre 2011 e 2012, o número médio de dias que o Factoring antecipou o recebimento de faturas a crédito praticamente duplicou. Este comportamento pode ser explicado pelo aumento significativo da necessidade de liquidez por parte das empresas. Neste período, registou-se um aumento do volume de créditos tomados, sobretudo devido ao aumento acentuado no total de adiantamentos como anteriormente mencionado no ano de 2012.

A partir de 2013 até 2019, com exceção de 2015, a taxa de cobertura dos adiantamentos apresentou uma tendência decrescente. Paralelamente, o número médio de dias manteve-se consideravelmente constante. A diminuição verificada na taxa de cobertura adveio de um aumento mais expressivo do total de adiantamentos concedidos comparativamente com o valor em carteira previamente contratado pelas empresas.

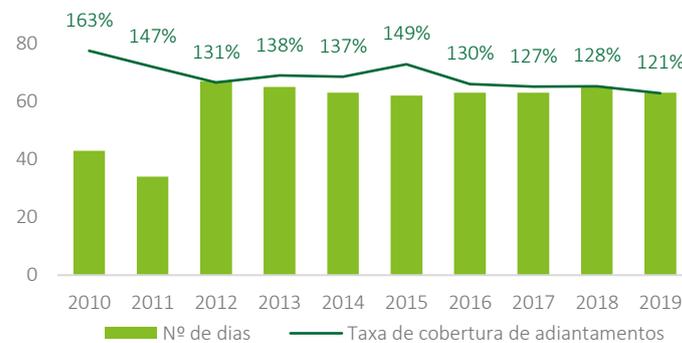
Volume de créditos tomados por tipo de produto

No contexto europeu, em 2019 foi possível apurar que 80% do volume de créditos tomados se realizou em âmbito nacional – Factoring Doméstico.

Relativamente à realidade portuguesa, a maioria das empresas opta pelo Factoring com Recurso (76% em 2019), sendo que na Europa as empresas revelam estar mais divididas face ao tipo de Factoring utilizado, com 52% da produção total correspondente a Factoring sem Recurso.

Em termos de entidades que assumem a produção na Europa, mais de 90% são Grupos Bancários.

Figura 73 – Taxa de cobertura de adiantamentos e nº médio de dias de recebimento antecipados



Fonte: EUF



Figura 74 - % Volume de créditos tomados por tipologia de produto e por entidade fornecedora



■ Doméstico ■ Internacional



■ Com Recurso ■ Sem Recurso



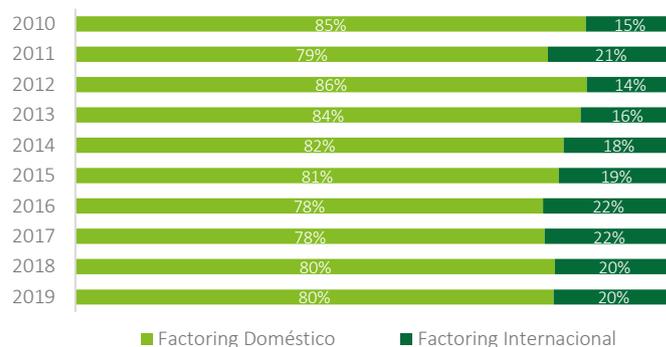
■ Banco / Grupo Bancário

Fonte: EUF, Produção total de Factoring, 2019

Factoring Doméstico & Factoring Internacional

Ao longo da última década, de um modo geral, quer o Factoring Doméstico quer o Factoring Internacional têm vindo a crescer. Em termos de representatividade do volume de créditos tomados, o Factoring Internacional tem vindo progressivamente a reforçar o seu peso. Em 2010 registava 15% da produção total anual de Factoring, e em 2019 ocupa 20% no mesmo indicador. Trata-se de uma tendência acompanhada por Portugal, que em igual período viu a representatividade do Factoring Internacional crescer de 7% para 14%.

Figura 75 - % Créditos tomados anualmente por tipologia de produto



Fonte: EUF

Figura 76 – Variação do Factoring Internacional por país

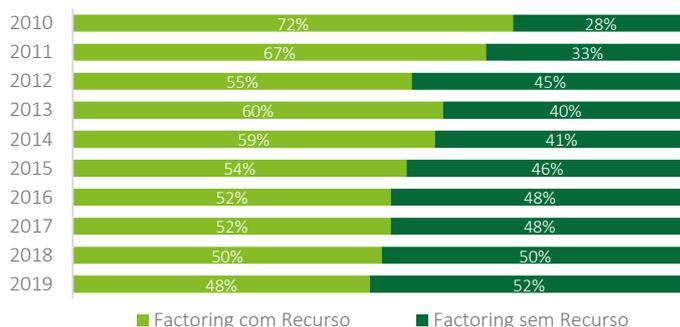


Fonte: EUF

Factoring com Recurso & Factoring sem Recurso

O Factoring sem Recurso é um produto que se tem vindo a posicionar nos últimos 10 anos. Em 2010, representava apenas 28% no volume de créditos tomados a nível europeu, o correspondente a 283 mil milhões de Euros e, volvidos 10 anos, em 2019, representava quase o dobro desse peso, sendo responsável pela produção de 986 mil milhões de Euros. Em 2012, ano de alguma incerteza económica e financeira, verificou-se um aumento significativo da representatividade do Factoring sem Recurso, com um crescimento de doze pontos percentuais face ao ano anterior. Tal facto pode justificar-se pela procura de segurança acrescida nas vendas a crédito proporcionada por essa modalidade.

Figura 77 - % Créditos tomados anualmente por tipologia de produto



Fonte: EUF

4.3 Panorama atual do setor de financiamento especializado

Em consequência da crise económica de 2008, registou-se uma recessão económica, tendo-se assistido igualmente à redução dos níveis de investimento e do financiamento concedido. A degradação do contexto macroeconómico afetou negativamente a produção total anual e respetivos novos contratos de Leasing, Factoring e Renting, especialmente entre 2010 e 2012.

Principais conclusões resultantes da evolução na última década



Leasing

- O Leasing foi o produto cuja evolução foi mais prejudicada pela crise económica, tendo em 2011 e 2012 registado quedas na produção de 42% e 38%, respetivamente. Apesar de ao longo dos últimos anos se ter registado uma retoma gradual, ainda não se recuperou o nível de produção anual observado em 2010. Em 2019, a produção de Leasing nacional apresentou uma ligeira redução homóloga, causada maioritariamente pela queda de 23% na produção do segmento imobiliário.
- No decorrer da última década, a evolução da produção da locação financeira de bens imobiliários e de bens mobiliários tem acompanhado a evolução global dos produtos de Leasing, contribuindo para a estabilização das quotas de produção em aproximadamente 70%-30%, com um predomínio do Leasing de bens mobiliários. Em 2019, o Leasing Mobiliário representava 73% do mercado de Leasing. Apesar da estabilização das quotas de produção, entre 2014 e 2018, o Leasing Imobiliário registou um crescimento médio anual de 17%, beneficiando de um maior dinamismo do setor imobiliário em Portugal.
- Historicamente existe uma maior procura de Clientes empresa e do setor público face a Clientes particulares e profissionais liberais. Ao longo dos últimos anos esta tendência foi cimentada, como comprovado pelo aumento de uma quota de produção de 91% para 95% entre 2010 e 2019 absorvida por Clientes empresa e do setor público. Paralelamente, esta tendência é atestada pela penetração do Leasing Imobiliário em Clientes particulares, que evidenciou uma redução de 1,4% para 0,6% entre 2015 e 2018, refletindo uma maior atratividade dos produtos tradicionais de crédito à habitação para este segmento de Clientes.
- Relativamente ao Leasing Mobiliário, observava-se em 2010 um predomínio do Leasing de equipamentos que representava 45% da produção total anual. Contudo, ao longo dos últimos anos tem sido observado um crescimento gradual da quota de Leasing de viaturas ligeiras que, em 2019, representava 54% do mercado. No mesmo ano, o Leasing de equipamentos representava 32% enquanto que o Leasing de viaturas pesadas evidenciava uma quota de 14%. A consolidação da locação financeira de viaturas ligeiras como segmento com maior predominância nos produtos de Leasing Mobiliário é justificada pela evolução relevante do parque automóvel, de onde se destaca o número de novas matriculas que mais do que duplicou entre 2013 e 2017.

- Ao mesmo tempo, verifica-se uma maior atratividade dos produtos de Leasing Mobiliário de viaturas ligeiras para Clientes particulares. Este movimento é suportado pelo aumento da quota absorvida por este tipo de Clientes de 24% para 29% entre 2010 e 2019, após se ter registado uma percentagem máxima de 41% em 2017.
- Simultaneamente, observa-se o aumento da relevância do Leasing de Viaturas Pesadas de 11% para 14% da produção total de Leasing Mobiliário entre 2010 e 2019. Esta evolução é justificada sobretudo pelo aumento expressivo do valor médio por contrato, de 65.325€ para 82.602€ entre 2010 e 2019, bem como pela evolução do número de veículos pesados comprados em Portugal ao longo dos últimos anos.



Renting

- Após as quebras de produção resultantes da crise económica, o Renting apresentou uma tendência de crescimento acentuado, tendo registado entre 2013 e 2019, um crescimento médio anual de 10%. Esta evolução contribuiu para que em 2018 fosse ultrapassado o nível de produção verificado em 2010, e em 2019 se registasse o nível mais elevado de produção da última década, atingindo uma produção de 761 milhões de Euros. Esta tendência é explicada, por um lado, pelo crescimento do parque automóvel português e, por outro, pela consolidação do peso do Renting no total de viaturas ligeiras vendidas, aumentando de 13,2% para 14,3% entre 2010 e 2019. Note-se que ao longo dos últimos dez anos, em média, 78% dos contratos de Renting destinaram-se à aquisição de automóveis de passageiros.
- Apesar da consolidação do peso do Renting no total de viaturas ligeiras, verifica-se que, quando analisadas as fontes de financiamento do mercado automóvel, o peso do Renting registou uma tendência decrescente de 33% para 24% entre 2013 e 2018, registando uma subida de 2 p.p. em 2019.



Factoring

- No mercado de Factoring verificou-se, por um lado um impacto mais prolongado da crise económica, e por outro uma recuperação mais acelerada na sequência da retoma de crescimento económico. A produção de Factoring iniciou a sua trajetória de recuperação em 2014, e em 2018 ultrapassou os níveis de produção de 2010. Em 2019 o mercado de Factoring consolidou a sua tendência de crescimento, registando o maior nível de créditos tomados da última década de 33,8 mil milhões de Euros. Ao longo da década, apresentou um crescimento médio anual de 2,5%.
- Apesar do Factoring Doméstico ser o mais representativo em Portugal, o Factoring Internacional e o Confirming têm apresentado, de modo geral, um

crescimento consistente ao longo dos últimos dez anos. Contrariamente ao Factoring Doméstico, apresentaram em 2019 uma produção anual superior à do início da década. A evolução do peso de cada segmento exibiu trajetórias distintas entre 2010 e 2019. Por um lado, tanto o Factoring Internacional como o Confirming aumentaram a sua representatividade, com variações de 7% para 14% e de 26% e 38%, respetivamente. Por outro lado, o Factoring Doméstico passou a assumir uma menor preponderância conforme comprovado pela redução da quota de produção de 67% para 48%.

- Apesar de um decréscimo de 14 p.p. em 2019, ao longo dos últimos anos o Factoring sem Recurso tem vindo a ganhar quota em termos de produção em detrimento do Factoring com Recurso. Em 2010, o Factoring com Recurso representava uma quota de 60%, um valor que diminuiu para 35% em 2018 evoluindo para 49% em 2019.
- O crescimento da representatividade do Factoring Internacional na produção total do setor pode ser explicado pelo aumento das exportações portuguesas registado na última década. Em 2010, o Factoring de Exportação representava 79% do Factoring Internacional e em 2019 atingiu a marca de 96%. O crescimento do Factoring Internacional e o aumento da relevância do Factoring de Exportação não apenas acompanharam a recuperação da economia, como também contribuíram para a melhoria da Balança de Transações portuguesa.
- Relativamente ao Confirming, o crescimento sistemático verificado advém em parte da própria natureza do produto. Com a rede de empresas aderentes a aumentar, e o conseqüente contacto dos Factors com os fornecedores do Aderente ao longo do processo de cobrança, verifica-se aqui uma extensão do produto de Factoring aos próprios fornecedores, o que poderá justificar parcialmente o crescimento gradual observado ao longo dos últimos anos.
- Entre 2015 e 2019 observaram-se taxas de crescimento positivas da carteira de Factoring em todos os anos, que contrastaram com variações anuais negativas do crédito tradicional à tesouraria nos quatro anos considerados. Tal demonstra a importância crescente que as empresas cuja operação depende de transações comerciais a crédito reconhecem nos benefícios do Factoring, não somente na componente de adiantamento de tesouraria, como também pela gestão de cobranças.

Financiamento Especializado em Portugal e na Europa

A crise financeira de 2008 teve um menor impacto no setor de financiamento especializado na Europa do que em Portugal. Entre 2010 e 2019, registou-se um crescimento de 5%, 12% e 9% para Leasing, Renting e Factoring respetivamente, valores acima às variações de -25%, 1% e 2% em Portugal.



Leasing

- Ainda que não se tenha assistido a uma tendência linear durante o período, Portugal foi responsável por 1,2% da nova produção de Leasing na Europa em 2018, um valor ligeiramente acima dos 1,1% observados em 2011. Contudo, tendo em conta a dimensão relativa da economia portuguesa, onde o PIB nacional representa 1,3% do PIB europeu, existe um potencial moderado para o crescimento da produção de produtos de Leasing.
- Simultaneamente, o potencial para o alcance de uma produção superior de Leasing é igualmente atestado pelo peso do Leasing face ao PIB que entre 2010 e 2018 diminuiu de 2,3% para 1,5% em Portugal, enquanto que na Europa durante o mesmo período aumentou de 1,3% para 1,6%.
- Adicionalmente, não existe um padrão homogéneo de variação do valor médio de novos contratos na última década, quer em Portugal, quer na Europa. Ainda assim, em 2018, Portugal apresentou um crescimento de 9%, um valor 3 vezes superior ao crescimento do valor médio de novos contratos observado na Europa.
- Quando comparadas as duas tipologias de Leasing, o segmento imobiliário em Portugal tem um peso de 27%, sensivelmente o dobro do valor médio observado na Europa, registando-se ao longo dos últimos anos uma diminuição da quota deste segmento em contexto europeu.
- A categoria portuguesa de Leasing Imobiliário aumentou a quota de produção na Europa, de 4,3% em 2010 para 7,6% em 2018. Tal é explicado pela conjugação entre decréscimos anuais médios europeus de 7,4% ao longo da década, e um crescimento de Leasing Imobiliário em Portugal, em média de 2% por ano. É possível aferir que o bom desempenho do mercado imobiliário português nos últimos anos contribuiu para este crescimento mais acentuado, impulsionando a assinatura de novos contratos de Leasing Imobiliário.
- Por sua vez, o Leasing Móvel em Portugal apresentou entre 2011 e 2018 um crescimento médio anual de 2,1%, um valor abaixo da média europeia que se situou nos 7,1%.



Renting

- Em 2019, o Renting representava um peso de 0,4% do PIB português, um valor que convergiu para a média europeia de 0,5%.
- Relativamente ao investimento, peso do Renting aumentou de 1,9% para 2% entre 2010 e 2019. Apesar desta evolução positiva, registou-se um desempenho abaixo do verificado em solo europeu, onde, no mesmo período, se registou uma evolução de 1,4% para 2,3%.
- Simultaneamente, a redução da produção de Renting em Portugal foi mais influenciada pela recessão económica do que em contexto europeu. Ao longo da última década, registou-se um aumento médio anual de 10% na Europa, um valor que compara com 3,5% em terreno nacional.
- Do mesmo modo, a produção de Renting em Portugal passou a contabilizar 0,7% da produção total europeia em 2019, cerca de metade do valor registado em 2011. Esta evolução é explicada pela evolução evidenciada no Reino Unido, uma geografia que tem cimentado a sua posição de liderança na Europa.
- Adicionalmente, em 2010 Portugal apresentava um valor médio por contrato de Renting superior à média europeia, uma tendência que se inverteu em 2018, onde os contratos nacionais valiam em média 1,4 vezes menos do que os contratos celebrados na Europa.
- Por fim, registou-se em Portugal o aumento da utilização de Renting como fonte de financiamento de frotas automóveis para empresas. Em 2014, o Renting era utilizado por apenas 4% das empresas, uma proporção que aumentou cinco vezes para os 20% observados em 2019, um valor ainda assim inferior aos 30% registados na Europa.





Factoring

- O Factoring é o produto de financiamento especializado com maior expressão no PIB português, representando cerca de 16%, um valor superior em 4 p.p. à media europeia.
- Apesar do posicionamento atual superior à média europeia, no decorrer da última década, registou-se um crescimento médio anual de 2,5% em Portugal, cerca de um terço do valor médio na Europa. Esta evolução contribuiu para a redução do peso da produção de Factoring em Portugal de 2,5% para 1,8% entre 2011 e 2019, face aos valores agregados para a Europa.
- O Factoring sem Recurso tem vindo a aumentar de forma gradual a sua representatividade, representando, em 2019, 51% e 52% da produção em Portugal e na Europa, respetivamente.
- É também de destacar o crescimento acentuado do Factoring Internacional em Portugal, tendo a sua quota de produção na totalidade de créditos tomados evoluído para 14% em 2019, o dobro do valor registado em 2010. Durante o mesmo período, registou-se na Europa um aumento de 15% para 20%.



5. O Futuro do Financiamento Especializado

A recolha da visão dos Associados sobre o futuro do financiamento especializado permitiu sistematizar um conjunto de tendências e orientações que deverão pautar o setor nos próximos anos.



Leasing

Do ponto de vista dos Associados, os produtos de Leasing apresentam um conjunto de características e vantagens subjacentes que poderão ser capitalizadas. Nesse sentido, deverá existir uma constante procura de adaptação e melhoria, por parte das instituições financeiras, às novas tendências emergentes do setor e comportamentos de Clientes. Simultaneamente, registam-se oportunidades nomeadamente no sentido da divulgação de produtos e das suas características, de forma a aumentar a consciencialização e o conhecimento destes produtos pelo público em geral.

Evolução do produto e nível de serviço

As instituições financeiras no mercado de Leasing reconhecem a importância de encontrar soluções de financiamento flexíveis que acrescentem valor, tanto para fornecedores como para Clientes e que permitam acomodar variações nas configurações do produto de forma a cobrir as necessidades de um espectro alargado de Clientes.

Simultaneamente, observa-se uma maior sofisticação e exigência de Clientes, quer com o próprio serviço, quer com a forma como este é disponibilizado e facilitado. A clareza e simplicidade da informação fornecida, a rapidez de resposta e a facilidade de utilização de canais digitais são temas com crescente importância no futuro da oferta do Leasing.

A especialização de funções é de extrema importância, assim como a formação dos colaboradores das instituições sobre os produtos que estão a oferecer e sobre os Clientes que gerem.

Oportunidades comerciais

Adicionalmente, os Associados defendem que o segmento de empresas encontra-se numa fase de maior maturidade, não existindo oportunidades significativas de expansão orgânica de negócio e de Clientes. Por sua vez, no segmento de particulares considera-se existir uma oportunidade de adaptação e conquista de novos mercados, o que pode constituir uma aposta do Leasing para o futuro.

Enquadramento legal e regulamentar

Uma preocupação recorrente entre os diversos Associados de locação financeira em Portugal é a capacidade de a legislação portuguesa contemplar as especificidades dos produtos de Leasing. Neste contexto e de acordo com a visão dos Associados, é

necessário rever as normas legais e regulamentares para distinguir o Leasing naquilo que são as suas especificidades, de forma a não penalizar uma evolução do mercado. Adicionalmente, os Associados destacam as normas relativas aos fundos comunitários, que apesar de teoricamente permitirem a utilização de instrumentos como o Leasing para o financiamento da aquisição de ativos, em termos práticos, como consequência dos prazos definidos, da incapacidade dos sistemas no cálculo de amortização de capital variável e de questões jurídicas relacionadas com a propriedade do bem, tornam inviável a utilização do Leasing como instrumento de financiamento. Estas características inerentes aos fundos comunitários acabam por não capitalizar a totalidade de vantagens inerentes ao financiamento especializado, incluindo a garantia que o investimento previsto é efetuado.

Economia Verde, Economia Circular e Mobilidade

Estima-se que nos próximos anos a utilização do Leasing como forma de acesso a ativos alternativos será cada vez mais comum. Na esfera da mobilidade, existem instituições financeiras em Portugal que estão a apresentar soluções impulsionadoras de mobilidade e de sustentabilidade como o Leasing de bicicletas elétricas e frotas elétricas para empresas.

São já vários os casos de parceria entre instituições financeiras e empresas de outros setores no caminho para soluções sustentáveis, como é o caso de uma parceria recente num projeto de grande dimensão para implementação de painéis fotovoltaicos.

Do mesmo modo, o aumento da carga fiscal sobre energias poluentes irá incentivar a transição para alternativas de energia mais sustentáveis, criando uma necessidade de investimento que poderá ser respondida através de produtos de Leasing.

Efeitos imediatos do Covid-19

É expectável que os investimentos sejam adiados ou até mesmo cancelados no curto-prazo, como resultado dos efeitos da crise pandémica, o que poderá ter reflexo direto na produção do mercado de Leasing. Ainda assim, esta deterioração poderá ser minimizada pelas necessidades adicionais de liquidez que podem contribuir para um aumento da procura de produtos de *leaseback*. Os Associados consideram que actualmente este produto não é utilizado em maior volume devido à tributação em sede de IMT numa operação que configura um financiamento.





Renting

Enquadramento de mercado e oportunidades comerciais

Atualmente, o mercado do Renting é limitado pela estrutura do mercado constituída por poucos *players* com elevada concentração.

O mercado apresenta maior maturidade no segmento de empresas. Por sua vez, o segmento de particulares apresenta margem de progressão, sendo antecipada, no futuro, uma aposta neste segmento por parte dos *players* de mercado. Adicionalmente, os segmentos etários mais baixos privilegiam cada vez menos a posse da viatura, sendo igualmente registada uma alteração de paradigma da comunicação automóvel cada vez mais baseada nos custos de subscrição, em detrimento do valor de venda. Conjuntamente, estes dois fatores permitem antecipar uma evolução da preponderância do produto de Renting.

Evolução do produto e nível de serviço

Nos próximos anos, os Associados antecipam alterações nos produtos de Renting e respetivos serviços associados. Ainda que, atualmente, já se observe a utilização de canais online para os modelos de divulgação e suporte à venda, é de esperar a intensificação da digitalização, nomeadamente no processo de venda e da gestão operacional dos contratos, assegurando maior eficiência e superior experiência de Cliente.

Paralelamente, antecipa-se um aumento dos esforços para a incorporação de mais tecnologia, automatização dos serviços disponibilizados e implementação de ferramentas digitais, como portais de utilizador e aplicações móveis.

Economia Verde, Economia Circular e Mobilidade

O Renting é um dos meios preferenciais de acesso às novas formas de mobilidade e prevê-se que continue a ter um papel importante na eletrificação das frotas em Portugal, facilitando o acesso a veículos tecnologicamente mais avançados. Adicionalmente, o Renting pode auxiliar a implementação de soluções emergentes de mobilidade, como o *carsharing*, permitindo a utilização de frotas pelas plataformas eletrónicas de transporte, com custos inferiores à aquisição dos veículos.

Contexto económico

A degradação do contexto macroeconómico poderá motivar uma maior procura de produtos de Renting, uma vez que existem benefícios intrínsecos que permitem ao tecido empresarial mitigar alguns riscos. A previsibilidade de custos, a gestão de liquidez e a eliminação do risco do investimento por via do valor de venda da viatura estar assegurado nos produtos de Renting conferem vantagens especialmente relevantes para as empresas.

No entanto, o otimismo relativo à evolução futura do mercado deverá ser moderado segundo os Associados. A necessidade de constituição de imparidades ao nível dos valores residuais das viaturas, bem como a redução do *rappel* de aquisição de novas viaturas poderá implicar alguns desafios às entidades de Renting.



Factoring

Evolução do produto e nível de serviço

Uma das principais tendências de futuro do Factoring, segundo os Associados, passa pela padronização da oferta de soluções para os mercados *mass market* e pelo desenvolvimento de soluções *tailor-made* para o setor das médias e grandes empresas, cuja customização é um fator diferenciador valorizado pela base de Clientes.

Outra tendência emergente no mercado de Factoring prende-se com a desmaterialização de processos através da digitalização. Os Associados de Factoring identificam a necessidade de investir em plataformas mais simples e robustas de *webfactoring*, que permitam estabelecer relações de negócio digitalizadas e apresentar informação em tempo real.

Simultaneamente, espera-se um ambiente de cooperação e de parceria entre instituições financeiras e Fintechs. A simbiose deste relacionamento evidenciará vantagens para os dois tipos de entidades. Por um lado, as instituições financeiras beneficiam do relacionamento que já possuem com Clientes e a possibilidade de proporcionar ofertas mais completas, enquanto as Fintechs trazem valor acrescentado na disrupção dos seus modelos de negócio e uma superior capacidade tecnológica das suas plataformas.

Adicionalmente, em Portugal, o processo de cobrança permanece totalmente manual, pelo que um dos principais desafios, na melhoria do serviço prestado aos Clientes, reside na implementação da faturação eletrónica. A implementação desta solução irá permitir a simplificação do processo de cobrança e melhorar o acesso a informação tanto para as entidades financeiras como para os Clientes.

Contexto económico

O Factoring e o Confirming são os produtos do financiamento especializado com maior potencial de crescimento no curto prazo. A degradação do atual cenário económico permite antecipar um aumento do prazo de pagamento por parte dos devedores, o que pode resultar numa maior procura de soluções de Factoring como forma alternativa de financiamento e gestão de cobranças.

Simultaneamente, perspetiva-se uma maior despesa do Estado, o que se irá refletir, em parte, nos pagamentos de serviços às empresas portuguesas. Uma vez que os pagamentos do Estado tipicamente ocorrem a prazo, esse aumento de vendas a crédito poderá levar a um aumento de contratação de produtos de Factoring.

Adicionalmente, em contexto da crise pandémica, o Factoring pode também assumir um papel crucial na dinamização da economia. Na perspetiva dos Bancos, existe o incentivo em apoiar a tesouraria e a liquidez das empresas através de produtos com prazos de resposta mais reduzidos. Do ponto de vista das empresas, e uma vez que, provavelmente, os prazos de pagamentos podem vir a ser alargados, existe a possibilidade de recorrerem a estes produtos como forma flexível e ágil para acomodar as necessidades de liquidez que irão enfrentar nos próximos tempos.



6. Visão Associados



De forma a alcançar uma melhor compreensão da atual conjuntura do setor de financiamento especializado, é importante que se compreenda a visão dos *players* que disponibilizam soluções de Leasing, Renting e Factoring.

Nesse sentido, foram realizadas entrevistas com 13 Associados da ALF, que variam desde entidades especializadas na oferta de um produto até bancos que oferecem aos seus Clientes um conjunto alargado de produtos e serviços.

As questões abordaram temas como a evolução do financiamento especializado ao longo da última década, o modo como têm evoluído as necessidades dos Clientes, e de que forma as instituições têm vindo a dar resposta e a apostar na experiência dos seus Clientes, os desafios e tendências do setor, incluindo o impacto do Covid-19, bem como de que forma as organizações estão a preparar-se para o futuro.

Legenda:

L Leasing **R** Renting **F** Factoring

R



Como caracteriza a evolução do setor do Renting, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

Talvez a expressão mais caracterizadora para o setor seja a estabilidade e solidez. Um setor que se mantém como produto estrela seja em época de crise, seja numa era de evolução tecnológica e que tem conseguido superar com sucesso diversos desafios:

1. O surgimento de veículos elétricos e híbridos e a inclusão destas novas tecnologias de veículos nas frotas;
2. A consciencialização para a transição e mix energético;
3. *Diesalgate* e a conseqüente pressão sobre os motores *diesel*;
4. Aumento de impostos sobre energias mais poluentes;
5. Crescimento do conceito de aluguer em detrimento da “posse”;
6. Segmento *corporate* numa fase de maior maturidade e a conseqüentemente adaptação e conquista de novos mercados, como é o caso do Cliente particular;
7. Aumento exponencial da inovação no que toca a novas formas de mobilidade e nova geração de serviços;
8. Combinação eficiente destas múltiplas soluções de serviços, resultando numa elevada sustentabilidade ambiental;
9. Era digital na gestão de frotas, na facilitação da relação com o Cliente e condutor.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

Enfrentamos tempos de mudança que requerem maior flexibilidade na mobilidade. O aumento de preços, o processo de transição energética, as novas formas de trabalho e o contexto económico, originaram a necessidade de soluções

rápidas, eficientes e flexíveis, garantindo a mobilidade dos utilizadores e a atividade das empresas. E é exatamente a esta necessidade que temos vindo a dar resposta com novos produtos que lançámos e com os quais que garantimos os fatores críticos de sucesso. Em primeiro lugar, Renting de viaturas usadas - *ALD 2life*, que traz aos nossos Clientes vários benefícios, como a disponibilidade imediata na entrega e a flexibilidade contratual. Mais recentemente, o *ALD Flex*, que disponibiliza soluções de mobilidade flexível, com as vantagens do Renting e disponibilidade consoante as necessidades dos nossos Clientes. Sob o formato de reserva de 1 e 24 meses, vem responder às carências de mobilidade a curto e médio prazo. A flexibilidade adicional permite que os contratos sejam terminados após um mês, sem custos extra, funcionando ainda como uma oportunidade eficaz para ultrapassar algumas barreiras quanto à transição energética, promovendo a utilização de veículos com combustíveis alternativos, como os veículos eletrificados.

“Enfrentamos tempos de mudança que requerem maior flexibilidade na mobilidade.”

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

No atual contexto é sem duvida necessário antecipar o novo panorama em termos de mobilidade. Sabemos que os nossos Clientes terão que tomar decisões para minimizar o impacto nos seus negócios, enfrentando os desafios imediatos da crise e avançando com melhorias estruturais de forma a estarem preparados para a próxima fase, pós-crise. É do conhecimento, que o setor automóvel foi diretamente impactado, criando possivelmente problemas de fornecimento e incerteza de preços. Novas medidas de controlo de custos serão presumivelmente implementadas dentro de cada organização, acrescentando aos desafios ambiciosos e já preexistentes que se irão manter, como a responsabilidade social empresarial. A melhor forma de dissipar esses possíveis impactos é começar hoje, por planear e preparar o plano de recuperação de mobilidade dos nossos Clientes. A ALD Automotive tem disponíveis as soluções que necessitam para ajudá-los, não apenas a ultrapassar esta crise, mas a emergir mais fortes.

Qual considera ser o papel do Renting na dinamização económica e social do país?

As necessidades de mobilidade das empresas mantêm-se e o Renting continuará a funcionar como um grande apoio da economia, permanecendo como o maior impulsionador de novos veículos e soluções no mercado português, seja pela segurança que oferece no controlo e previsibilidade de custos, seja pela redução do risco que fica a cargo da gestora de frota.

“A melhor forma de dissipar esses possíveis impactos é começar hoje, por planear e preparar o plano de recuperação de mobilidade dos nossos Clientes.”

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o Renting poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

A mudança originada pelas novas tendências é uma certeza, mas que acarreta dúvidas quanto às implicações futuras. Neste contexto, o Renting assume uma importância vital, já que permite às empresas abraçarem a transição ficando o ónus do risco do lado da gestora. É exatamente pelas suas características intrínsecas que o Renting assume maior protagonismo, tanto em tempos de crise como de mudança.

“O Renting continuará a funcionar como um grande apoio da economia, permanecendo como o maior impulsionador de novos veículos e soluções no mercado português.”

R



Como caracteriza a evolução do setor de Renting, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

Nos últimos 10 anos, na nossa opinião, não houve uma evolução relevante no setor do Renting uma vez que o seu peso no total das viaturas ligeiras novas vendidas em Portugal, tem permanecido no mesmo nível - cerca de 14,6%. A estrutura do mercado do setor com poucos *players* e concentrada, contribui para que os avanços não aconteçam com a velocidade desejável ou de todo.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

Com exceção do aumento da incorporação de um maior nível de tecnologia e automatização dos serviços oferecidos, as necessidades dos Clientes em Portugal não têm variado muito do que sempre foram. As políticas de frotas continuam sensivelmente as mesmas bem como a forma de trabalhar dos importadores permanece a mesma. Comparando com o que se assiste nos países europeus mais desenvolvidos e ao que a Arval consegue oferecer nessas geografias, existe ainda um longo caminho a percorrer em Portugal de adesão às melhores e mais eficientes práticas.

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de Renting e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

Conforme referimos, a maior inovação traduz-se ao nível das ferramentas digitais disponibilizadas aos Clientes. Quer as viaturas, quer os serviços prestados incorporam cada vez mais tecnologia e automatização, sendo que o Renting é o meio preferencial de acesso às novas formas de Mobilidade.

“A maior inovação traduz-se ao nível das ferramentas digitais disponibilizadas aos Clientes.”

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

No momento em que escrevemos esta resposta, ainda não podemos antecipar os reais impactos, no entanto, a Arval encontra-se a trabalhar e a colaborar com todos os seus Clientes para que ao nível da Mobilidade automóvel, continuem a ser apoiados e a contribuir para a economia nacional.

Quais os principais desafios que identifica para o setor do Renting?

O principal desafio continua a ser o mesmo e que está ligado ao nível de mentalidades e do conceito propriedade *versus* utilização. O foco de um gestor deve ser “eu vou usar uma viatura” e não, “estou a comprar uma viatura”. A difusão do conceito de utilização de viatura é relevante no sentido em que espelha da melhor forma o custo que a mesma tem para a organização e nele se revela que o Renting é o produto que melhor se adequa e mais vantagens traz.

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

Face à pandemia Covid-19, existe uma expectativa de esperar para ver. O mais importante é apoiar as empresas neste tempo mais conturbado, sendo que as crises são catalisadoras de mudanças estruturais, mas ainda é demasiado cedo para tomar decisões estratégicas. Um dos conceitos muito interessantes e que podia ser um produto de futuro é o *carsharing*. Hoje em dia, é raro alguém querer partilhar o seu carro, mas o futuro, pelo menos no estrangeiro, passa por aí.

“O principal desafio continua a ser o mesmo e que está ligado ao nível de mentalidades e do conceito propriedade versus utilização.”

Qual considera ser o papel do Renting na dinamização económica e social do país?

O Renting tem um papel importante ao nível da Mobilidade automóvel, ao nível da evolução da oferta de viaturas e de todos os serviços relacionados. Mas devido à lenta adesão de Portugal aos processos mais inovadores e eficientes utilizados no estrangeiro e às políticas de frotas tradicionais, o papel do Renting não tem um impacto tão significativo como poderia e deveria ter.

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos. De que forma entende que o Renting poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

O Renting é das principais formas de acesso a uma Mobilidade mais verde e promotora da Economia Circular e de reutilização. Portugal é um mercado relativamente pequeno e em que a adesão às inovações e, em específico, às viaturas elétricas é ainda reduzido. O Renting poderia ser um maior catalisador desta mudança, mas devido às características do mercado, é um desafio complexo e em progresso.



Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

O Factoring a empresas tem crescido nos últimos anos em 2 dígitos, quer em Portugal, quer a nível mundial, crescendo igualmente o seu peso relativamente ao PIB (Produto Interno Bruto). O BBVA descontinuou o produto de Factoring em 2010 e reimplementou-o em 2017, pelo que não poderá dar dados concretos sobre a evolução do negócio no banco durante os últimos 10 anos. Os acontecimentos que consideramos mais relevantes para este negócio foram entre outros:

1. Crise financeira de Portugal e Europa;
2. Diversificação de mercados exportação com devedores desconhecidos;
3. Necessidade de soluções financeiras com mitigação de risco para reduzir a incerteza no negócio.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor?

Os Clientes estão mais exigentes em termos de preço e principalmente em termos de simplicidade processual quer na contratualização, quer na operacionalização da antecipação das remessas na ótica do fornecedor. No caso do Confirming, os Clientes procuram soluções que lhes permitem efetuar a gestão dos pagamentos, necessidade premente em organizações de maior dimensão, e em simultâneo, negociar melhores condições de pagamento com os seus fornecedores. Os Clientes privilegiam simplificação, modelos digitais de informação e segurança nos dados, assim como, agilidade de processos com os seus fornecedores.

No caso do Factoring, os Clientes procuram soluções de antecipação de receitas de vendas para mercado doméstico, mas também e com importância crescente, para o mercado internacional com cobertura de risco - sem recurso - e serviços de cobrança, de preferência através de modelo digital.

E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

O BBVA tem melhorado ao longo dos anos o seu produto de Confirming, com constantes adaptações às necessidades dos Clientes no sentido de simplificar e agilizar todos os procedimentos.

No caso de Factoring, dado que reiniciou o negócio em 2017, a oferta já vem mais direcionada às necessidades atuais dos Clientes, ou seja, Factoring Internacional e sem Recurso.

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

Os produtos de Factoring específicos para empresas têm evoluído em função das necessidades dos Clientes. As várias modalidades existentes, quer no Confirming - antecipação parcial ou total das faturas confirmadas pelo devedor, custos suportados por fornecedor ou pelo devedor, quer no Factoring - internacional, nacional, com recurso, sem recurso, notificado, não notificado, com cobertura de seguro, com limite devedor, resulta da evolução das necessidades dos Clientes adaptadas a cada momento, com uma componente de inovação do banco que cria pela primeira vez uma solução diferenciadora.

“Os Clientes privilegiam simplificação, modelos digitais de informação e segurança nos dados, assim como, agilidade de processos com os seus fornecedores.”

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

O atual contexto vai ter impactos negativos no setor desde o aumento de malparado, de insolvências, bem como a diminuição de comissões em resultado das moratórias instituídas. O setor vai ter de se reformular e de identificar soluções para mitigar a sua carteira, quer de Confirming, quer de Factoring. A incerteza sobre a viabilidade financeira dos devedores, bem como das empresas cedentes e as implicações ao longo da cadeia de fornecimento vão levantar algumas reservas a nível de risco.

Por outro lado, o atual contexto cria uma janela de oportunidade para o incremento do Factoring em detrimento da dívida financeira pura. O Factoring permite acompanhar a atividade comercial dos Clientes e é uma forma de acompanhar o risco dos Clientes.

Quais os principais desafios que identifica para o setor de financiamento especializado?

Identificamos como principais desafios para o Factoring em Portugal, a tecnologia, a digitalização e a segurança com plataformas eficientes nos processos e na informação de gestão, bem como na verificação da veracidade dos documentos cedidos.

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

Irão surgir mais *players* no mercado e uma maior concorrência, nomeadamente com Fintechs. Os bancos terão de fazer parcerias com as Fintechs numa base *win-win*. As Fintechs têm como principal vantagem a oferta das suas plataformas tecnológicas, no entanto, não têm o relacionamento com os Clientes, nem a possibilidade de fazer uma oferta completa às suas necessidades. Por outro lado, os bancos têm o relacionamento e necessitam de meios tecnológicos mais avançados para originar negócio.

“O setor vai ter de se reformular e de identificar soluções para mitigar a sua carteira, quer de Confirming, quer de Factoring.”



“O Factoring é a solução adequada a empresas de pequena dimensão (maior tecido empresarial de Portugal) para fazer face a limitações entre linhas de crédito.”

Qual considera ser o papel do financiamento especializado na dinamização económica e social do país?

O Factoring é a solução adequada a empresas de pequena dimensão - maior tecido empresarial de Portugal - para fazer face a limitações entre linhas de crédito.

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o financiamento especializado poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

O BBVA sendo um banco global está comprometido com os objetivos de desenvolvimento sustentável das Nações Unidas, tendo inclusivamente feito parte de um grupo de trabalho com outros bancos globais e consultoras para a emissão de recomendações a adotar na transição para uma economia menos carbonizada.

O compromisso do grupo BBVA com a sustentabilidade verifica-se a vários níveis, não só no apoio financeiro a Clientes, mas também a nível interno. Para apoiar financeiramente as empresas, o grupo dispõe de uma linha de 100 mil milhões a ser utilizada em Espanha e nas várias geografias onde o grupo está presente, inclusivamente Portugal. O BBVA oferece inclusivamente soluções a Clientes em Factoring com uma componente de sustentabilidade que lhes permite melhorar a sua imagem corporativa no mercado. A sustentabilidade será no curto prazo um indicador de risco na avaliação das empresas.

As empresas serão avaliadas pelo setor a que pertencem, mais ou menos sustentável, bem como pelas medidas que adotam em termos de sustentabilidade.

“A sustentabilidade será no curto prazo um indicador de risco na avaliação das empresas.”

Nos últimos anos o peso do Factoring na Economia Portuguesa tem apresentado valores superiores ao registado a nível europeu.

De que forma interpreta este indicador e quais os fatores que entende contribuir para este posicionamento face à realidade europeia?

Mais de 80% do comércio externo é negociado em *open account* permitindo assim a utilização de produtos e serviços de Factoring.

Para além disso, as empresas portuguesas são na sua maioria PME's, algumas com maior dificuldade em obter níveis de crédito adequados às suas necessidades. As soluções de Factoring associadas a mitigantes de risco permite-lhes recorrer a fontes de financiamento sem comprometer as suas linhas de tesouraria com base nas coberturas associadas.



BFF BANKING GROUP

Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

O setor do financiamento especializado tem demonstrado nos últimos anos a sua importância no apoio às empresas, enquanto forma alternativa ao crédito tradicional. Adicionalmente, tem registado uma tendência de crescimento sustentada, centrada não só num crescimento de volumes como também de número de empresas utilizadoras. Nos últimos anos destaco o importante papel do Factoring de exportação no apoio às empresas nacionais com maior vocação exportadora e que tiveram no Factoring, uma solução totalmente adaptada às suas necessidades – gestão de *cash-flow* e gestão do risco de crédito em mercados internacionais.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor?

Os Clientes do financiamento especializado como em outras áreas, manifestam-se de uma forma cada vez mais exigente, quer ao nível dos produtos e serviços que lhes são disponibilizados pelas instituições financeiras, como também ao nível da qualidade de serviço e experiência enquanto Clientes. Atualmente existe uma grande facilidade em comparar os serviços das várias Instituições, pelo que a atenção ao Cliente como elemento diferenciador será crítica no futuro.

E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

A nossa organização tem como uma das suas preocupações centrais a experiência do Cliente, procurando sempre apresentar as soluções ajustadas às necessidades dos Clientes, ter gestores dedicados por áreas e inovar ao nível dos processos administrativos, tornando-os simples e flexíveis.

“O setor (...) tem registado uma tendência de crescimento sustentada, centrada não só num crescimento de volumes como também de número de empresas utilizadoras.”



Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

A crise económica que se seguirá à crise sanitária, irá trazer sem dúvida algumas dificuldades no acesso ao crédito por parte das PME's (Pequenas e Médias Empresas), basta analisar o potencial impacto das moratórias agora concedidas no fluxo futuro de crédito malparado, e um crescimento nos prazos de pagamento por parte dos devedores, o que provocando dificuldades de cobrança às empresas, poderá levar a uma maior procura por soluções de Factoring como forma alternativa de financiamento e gestão de cobranças.

Quais os principais desafios que identifica para o setor de financiamento especializado?

Os grandes desafios a enfrentar a curto e a médio prazo serão:

1. Transformação digital - digitalização de processos;
2. Capacidade de resposta numa situação de crise financeira;
3. Resistência por parte de “grandes devedores” na utilização do Factoring por parte dos seus fornecedores;
4. Constrangimentos ao nível da nova regulação da EBA (*European Banking Authority*; Autoridade Bancária Europeia) referentes à nova definição de créditos em *default*.



Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

No futuro o setor deverá saber afirmar-se como uma área de especialização financeira e captar mais Clientes de fontes de financiamento mais tradicional, mas também apostar na desmaterialização de processos, apostando na digitalização - faturação eletrónica, assinatura digital, transmissão digital - e na adaptação das suas soluções.

F



**BNP PARIBAS
FACTOR**

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor?

Os Clientes pretendem maior rapidez na resposta aos seus pedidos de financiamento, menor burocracia no pedido de comprovativos ou aprovação de novos devedores e ainda maior digitalização dos processos. Existem cada vez mais Clientes a preocuparem-se também com aspetos de sustentabilidade (e.g. redução da utilização de papel, substituição das visitas presenciais para redução de emissões CO₂, etc.).

E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

Da parte do BNP Paribas Factor, para além de obtermos este *feedback* no contacto dia-a-dia, também realizamos anualmente um inquérito de satisfação. Com isso, temos procurado automatizar os nossos processos de financiamento (lançámos recentemente uma app “*My View*”), desenvolvemos uma interface de forma direta com a nossa seguradora para aprovação automática de devedores. Em relação aos aspetos de sustentabilidade, estamos em fase final de certificação ISO 14001 do Sistema de Gestão Ambiental.

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

No segmento do Factor, consideramos que o Confirming será o produto com mais rápida evolução, tanto em termos de simplificação, automatismo e utilização.

“Consideramos que o Confirming será o produto com mais rápida evolução, tanto em termos de simplificação, automatismo e utilização.”

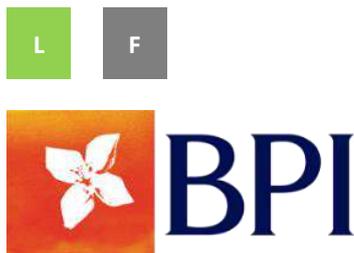
Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

Em termos de volumes, esperamos uma quebra semelhante ao PIB. No entanto, vemos que historicamente, a recuperação do setor de Factoring tem sido mais rápida e exponencial em relação à recuperação do PIB. Por isso, espero que já em 2021 possamos recuperar para valores próximo de 2019.

Por outro lado, as limitações que se verificaram nas seguradoras de crédito (decrécimo abrupto dos limites de crédito) revelaram grande dependência em apenas 3 seguradoras que detêm cerca de 90% do mercado mundial. Neste aspeto, é natural que os bancos e Factors, procurem alternativas para salvaguardarem este risco.

Quais os principais desafios que identifica para o setor de financiamento especializado?

No segmento de Factoring e por ser um mercado já com um nível alto de penetração (+16%), considero que um dos principais desafios será o de aumentar o mercado potencial - mais empresas a utilizar o produto e com maior frequência. Para tal será necessário tornar o produto mais atrativo e competitivo em relação a alternativas no mercado, criar novas soluções e produtos para fazer face a novos problemas das empresas (e.g. Stock Finance como feito no Reino Unido), adotar novas tecnologias que permitam tornar o produto menos “burocrático” (com menor necessidade de troca de papel e documentação).



Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

O Leasing tem sido uma forma de financiamento muito utilizada pelo tecido empresarial, um pouco mais o Leasing de Equipamentos - é uma operação de fácil montagem, rápida contratação e que se enquadra naquilo que pretendem as 3 partes envolvidas: o fornecedor do equipamento no financiamento das suas vendas; o Cliente ou locatário, que vê neste produto a melhor forma de financiar a aquisição dos equipamentos para o desenvolvimento da sua atividade, e as locadoras ou bancos que também consideram o menor risco de crédito que lhe está associado.

O Leasing Imobiliário, produto muito estável, com menor risco de crédito, mas com maior complexidade técnica - as locadoras têm tentado desenvolver e explorar novas vertentes para o produto, mas que tem sido prejudicado, seja pelas várias alterações legislativas, seja pela existência de formas de financiamento mais tradicionais e, de alguma forma, concorrentes:

1. O regime de renúncia à isenção do IVA nas operações relativas a bens imóveis, mais concretamente a proibição de renunciar à isenção na sublocação dos bens imóveis (exceto industriais);
2. A cobrança às locadoras de AIMI (Adicional ao Imposto Municipal de Imóveis) relativo a imóveis habitacionais e terrenos para construção e a proibição de repercutir estes custos nos locatários particulares;
3. A alternativa do crédito hipotecário, produto de maior risco, mas de mais fácil contratação.

Em todo o caso, a locação financeira não deixou de acompanhar os ciclos de instabilidade dos primeiros anos da década e de crescimento nos últimos anos.

“O Leasing tem sido uma forma de financiamento muito utilizada pelo tecido empresarial (...) é uma operação de fácil montagem, rápida contratação e que se enquadra naquilo que pretendem as 3 partes envolvidas: o fornecedor (...) o Cliente (...) e as locadoras.”

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor?

O BPI tem feito um esforço para associar serviço às soluções de crédito, fundamentalmente no crédito especializado para tesouraria, com impacto favorável para os Clientes na redução da carga administrativa e conseqüentes redução nos custos operacionais, libertando recursos das empresas para os fatores produtivos e comerciais.

Da mesma forma, tem investido muito na digitalização com impacto na economia *green*, cada vez mais um elemento decisivo na certificação e sustentabilidade das empresas do futuro.



Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

As necessidades do Cliente não têm evoluído da mesma forma nos dois produtos que aqui tentamos analisar:

1. No Leasing Imobiliário a propriedade do imóvel confere ao crédito uma garantia incomparável, mas o risco operacional e a tecnicidade da operação, não só no momento do investimento inicial, mas também durante toda a sua vida, exigem das locadoras uma maior afetação de recursos;
2. No Leasing de Equipamentos, as necessidades dos Clientes têm sido alavancadas pela própria dinâmica do mercado e o produto desenvolveu-se noutras vertentes: o Renting, os protocolos com fornecedores, a locação com *buy-back*, o ALD, e o AOV. O produto é de tal forma apetecível que diversas locadoras internacionais têm atividade no nosso país.

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

A crise económica que se perspetiva em resultado da atual situação de pandemia terá um forte impacto no investimento das empresas, principalmente no que se refere à vertente imobiliária. É perfeitamente espectável que, nos próximos tempos, as principais preocupações das empresas estejam centradas noutros temas, e não na aquisição ou construção de novas instalações.

A diminuição do financiamento também seja extensível ao Leasing de Equipamentos, embora a recuperação possa vir a ser mais rápida do que o Leasing Imobiliário, já que a aquisição de novos equipamentos será sempre uma necessidade mais premente que a procura ou construção de novas instalações.

Ao nível do Factoring e Confirming, seguramente haverá decréscimo até plena retoma da atividade económica, tanto mais por serem produtos típicos de *working capital* e como tal muito influenciados pela procura, quer ao nível do consumo interno quer nas exportações.

Contudo a recuperação será mais rápida do que nos produtos indexados a decisões de investimento.

Quais os principais desafios que identifica para o setor de financiamento especializado?

Especificamente o Leasing, ter-se-á que trabalhar para se conseguir satisfazer as necessidades e as expectativas dos Clientes destacando-se dos financiamentos bancários comuns, seja por conseguir prestar de um melhor serviço do ponto de vista técnico (e.g. apoio no acompanhamento de uma obra, na legalização do imóvel ou na gestão de um contrato de Leasing com assistência), seja por conseguir maior facilidade na aprovação do crédito suportado na “qualidade de garantia – facilidade de recuperação - colocação no mercado”.

Demonstrar às autoridades nacionais que a opção por estes produtos de financiamento não deve ser prejudicada pela fiscalidade, como hoje acontece, por exemplo, com o IVA e o AIMI, no Leasing Imobiliário.

Aprofundar o trabalho com as seguradoras já que continua a existir alguma indefinição relativa à responsabilidade civil das locadoras no caso de danos provocados pelo bem locado.

“A opção por estes produtos de financiamento não deve ser prejudicada pela fiscalidade, como hoje acontece, por exemplo, com o IVA e o AIMI, no Leasing Imobiliário.”

Qual considera ser o papel do financiamento especializado na dinamização económica e social do país?

O financiamento especializado pode ter um papel muito importante, mas tem que ser exatamente isso – especializado. Terá que marcar a diferença pelo conhecimento a todos os níveis – contratuais, fiscais, garantia associada, etc. – destacando-se do “normal” crédito bancário e prestando ao Cliente um serviço que é necessário e que, naturalmente, terá de ser remunerado.

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o financiamento especializado poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

Também neste tema, o crédito especializado poderá fazer a diferença. As parcerias com fornecedores de equipamentos, as soluções de financiamento específicas para determinados bens, poderão ser um veículo para condicionar as escolhas dos Clientes. Associado a este tema deverão existir políticas fiscais de incentivo.

“Temos a questão da importância da propriedade (...) ao invés do que se passa noutros países europeus. Pensamos que é uma questão com tendência para rápido desaparecimento.”

Não obstante a relevância crescente, verifica-se que o peso do Leasing e Renting na Economia Portuguesa, é substancialmente inferior ao registado a nível europeu.

Quais os motivos que considera justificarem este diferencial e de que forma poderá ser realizada uma aproximação à realidade europeia?

É uma questão que poderá ser analisada a vários níveis:

1. Temos a questão da importância da propriedade que continua a ter algum peso junto de uma franja de Clientes, isto ao invés do que se passa noutros países europeus. Pensamos que é uma questão com tendência para rápido desaparecimento;
2. A facilidade de contratação em Renting ou Leasing com *buy-backs* e a renovação constante dos equipamentos em países mais ricos com o escoamento desses equipamentos para países como Portugal;
3. A utilização desses equipamentos usados, mesmo que novamente financiados em Leasing, será por valores muito mais baixos, mas com algum risco acrescido;
4. O desenvolvimento do Leasing Imobiliário, seja por questões de dinâmica dos mercados, seja por questões fiscais.

A aproximação à realidade europeia passará muito pelo desenvolvimento do Leasing imobiliário, produto que tarda em ganhar dinâmicas e até de ser entendida a sua excelência, tanto para os locatários como para as locadoras.

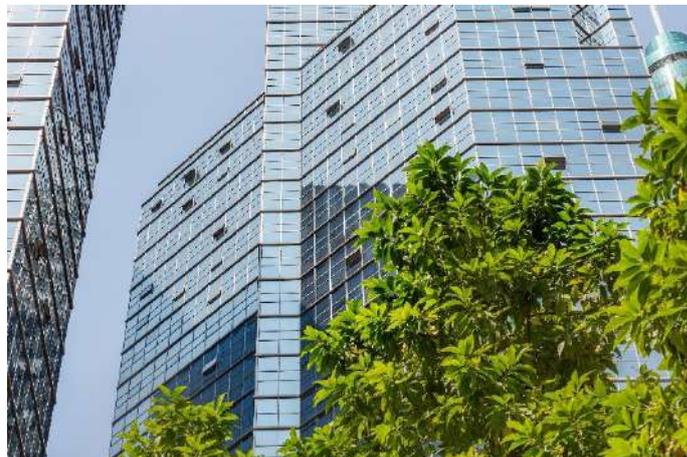
“O reconhecimento pelo mercado que o Factoring é uma muito adequada forma de financiar vendas, (...) pelo serviço de cobrança (...) por proporcional monitorização e vigilância do risco dos devedores.”

Nos últimos anos o peso do Factoring na Economia Portuguesa tem apresentado valores superiores ao registado a nível europeu. De que forma interpreta este indicador e quais os fatores que entende contribuir para este posicionamento face à realidade europeia?

Identificam-se os seguintes factores:

1. O crescimento sustentado pela melhoria das plataformas digitais, retirando carga operacional ao manuseamento do produto não só para as Factor como também para os Aderentes.
2. O crescimento do Factoring de exportação em linha com os crescimentos registados nos últimos anos no saldo da balança comercial.
3. O reconhecimento pelo mercado que o Factoring é uma muito adequada forma de financiar vendas, não só pelo serviço associado - serviço de cobrança e outros - mas também por proporcional monitorização e vigilância do risco dos devedores.

“A aproximação à realidade europeia passará muito pelo desenvolvimento do Leasing Imobiliário.”





Caixa Leasing e Factoring

Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

Para fazer uma retrospectiva do que foi o setor do financiamento especializado na última década temos de primeiro fazer uma retrospectiva do que foi a economia portuguesa nesse mesmo espaço temporal. O início da década foi marcado por uma forte crise financeira resultado da crise financeira global de 2007-2008, também conhecida pela crise do *subprime*. Esta crise desenvolveu-se num contexto europeu de crise da dívida soberana de alguns países principalmente nos países europeus meridionais (Portugal, Espanha, Grécia) e a Irlanda e arrastou-se até 2014. Durante este período e de forma a ultrapassar esta crise tornou-se necessário implementar medidas restritivas com cortes em serviços básicos, aumentos de impostos, redução da despesa do Estado e cortes nos salários do setor público. No setor financeiro, com o menor rendimento das famílias, empresas a falirem, fuga de capitais para outros países e aumento do desemprego teve como consequência um aumento desmesurado do incumprimento. Este aumento desmesurado do incumprimento e ainda o menor recurso ao crédito por parte das empresas e famílias provocaram um acréscimo significativo no valor das imparidades dos bancos e uma menor rentabilidade dos seus ativos com grandes impactos na sua solvabilidade necessitando, na grande maioria dos bancos, de uma intervenção do Estado ocorrendo mesmo a resolução de algumas instituições bancárias. As medidas intentadas pelo Estado tiveram a sua repercussão na economia nacional nos anos seguintes registando-se crescimentos consecutivos do PIB, desde 2017 e uma redução dos défices orçamentais atingindo mesmo um superavit no final do ano de 2019.

“Nos últimos anos têm vindo a verificar-se crescimentos significativos em todos os produtos com principal enfoque no negócio do Factoring.”

Esta melhoria da economia nacional aliada às medidas implementadas pelos bancos de reestruturação das suas estruturas reduzindo efetivos, custos, número de agências, uma análise muito mais criteriosa no crédito concedido e ainda um mais perto acompanhamento por parte da supervisão teve impactos positivos em todo o setor bancário português.

O setor do financiamento especializado viveu, nesta última década, ao sabor desta instabilidade na economia portuguesa. Após um período de estagnação, eventualmente até retrocesso, vivido na primeira metade da década, reflexo da crise já referida, nos últimos anos têm vindo a verificar-se crescimentos significativos em todos os produtos com principal enfoque no negócio do Factoring, apresentando este taxas de crescimento acima da média europeia. O setor terá de continuar a sua aposta na inovação das ofertas aos seus Clientes aproveitando os avanços tecnológicos verificados nos últimos anos. Apoiar a sustentabilidade do planeta apostando em temáticas como a Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular. De facto, o financiamento especializado continua a ser uma fonte de financiamento significativa da economia portuguesa quer na sua contribuição para a FBCF (Formação Bruta de Capital Fixo) quer ao nível do apoio ao tecido empresarial nacional.



O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

O foco na experiência do Cliente junto das instituições de financiamento especializado constitui o fator de diferenciação entre as instituições, essencialmente pelo valor que o Cliente percebe e retira dessa experiência, não apenas na facilidade e descomplicação de acesso, mas igualmente em aspetos como, designadamente:

1. Clareza e simplicidade da informação fornecida;
2. Facilidade de utilização dos canais de promoção;
3. Rapidez de resposta;
4. Capacidade de agregar *packs* de serviços de valor acrescentado que sirvam as necessidades específicas de cada Cliente.

Neste quadro, as instituições financeiras e de crédito dedicam uma parcela significativa dos seus investimentos em plataformas de promoção dos seus produtos financeiros, nomeadamente soluções *WebService* munidas com simuladores nas diversas opções de financiamento (v.g. crédito automóvel *versus* Renting *versus* Leasing), segregado pelos principais segmentos do mercado - empresas, particulares e consumidores e empresário em nome individual. O mote principal é tornar a experiência o menos “pesada” e burocrática possível, adotando toda a panóplia de soluções digitais que permitam o registo, credenciação e validação das informações dos Clientes, com o menor esforço possível da parte destes. Estas plataformas de *front-end* são, simultaneamente o primeiro canal de recolha do máximo de informações do Cliente e, de forma crescente, um canal de fidelização do mesmo quando oferecem condições de aprovação automática de crédito, em especial no crédito ao Consumo e Crédito, Renting, AOV (Aluguer Operacional de Viaturas), Leasing Auto, mediante confirmação de dados a fornecer pelo Cliente *a posteriori* e que recorrem massivamente ao *big data analytics*.

Por outro lado, na vertente das empresas e pela especificidade dos seus investimentos, seja em frotas, equipamentos específicos e imóveis, bem como pela especificidade das necessidades operativas e financeiras que emergem da gestão das suas tesourarias, o grau de adesão e satisfação da experiência do Cliente mede-se, acima de tudo por fatores como, designadamente:

1. Capacidade de as instituições encontrarem a todo o momento soluções de financiamento flexíveis, que se adaptem às necessidades específicas do Cliente e acrescentem valor na sua relação com os seus fornecedores ou Clientes;
2. Soluções suficientemente elásticas, que permitam acomodar variações nas configurações de prazos e montantes financiados;
3. Adequação dos *cash flows* do financiamento e serviço da dívida à curva dos desembolsos faseados dos investimentos;
4. Apoio na montagem jurídica e fiscal das operações que otimizem as necessidades de financiamento.

“O mote principal é tornar a experiência o menos “pesada” e burocrática possível, adotando toda a panóplia de soluções digitais que permitam o registo, credenciação e validação das informações dos Clientes, com o menor esforço possível da parte destes.”

Por fim mas não menos importante, as necessidades do Cliente não se esgotam na fase do investimento inicial, nos casos do Leasing, crédito, Renting, ou na fase inicial de contratação de uma operativa de gestão da tesouraria, nos casos de Factoring e Confirming, mas prolonga-se por toda a vida da operativa e constitui, porventura, a experiência mais valiosa na perspetiva do Cliente: que a instituição seja um parceiro na resolução e descomplicação dos problemas e necessidades variáveis que vão surgindo. Esta capacidade é plasmada pela qualidade, fiabilidade, adequação e tempo de resposta a essas necessidades, fatores onde a Caixa Leasing e Factoring igualmente tem vindo a investir em termos de capacitação dos seus recursos e dotação de plataformas tecnológicas.

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

A crise sanitária, provocada pelo Covid-19, que rapidamente provocou uma crise financeira e que terá como consequência uma crise económica, colocará num futuro próximo grandes desafios às instituições financeiras.

O primeiro momento é de compreensão pela situação e apoio ao tecido económico, seja através de moratórias, seja através de agilização de apoios de tesouraria, no Factoring e Confirming.

Existirá um segundo momento em que as instituições financeiras vão ter que iniciar a seleção dos seus Clientes, reavaliando criteriosamente os riscos pós impactos do *lockdown*, reduzindo as suas exposições e sendo ainda mais ativos no acompanhamento da atividade dos Clientes, diligenciando a recuperação das suas exposições nos Clientes mais frágeis e acompanhando, como parceiro, os Clientes com viabilidade económico financeira.

Em termos de procura de produtos, julgamos que os investimentos irão cair nos próximos meses e isso terá reflexo direto na produção deste ano nos dois ramos do Leasing, mobiliário e imobiliário, podendo vir a existir um incremento na procura pela figura do *leaseback* como forma das empresas encontrarem a liquidez que de outra forma escasseará.

Nos últimos anos o peso do Factoring na Economia Portuguesa tem apresentado valores superiores ao registado a nível europeu.

De que forma interpreta este indicador e quais os fatores que entende contribuir para este posicionamento face à realidade europeia?

Numa análise simplista poderíamos ser levados a considerar que a evolução dos últimos anos do Factoring em Portugal, com taxas de crescimento do produto acima da média europeia se deveria a uma base de partida de menor incidência do produto face à realidade europeia.

No entanto, analisando os dados disponibilizados tanto pela ALF como pela FCI (Factors Chain International; Órgão Representativo Global das Sociedades de Factoring), constata-se que para além das taxas de crescimento superiores em Portugal quando comparado com a média dos restantes países europeus, registamos ainda uma maior penetração do produto em relação ao PIB.

Em termos europeus, e considerando dados da FCI de 2019, os 16.3% de penetração do Factoring no PIB português, só foram superados pelos 18,5% registados na Bélgica.

Esta performance deve-se a um conjunto alargado de fatores como a preocupação das instituições financeiras em mitigar riscos, à apetência dos empresários portugueses para aderir a produtos especializados de crédito, mas também à salutar concorrência entre as empresas do setor.

Sendo um produto multifacetado, as instituições financeiras têm procurado encontrar as mais diversas soluções de financiamento, cobrança e cobertura de risco para apoio às empresas nacionais, contribuindo em muito para o apoio de curto prazo na ambição de crescimento de *WebServices* empresários portugueses.

A inexistência ou reduzida existência de barreiras de saída que permitem aos Clientes transacionar a sua carteira de créditos de Factoring entre instituições também tem dado resposta aos Clientes mais céticos com esta forma de financiamento.

Por outro lado, o Factoring revela-se em Portugal como uma solução otimizada de cobrança e de apoio à tesouraria com custos mais baixos face a financiamentos alternativos que permitem, entre outros, a racionalização das estruturas de cobrança dos Clientes, a interligação entre o fluxo do negócio e o fluxo de financiamento e a opção por estruturas e sistemas especializados que são operacionalizados pelas empresas de Factoring em Portugal.

“Para além das taxas de crescimento superiores em Portugal quando comparado com a média dos restantes países europeus, registamos ainda uma maior penetração do produto em relação ao PIB.”



O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

Sem dúvida que as necessidades dos consumidores estão a evoluir. Estes mostram-se, cada vez mais, exigentes e digitais e a experiência do Cliente tornou-se, também, um fator diferenciador no posicionamento de uma empresa. Os Clientes procuram processos simples, intuitivos e eficientes.

O futuro é agora, por isso começámos a prepará-lo desde o passado. A nossa resposta a esta nova era passa por acompanhar as tendências, investimos em ferramentas tecnológicas e trabalhamos junto de *players* no mercado para propor soluções que os Clientes e os parceiros valorizam. Planeamos os desenvolvimentos, tendo em consideração as preocupações do nosso ecossistema, e trabalhamos diariamente em processos de melhoria contínua para que o serviço que prestamos seja o melhor possível.

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

O momento pelo qual estamos a passar é verdadeiramente único. A singularidade desta crise não nos permite, com clareza, fazer grandes antecipações. Sabemos, contudo, que esta será uma crise económica com grandes impactos para as empresas e para as famílias. Os primeiros impactos já fazem sentir e o que temos procurado fazer é aprender com o caminho.

Preparamo-nos para o cenário mais complexo e vamo-nos ajustando em função da evolução da realidade.

“O grande desafio do setor de financiamento especializado centra-se na transformação digital e no crescimento, num mercado cada vez mais competitivo.”

Quais os principais desafios que identifica para o setor de financiamento especializado?

O grande desafio do setor de financiamento especializado centra-se na transformação digital e no crescimento, num mercado cada vez mais competitivo. Aliado a isto surge a desintermediação financeira e a revolução de processos. As Fintechs trouxeram consigo uma revolução digital e o caminho para as empresas tradicionais tornou-se um desafio.

A chegada ao mercado de uma nova geração que não privilegia a propriedade, e que tem sido satisfeita através do ensaio de um conjunto de soluções de aluguer de muito curto prazo com condutor (v.g., *Uber*, *Bolt*, etc.) ou sem condutor (*Drivenow*, *Ecooltra*, etc.) veio aportar também novos desafios, a percepção de como responder de forma rentável e sustentável.

Qual considera ser o papel do financiamento especializado na dinamização económica e social do país?

O crédito tornou-se uma componente normal do orçamento familiar, sobretudo na primeira fase de vida dos indivíduos, em que estes necessitam de adquirir equipamento (casa, automóvel, eletrodomésticos, mobiliário) indispensável à sua condição de vida familiar. O consumo das famílias tem um papel fundamental na vida económica porque garante a continuidade do processo produtivo, ao escoar os produtos necessários e garante a satisfação das necessidades dos consumidores. Por outro lado, afeta a atividade produtiva das empresas, já que lhes permite saber quais os bens mais adquiridos pelas famílias dando, assim, informações importantes à produção.

O financiamento especializado é, por isso, um forte contribuinte para o desenvolvimento económico e social de um país, não apenas pelo seu efeito dinamizador sobre o consumo, nomeadamente de bens duradouros, como também pelo suporte essencial na evolução competitiva das empresas, nomeadamente das micro, pequenas e médias empresas, nos seus processos de investimento, modernização e de ganho de produtividade.

“O financiamento especializado é (...) um forte contribuinte para o desenvolvimento económico e social de um país.”

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o financiamento especializado poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

Estas temáticas constituem uma tendência recente e ainda em fase de maturação no sentido de possibilitarem o desenvolvimento económico sustentável, em parceria com a redução dos impactos ambientais nocivos. O financiamento especializado tem acompanhado esta tendência e oferece, hoje, no seu portfolio de soluções de financiamento para a aquisição de bens e serviços promotores da economia verde. Preocupando-se em apoiar modelos de negócio que contribuem para uma relação equilibrada entre as empresas, os consumidores e o ambiente.



Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

O Leasing tem sido desde há muitos anos uma das formas mais usuais no financiamento quer para empresas quer para particulares. Este tipo de financiamento, por ser rápido, flexível e transparente, permite que o sistema económico funcione com uma maior fluidez, não estando naturalmente dissociado a dinâmica do produto com a comportamento da economia. Apesar disso, depois do decréscimo acentuado de produção entre 2010 a 2012, com o início da recuperação económica, a partir de 2013 até 2018, assiste-se a uma maior procura dos diversos produtos de financiamento especializado com crescimentos anuais médios a um ritmo superior ao da própria economia, significando um aumento do índice de penetração do produto nos investimentos das empresas e no crédito ao consumo dos particulares.

Apesar de não haver muita informação de produção de novos contratos após o aparecimento da pandemia Covid-19, já se está a assistir a um decréscimo acentuado na atividade.

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

Ao longo dos tempos, os Clientes tornaram-se cada vez mais atentos ao mercado, exigindo sempre das locadoras um serviço de excelência e rapidez que muitas vezes representa o fator diferenciador das várias soluções de financiamento. Os processos de digitalização, automatização e robotização, tão mencionados ultimamente, já são investimentos considerados relevantes dentro das organizações e no caso do Leasing, não foge à regra. Permite desta forma, aumentar a eficiência dos processos com a respetiva diminuição de custos.

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

Naturalmente que no atual contexto da pandemia, praticamente todos os setores económicos vão sofrer impactos, e o setor do financiamento especializado não vai fugir à regra, dado que de uma forma geral, financia praticamente todos os setores da economia, sendo impossível fazer previsões em relação ao futuro. No entanto, a falta de confiança dos agentes económicos vai condicionar muito a atividade nos próximos tempos.

“Com o início da recuperação económica, a partir de 2013 até 2018, assiste-se a uma maior procura dos diversos produtos de financiamento especializado com crescimentos anuais médios a um ritmo superior ao da própria economia.”

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

O setor do financiamento especializado continuará a ser no futuro uma das fontes de financiamento mais utilizadas, havendo a perspetiva de ser um produto cada vez mais procurado no mercado. No Crédito Agrícola, o foco nos últimos anos tem vindo a ser o acompanhamento constante das tendências do mercado e de uma forma muito proactiva, têm sido criadas as ferramentas necessárias para que o índice de penetração do produto seja cada vez uma realidade. De facto, as melhores práticas tecnológicas associadas aos produtos do financiamento especializado terão sempre uma importância decisiva no sucesso dentro das instituições sendo esse fator muitas vezes diferenciador e decisivo na escolha final do Cliente.

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o financiamento especializado poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

Este tema tem vindo a ser discutido nas últimas sessões de trabalho organizadas pela ALF, podendo nomeadamente o Leasing ter um papel fundamental na promoção daquelas temáticas, adequando-se na perfeição a investimentos de longa duração e no prolongamento da vida útil dos bens, no âmbito da reutilização e reciclagem de materiais. Naturalmente que todas os investimentos associados a este tema deverão ser acompanhados por políticas fiscais de incentivo.

Não obstante a relevância crescente, verifica-se que o peso do Leasing e Renting na Economia Portuguesa, é substancialmente inferior ao registado a nível europeu.

Quais os motivos que considera justificarem este diferencial e de que forma poderá ser realizada uma aproximação à realidade europeia?

Nem sempre os números que são divulgados na *Leaseurope* são de fácil conclusão, porque dá a entender muitas vezes que as estatísticas poderão englobar negócio de Leasing e Renting, comparando situações que não são comparáveis.

No entanto, apesar da vantagem do Leasing pelo facto da propriedade do bem pertencer ao locador, é inequívoco que em Portugal, nem sempre é a fonte de financiamento mais utilizada. Há, indiscutivelmente uma questão que se prende com o facto de durante a vigência do contrato, a propriedade dos bens ficar registada em nome do locador e que nem sempre é bem aceite pelo Cliente. Por outro lado, existe em Portugal um grande mercado de viaturas usadas, e que por questões fiscais, o Leasing não é atrativo para o Cliente, dando preferência muitas vezes ao crédito.

Terá de continuar a haver uma procura incessante na divulgação do Leasing de modo a permitir aproximar o peso do produto para valores mais próximos da média europeia.

“Terá de continuar a haver uma procura incessante na divulgação do Leasing de modo a permitir aproximar o peso do produto para valores mais próximos da média europeia.”



Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

A evolução foi muito positiva no que concerne ao Factoring, com uma adesão das empresas a este produto de uma forma assinalável, sendo que o peso de créditos tomados no PIB ronda 15,9%, um dos mais altos na Europa. O acontecimento mais relevante foi, sem dúvida, o forte crescimento no Factoring de exportação, na modalidade sem recurso, que apoiou a internacionalização do nosso tecido empresarial, com confiança.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

As necessidades dos Clientes são específicas em função das suas características próprias de negócio, privilegiamos a personalização invés da padronização de serviços, isto é, a oferta de serviço deverá ser acompanhada com a flexibilidade possível para realizarmos com sucesso as suas necessidades. O foco da nossa organização é a satisfação do Cliente, que é um dos nossos três valores, que passa também pela responsabilidade e respeito.

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

A evolução do Factoring, incidiu sobretudo na adesão mais acentuada na modalidade sem recurso, que permitem às empresas reunir num só produto o financiamento a cobertura de risco e serviço de cobrança. Por outro lado, a inovação mais importante foi a criação de plataformas informáticas que desmaterializaram os processos burocráticos no fluxo de informação, com a vantagem do Cliente poder acompanhar 24 horas por dia o seu portfolio de Clientes de uma forma integrada.

“A inovação mais importante foi a criação de plataformas informáticas que desmaterializaram os processos burocráticos no fluxo de informação.”

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

O decréscimo da atividade, devido ao arrefecimento brusco da economia, no curtíssimo prazo, porém, acreditamos que o Factoring vai ser preponderante na alavancagem da atividade das empresas, sabendo que a ferramenta financeira *premium* é efetivamente o recurso aos serviços de Factoring, que permite de uma forma imediata a obtenção de liquidez sobre as vendas.

Quais os principais desafios que identifica para o setor de financiamento especializado?

Ampliar novas formas de criar valor acrescentado às necessidades dos Clientes com a melhoria contínua dos processos de contratação dos serviços prestados.

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

O *outlook* do setor é positivo devido à melhoria da literacia financeira por parte do nosso tecido empresarial que reconhece vantagens inequívocas dos nossos serviços face aos produtos financeiros tradicionais da banca. O nosso posicionamento é de criarmos propostas de valor de Factoring integrado de uma forma global, que integra todas as nossas capacidades de ajudar as empresas que têm interesses na Europa, de uma forma integrada, tendo apenas um único interlocutor europeu, o Banco Crédit Agricole.

“Foi fundamental para o seu crescimento a existência de empresas especialistas no produto que souberam sensibilizar junto do tecido empresarial português das vantagens do Factoring.”

Qual considera ser o papel do financiamento especializado na dinamização económica e social do país?

O Factoring apoia de uma forma decisiva o principal ativo das empresas – a conta Clientes, com a possibilidade de mitigar riscos de incobráveis, que por sua vez transforma as empresas mais seguras no ponto de vista de desenvolvimento social dos seus colaboradores, com a vantagem económica dos seus resultados não serem afetados por imparidades de conta Clientes, o que significa não terem incerteza de recebimento das suas vendas.

“O *outlook* do setor é positivo devido à melhoria da literacia financeira por parte do nosso tecido empresarial que reconhece vantagens inequívocas dos nossos serviços face aos produtos financeiros tradicionais da banca.”

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o financiamento especializado poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

A nossa organização tem como principal missão apoiar o setor primário, é de longe um pioneiro na implementação de medidas de apoio da Economia Verde, privilegiando em toda a Europa medidas de apoio a este setor, bem como as energias renováveis.



Nos últimos anos o peso do Factoring na Economia Portuguesa tem apresentado valores superiores ao registado a nível europeu.

De que forma interpreta este indicador e quais os fatores que entende contribuir para este posicionamento face à realidade europeia?

Os principais fatores para o contributo do crescimento do Factoring em Portugal derivam na qualidade dos seus agentes de promoção do Factoring com o devido apoio das suas organizações. Foi fundamental para o seu crescimento a existência de empresas especialistas no produto que souberam sensibilizar junto do tecido empresarial português das vantagens do Factoring.



Como caracteriza a evolução do setor do Renting, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

Os últimos 10 anos consolidaram o Renting como solução de “aquisição” automóvel em Portugal. Todavia, a maturidade do produto é claramente maior no segmento empresarial em comparação com o segmento particular que tem ainda uma grande margem de progressão. Nesta década o setor foi essencialmente marcado pelos seguintes eventos:

1. Crise na venda de usados, no início da década e agora com o efeito Covid-19, com impactos nos balanços dos operadores que têm o risco operacional (valores residuais);
2. Concentração de operadores por processos de aquisição;
3. Desafios das novas soluções de Mobilidade - novos tipos de veículos, *sharing*, etc.;
4. Regulação comunitária em termos de Mobilidade “limpa”;
5. Revolução do automóvel, em termos tecnológicos e de energia, que cria incertezas na valorização dos valores residuais futuros - binómico ser conservador com impacto na competitividade *versus* arrojado com maior risco futuro.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

Efetivamente já não é só o preço no arranque do contrato que importa. É cada vez mais importante, designadamente para o estabelecimento de uma relação e uma fidelização a longo prazo, a experiência vivida por cada Cliente e por cada condutor, em cada momento. A Locarent está, neste aspeto, empenhada a melhorar continuamente essa “jornada”, com o incremento da sua oferta adaptada às crescentes necessidades que envolvem a Mobilidade.

Também no contacto com a frota e na gestão dos seus indicadores, a Locarent prepara novas ferramentas – com o portal e uma nova aplicação móvel – que melhorarão o acesso a mais meios de relação.

“É cada vez mais importante, designadamente para o estabelecimento de uma relação e uma fidelização a longo prazo, a experiência vivida por cada Cliente e por cada condutor, em cada momento.”

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução da oferta de Renting e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

O Renting tem sabido adaptar-se às evoluções das necessidades manifestadas no capítulo da Mobilidade. A título de exemplo, na oferta, tem havido evoluções na componente dos pneus, com soluções de despreocupação, como a contratação de pneus ilimitados durante a vigência do contrato.

Igualmente, no que concerne à devolução da viatura, o setor tem encontrado soluções para fazer face aos custos de recondicionamento, com soluções de seguros associados e a adoção de métodos mais transparentes, como são exemplo os seguros de recondicionamento Locarent e os centros técnicos da empresa – em Lisboa no Porto – de recolha das viaturas em final de contrato.

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

O atual contexto de pandemia afetou de forma indelével a esmagadora maioria dos setores económicos. O setor automóvel não foi exceção. Será, indubitavelmente um ano atípico, sendo ainda difícil estimar com exatidão todos os seus impactos no corrente ano de 2020. A generalidade das

empresas, e o setor não é exceção, estão nesta fase a rever os orçamentos, havendo 3 áreas de maior preocupação - imparidades ao nível dos valores residuais, Imparidades de crédito e redução de *rappel* de aquisição de viaturas novas. Contudo, cenários de mudança apresentam novas oportunidades. Estamos convictos de que, neste contexto, a transição para o Renting, em muitos setores, pode vir a ser acelerada, precisamente pelos benefícios intrínsecos à solução, designadamente pela previsibilidade de custos, gestão especializada no aconselhamento, gestão de liquidez, e eliminação do risco do investimento por via do valor de venda da viatura estar assegurado. Por outro lado, novos meios de contacto com o mercado, com os Clientes e com os condutores se tornaram mais comuns e, nesse sentido, novos desafios na área do digital, para a qual a Locarent está focada, abrem-se perante os *stakeholders* do Renting.

“Estamos convictos de que, neste contexto, a transição para o Renting, em muitos setores, pode vir a ser acelerada.”

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

As tendências do mercado assentam em:

1. Mais soluções de Mobilidade;
2. Soluções mais flexíveis;
3. Eletrificação;
4. Redução média das frotas por empresa;
5. Utilização partilhada.

O Renting é a verdadeira solução integrada que satisfaz as várias necessidades relacionadas com o automóvel ou com a frota automóvel. Essa posição privilegiada posiciona os desafios do setor na exata medida dessas necessidades, em constante mutação e dispare, caso a caso.

Investida desse desígnio, a Locarent pretende evoluir na oferta e nos serviços que melhorem a experiência, autonomia e satisfação dos seus Clientes. Para tal tem em construção novas soluções de Mobilidade e novas ferramentas como o novo portal de Cliente e o processo de digitalização de assinaturas, entre outros, oferecendo assim soluções mais ágeis quer na contratação quer na gestão da frota.

“A Locarent pretende evoluir na oferta e nos serviços que melhorem a experiência, autonomia e satisfação dos seus Clientes.”

Qual considera ser o papel do Renting na dinamização económica e social do país?

Num quadro extraordinário como o que vivemos, e cujos efeitos ainda perdurarão, o Renting tem um papel crucial no relançamento da dinamização económica e social do país.

Na vertente empresarial, é importante ter presente que a Mobilidade faz parte da equação de todos os modelos de negócio das empresas. Umás mais, como as RAC (*rent-a-car*), TVDE (Transporte em Veículos Descaracterizados a partir de plataforma Eletrónica), etc. e outras menos, mas todas necessitam de soluções de Mobilidade para os seus colaboradores, mercadorias e prestação de serviços. Dentro da Mobilidade, o automóvel é a solução mais ágil, flexível e que garante autonomia. Sendo o Renting uma solução de *pay-as-you-go*, não requer capitais próprios ou endividamento pelo que é um instrumento ajustado às fases de crescimento ou de necessidade de recuperação económica com aquele que vamos atravessar nos próximos tempos. Veja-se o caso de uma *startup*. Os capitais são escassos e devem ser canalizados para o core business e não para “investir num automóvel”. A frota automóvel é, para a generalidade das empresas, um custo fixo ao serviço de um proveito variável. Proveito variável esse que, no momento por que passamos, está em muitos casos conjuntamente comprometido.

Na vertente de particulares é sobretudo uma excelente solução para promover a transição para uma Mobilidade mais amiga do ambiente, tirando partido de TCO (*Total Cost Ownership*; Custo total de propriedade) mais baixos sem assumir risco de obsolescência tecnológica e energética com suporte integrado a tudo o que está associado ao automóvel (manutenção, pneus, seguro, impostos, inspeções, Via Verde, cartão combustível, viatura substituição, etc.).

Reforçando a vertente ambiental, o Renting é um importante instrumento de renovação e modernização do parque automóvel, com impactos nos custos, ambientais, económicos e de segurança rodoviária.

“Na vertente empresarial, é importante ter presente que a Mobilidade faz parte da equação de todos os modelos de negócio.”

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o Renting poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

Diríamos que se posiciona como um dos principais atores nesta transformação. Com efeito, o facto da solução Renting promover a utilização de viaturas novas, mais amigas do ambiente, com contratos que têm uma duração média de 3 a 4 anos, um quadro de transformação acelerada da tecnologia colocada nos veículos automóveis, acrescido do facto das locadoras oferecerem serviços de aconselhamento no sentido de encontrar a solução certa para cada necessidade, fazem com que esta solução seja cada vez mais equacionada quer por empresas e particulares, consumidores finais, mas também por operadoras de serviços de Mobilidade. A salvaguarda da manutenção das viaturas em oficinas certificadas e que cumprem escrupulosamente todos os requisitos legais, neste âmbito, atesta ainda mais esse papel que o Renting assume para a chamada Economia Verde.

Não obstante a relevância crescente, verifica-se que o peso do Renting na Economia Portuguesa, é substancialmente inferior ao registado a nível europeu.

Quais os motivos que considera justificarem este diferencial e de que forma poderá ser realizada uma aproximação à realidade europeia?

Estamos convictos que essa relevância passa por diferentes fases de um ciclo que inexoravelmente levará o Renting para os patamares já atingidos noutros países.

Pensamos que isto se deve a três ordens de razões. Por um lado, a importância da posse, que no sul da Europa tem ainda um peso que no norte da Europa já não tem, por outro o volume de importação de usados e por fim o nível de desenvolvimento económico. Relativamente ao tema “posse”, Portugal, como país latino, tem ainda um sentimento de posse arreigado, embora com cada vez menor expressão. Esta nova visão do automóvel, apresentado crescentemente como um meio de Mobilidade, associado ao facto de estarmos perante uma verdadeira revolução das formas de motorização dos mesmos, fará com que a lógica da posse mude para a

fórmula do aluguer, sem o ónus de uma desvalorização - tecnologia obsoleta, muito provavelmente condicionada na sua Mobilidade nos centros urbanos e a fiscalidade. O peso da venda de usados em Portugal é outra das condicionantes, agravada pela importação de seminovos do norte da Europa, muitos deles usados de Renting das operações do centro e norte da Europa. É aqui que os fatores riqueza e desenvolvimento económico entram.

Temos a clássica dicotomia entre valor e custo: o valor da solução Renting é muito maior (e, portanto, uma escolha mais racional) mas o custo de entrada de um usado é mais baixo. Se houver disponível menos de 100€ por mês para gastar num carro, não resta outra alternativa se não a compra um usado com custos de seguro e manutenção mínimos. O Renting é um dos sinais exteriores de desenvolvimento económico de um país.



“Pensamos que isto se deve a três ordens de razões. Por um lado, a importância da posse, que no sul da Europa tem ainda um peso que no norte da Europa já não tem, por outro o volume de importação de usados e por fim o nível de desenvolvimento económico.”



Factoring

Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

O setor de financiamento especializado em Portugal tem vindo a registar nestes últimos 10 anos um ritmo de crescimento assinalável e que evidencia o grande dinamismo que os produtos de Factoring e Confirming estão cada vez mais a assumir no contexto das soluções de financiamento a que as empresas e os particulares dão primazia em Portugal.

Um dos acontecimentos mais relevantes destes últimos anos no setor, foram os processos de integração das Instituições de Crédito de Factoring no seio dos bancos seus acionistas. Estes processos têm vindo a decorrer nos últimos 10 anos, estando praticamente concluídos nos grandes grupos financeiros nacionais.

Foi um processo concluído com êxito e que não gerou perda de dinamismo da comercialização destes produtos, verificando-se que o setor continuou dinâmico e a registar ritmos de crescimento muito assinaláveis.

Estes dois produtos estiveram também alinhados na tendência de digitalização que toda a oferta de serviços financeiros atravessa em Portugal, e no contexto da oferta de produtos para empresas, são dos produtos mais avançados neste domínio.

“Um dos acontecimentos mais relevantes destes últimos anos no setor, foram os processos de integração das Instituições de Crédito de Factoring no seio dos bancos seus acionistas.”

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

Os produtos de Factoring e Confirming são comercializados em Portugal pelo Banco Santander há cerca de 30 anos, sendo um dos líderes do mercado nacional. São produtos muito maduros, existindo um profundo conhecimento das empresas nacionais sobre as suas vantagens e benefícios e com uma penetração de utilização quando medido pelo PIB que se pode considerar invejável no contexto nacional e internacional.

A diferenciação tem vindo a ser feita cada vez pela customização e adaptação dos produtos às necessidades específicas de cada Cliente, e, não obstante existir um grau elevado de padronização da oferta, assiste-se cada vez mais à dinamização dos produtos de Factoring e Confirming em novos segmentos de atividade, procurando-se cada vez mais oferecer soluções *tailor-made* desenhadas à luz das necessidades específicas do mercado e dos Clientes.

Outra tendência bem evidente é o crescente apetite do mercado e dos Clientes por soluções de Factoring e Confirming que disponibilizem plataformas *webfactoring* simples e robustas que permitam estabelecer relações de negócio totalmente digitalizadas e oferecer reporte em *real time* das cobranças efetuadas, municiando os Clientes com um potente sistema de informação sobre a evolução dos seus contratos. Para além da digitalização da relação comercial, a desmaterialização dos processos é também uma tendência bem visível, e que tem vindo a ser potenciada pelas iniciativas que gravitam em redor da fatura eletrónica.

A digitalização dos processos de Factoring e Confirming é para o Banco Santander uma estratégia fundamental e que é bem patente na qualidade das soluções de *web banking* que oferece aos seus Clientes.

“Soluções de Factoring e Confirming que disponibilizem plataformas *webfactoring* simples e robustas que permitam estabelecer relações de negócio totalmente digitalizadas e oferecer reporte em *real time* das cobranças efetuadas.”

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

Nos últimos anos os produtos de Factoring e Confirming tem vindo a evoluir para um notável processo de digitalização, suportado na desmaterialização dos processos e no excepcional desenvolvimento de soluções *web banking*, que permitem potenciar a eficiência e eficácia da relação contratual com os Clientes. Por outro lado, é cada vez mais visível a padronização da oferta de soluções para os mercados de *mass market* e o desenvolvimento de soluções *tailor-made* para o setor das médias e grandes empresas.

Considerando o atual contexto de pandemia originado pelo Covid-19 e potencial crise económica, que impactos antecipa para o setor?

A crise económica gerada pela pandemia do Covid-19 é de uma dimensão ainda difícil de antever em todas as variáveis em que irá impactar. Considerando uma recuperação gradual a partir do terceiro trimestre, o PIB em 2020 poderá contrair cerca de 9,6%, influenciado pela moderação do consumo (em especial em bens duradouros) e uma queda quer do investimento, quer das exportações.

Mas como em todas as crises, há também oportunidades que devem ser aproveitadas e dinamizadas. Nesta matéria o Factoring e o Confirming podem e devem ser produtos financeiros para dinamizar em tempos de crise. Do lado dos bancos, há o interesse em apoiar a tesouraria e liquidez das empresas com produtos que tradicionalmente registam níveis de morosidade abaixo da maior parte dos produtos financeiros de apoio às necessidades de fundo de maneio. Do lado das empresas e porque muito provavelmente os prazos de pagamentos podem vir a ser afetados com a presente crise, há a possibilidade de recorrerem a estes produtos como forma flexível e ágil de acomodar as necessidades de liquidez que os próximos tempos irão gerar.

Será inevitável uma redução de volume de negócios do setor para 2020. Não obstante, para 2021 e restantes anos, estamos em crer que será possível regressar aos anteriores níveis de crescimento da atividade, e acreditamos no Santander que o Factoring e Confirming irão ser produtos financeiros determinantes e que as empresas os irão utilizar de forma expressiva, como forma de superarem as dificuldades financeiras ditadas pela crise económica gerada pela presente pandemia.

“Considerando uma recuperação gradual a partir do terceiro trimestre, o PIB em 2020 poderá contrair cerca de 9,6%, influenciado pela moderação do consumo e uma queda quer do investimento, quer das exportações.”

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

Os produtos de Factoring e Confirming são produtos muito maduros e amplamente conhecidos e utilizados no mercado financeiro nacional. Apesar do elevado nível de penetração, as tendências existentes são claramente de crescimento do setor em especial no processo de recuperação económica que irá verificar-se após o ano de 2020. As perspetivas que vemos para estes dois produtos são assim de grande crescimento para os próximos anos, e com reforço do processo de digitalização da oferta em especial nos segmentos *mass market* (PMEs), e com aprofundamento das soluções *tailor-made* para os segmentos das médias e grandes empresas.

“As perspetivas que vemos para estes dois produtos são assim de grande crescimento para os próximos anos, e com reforço do processo de digitalização da oferta em especial nos segmentos *mass market* (PMEs), e com aprofundamento das soluções *tailor-made* para os segmentos das médias e grandes empresas.”

Qual considera ser o papel do financiamento especializado na dinamização económica e social do país?

O Factoring e Confirming já eram dois instrumentos financeiros imprescindíveis na oferta de qualquer instituição de crédito em Portugal que pretenda ter uma oferta de produtos financeiros completa para atender as necessidades financeiras dos Clientes empresas. Não obstante a redução do volume de negócios que irá ser imposto pela redução expressiva do PIB em 2020, consideramos que para os próximos três anos estes dois produtos irão regressar novamente a ritmos de crescimento muito expressivos, reflexo da estratégia de dinamização destes negócios que os bancos irão desenvolver, e também pelas crescentes necessidades de tesouraria e liquidez que a crise económica irá gerar nas empresas nacionais.

Não há dinamização económica e consequentemente social sem existirem soluções eficientes e eficazes no âmbito da satisfação das necessidades de liquidez e tesouraria que se colocam às empresas nacionais. E neste sentido, estes dois produtos irão ter um papel decisivo no apoio e superação da atual crise económica.

As temáticas de Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular têm vindo a ganhar relevância e destaque ao longo dos últimos anos.

De que forma entende que o financiamento especializado poderá ser um catalisador para a afirmação destas tendências?

As temáticas da Economia Verde e a sustentabilidade dos modelos económicos de desenvolvimento são muito importantes para o Grupo Santander. A política corporativa existente está amplamente divulgada nos sites do grupo Santander, pelo que recomendamos a sua leitura para melhor perceção da enorme abrangência de intervenções que o banco tem em curso sobre esta matéria.

“Portugal tem historicamente índices de incumprimento no segmento empresas que são superiores à média europeia.”



Nos últimos anos o peso do Factoring na Economia Portuguesa tem apresentado valores superiores ao registado a nível europeu. De que forma interpreta este indicador e quais os fatores que entende contribuir para este posicionamento face à realidade europeia?

Existem vários fatores explicativos para o facto da penetração do produto de Factoring, quando medido em percentagem sobre o PIB, ser superior em Portugal à média europeia. Em primeiro lugar deve-se ter em consideração que os prazos médios de pagamento em Portugal são bem superiores aos da média europeia, sendo que o próprio Estado contribui para esse efeito, situação que obriga muitas empresas nacionais a procurar formas alternativas de financiar as suas necessidades de fundo de maneio. Em segundo lugar, Portugal tem historicamente índices de incumprimento no segmento empresas que são superiores à média europeia, e por esse motivo tem existido também da parte das Instituições de Crédito um interesse em dinamizar este produto como uma solução preferencial para a o financiamento da tesouraria das empresas. Em terceiro lugar existe claramente uma cultura instalada de grande dinamismo comercial destes dois produtos em Portugal, com soluções muito variadas e desenhadas para satisfazer as necessidades específicas dos Clientes.

L

Leasing

Como caracteriza a evolução do setor de financiamento especializado, e quais considera terem sido os acontecimentos mais relevantes, colocando os últimos 10 anos em retrospectiva?

O setor de financiamento especializado em Leasing em Portugal tem vindo a registar nestes últimos 10 anos uma evolução algo irregular, embora crescente nos últimos anos. O Leasing é um produto que se encontra intimamente ligado aos ciclos económicos, o que explica a sua evolução positiva, mas irregular.

O foco na experiência do Cliente tem vindo a ganhar maior relevância na proposta de valor das instituições independentemente do setor de atividade em que se inserem.

Como considera que estão a evoluir as necessidades dos Clientes deste setor? E de que forma considera que a sua organização tem vindo a dar resposta a essas necessidades?

O Leasing é um produto maduro, comercializado pelo Banco Santander há mais de 30 anos, existindo um profundo conhecimento das empresas nacionais sobre as suas vantagens e benefícios. Concorre diretamente com o crédito e crédito protocolado, que são produtos de tramitação mais acessível. A diferenciação tem vindo a ser feita cada vez pela customização e adaptação dos produtos às necessidades específicas de cada Cliente desenhadas à luz das necessidades específicas do mercado e dos Clientes. Por outro lado, a digitalização dos processos de Leasing é para o Banco Santander uma estratégia fundamental.

“O Leasing é um produto que se encontra intimamente ligado aos ciclos económicos, o que explica a sua evolução positiva, mas irregular.”

Paralelamente à evolução das necessidades dos Clientes, como caracteriza a evolução dos produtos de financiamento especializado e quais as inovações que considera mais relevantes ao nível da oferta ao longo dos últimos anos?

Depois de alguns anos sem alterações significativas, nos últimos anos os produtos de Leasing têm vindo a evoluir para um processo de digitalização, que pretende agir na desmaterialização, simplificação e rapidez dos processos, com disponibilização mais fácil, intuitiva e direta e contratação mais simples e direta.

Qual a perspetiva de evolução e tendências do setor, e de que forma a sua organização se está a posicionar face a esse contexto futuro?

Os produtos de Leasing são produtos muito maduros e amplamente conhecidos e utilizados no mercado financeiro nacional. No entanto, a necessidade de simplificação é premente e irá obrigar a uma reinvenção dos próprios produtos.

Qual considera ser o papel do financiamento especializado na dinamização económica e social do país?

Não há dinamização económica e social sem que existam soluções eficientes e que confortem tanto os investidores como os financiadores. Nesse sentido o Leasing é um produto completo que contribuirá de forma muito favorável para o desenvolvimento económico futuro.

Por outro lado, os produtos que possuem mais garantias deverão constituir uma prioridade para as entidades financiadoras, o que coloca os produtos de leasing como essenciais a esta desejada recuperação económica.

Não obstante a relevância crescente, verifica-se que o peso do Leasing na Economia Portuguesa, é substancialmente inferior ao registado a nível europeu. Quais os motivos que considera justificarem este diferencial e de que forma poderá ser realizada uma aproximação à realidade europeia?

Pensamos que a aproximação à realidade europeia terá de passar por uma maior simplificação dos processos, no sentido de torná-los menos burocráticos e mais céleres.

“A aproximação à realidade europeia terá de passar por uma maior simplificação dos processos, no sentido de torná-los menos burocráticos e mais céleres.”

7. A Voz do Cliente



A perspetiva de quem contrata os produtos de financiamento especializado revela-se fundamental na construção de uma visão abrangente do setor, assente na relevância do Leasing, Renting e Factoring para a economia, e o impacto que estes podem ter em tendências emergentes.

Os tópicos abordados tiveram como principal finalidade aferir a importância destes produtos na dinamização económica e social do país, por via da importância que representam para o dia a dia e negócio dos seus Clientes. Adicionalmente, procurou aferir-se o impacto previsível na procura por estes produtos, dado o contexto de pandemia originado pelo Covid-19.

Os Clientes de financiamento especializado consideram que estes produtos têm vindo a dar um contributo essencial para o seu dia-a-dia, sendo um pilar fundamental no desempenho do negócio das suas empresas, quer em termos operacionais, quer como fator de mitigação de risco e otimização de eficiência. Alguns destes Clientes admitem mesmo que estes produtos viabilizam as suas atividades, e que, sem a sua existência, não seria possível estabelecer determinadas relações comerciais.

Adicionalmente, ressaltam o papel relevante que o financiamento especializado representa para a adoção e implementação das mais recentes tendências, tal como a economia verde, a inovação para a mobilidade, e a transição para uma economia circular. Contudo, consideram crucial que haja capacidade do setor em acompanhar essas novas realidades para que materialize o seu potencial.

Leasing

Contributo para a atividade económica, dinamismo empresarial e impacto social

Os produtos de financiamento especializado aportam a capacidade de responder às especificidades dos seus Clientes, ao nível daquilo que são as necessidades próprias de cada negócio e o respetivo contexto de cada atividade. A oferta de Leasing é diferenciadora no sentido em que concretiza a aquisição e utilização de equipamentos mediante a realidade e capacidade de cada empresa.

Contributo para o dinamismo empresarial

Destacam-se três vantagens associadas à experiência de financiamento: os benefícios fiscais para as empresas como a isenção do imposto do selo e diluição da liquidação do IVA total ao longo das prestações do contrato, a flexibilidade associada à opção de compra do bem ou contratação de uma nova locação no fim do prazo, e o financiamento a 100%.

Renting

Contributo para a atividade económica, dinamismo empresarial e impacto social

O segmento empresas identifica o Renting como um produto de acrescida importância na prossecução do seu negócio, por possibilitar o foco nas suas atividades *core*, e permitir um controlo mais efetivo dos custos associados à necessidade de utilização de veículos.

O custo total de propriedade da viatura (*total cost of ownership*), é identificado como um fator relevante, dado o panorama fiscal associado à estratégia de gestão de frotas. Os potenciais impactos da fiscalidade portuguesa, como por exemplo, alterações nos escalões da tributação autónoma, benefícios associados à fiscalidade verde, entre outros, têm influência sobre o custo total de propriedade, pelo que irão inevitavelmente continuar a moldar as decisões de gestão da frota automóvel.

Por outro lado, identifica-se no aluguer operacional de veículos a oportunidade de renovação sistemática da frota automóvel e a viabilização de acesso à mais recente tecnologia automóvel aspetos que, no âmbito da segurança e sustentabilidade, contribuem para a redução de sinistros e de emissões de gases poluentes, a partir de um aumento de eficiência e desempenho. Com um foco crescente na redução da pegada ambiental, o Renting viabiliza a renovação do seu parque automóvel contribuindo para o rejuvenescimento dos veículos em circulação e, conseqüentemente, a redução de emissões de gases poluentes. Adicionalmente, atua como propulsor da adoção de nova tecnologia e permite uma maior flexibilidade e, por conseguinte, uma maior rapidez, na transição para a eletrificação de frota automóvel. A sustentabilidade ambiental é reconhecida com crescente importância, e atualmente é caracterizada por uma transição gradual para frota automóvel elétrica e *PHEV (plug-in hybrid; híbrido de plug-in)*. Os Clientes do mercado de Renting admitem um aumento da procura por estas viaturas, ressaltando uma preocupação adicional associada à aquisição desses modelos, que se prende com a necessidade de adaptação de infraestruturas – tal como a introdução de postos de carregamento elétrico.

“O financiamento especializado é fundamental uma vez que responde a necessidades muito específicas do mercado.”

Entidade do setor de serviços

“Os *drivers* com maior impacto na política de frota nos últimos anos estão relacionados com: *total cost of ownership (...); sustentabilidade ambiental (...); novos modelos de mobilidade.*”

Entidade do setor tecnológico

“O Renting (...) dilui os custos de aquisição das viaturas ao longo do tempo, dá estabilidade aos custos com a frota e entrega a uma entidade externa a sua gestão operacional.”

Entidade do setor tecnológico

É ainda identificado no aluguer operacional de veículos o potencial de atribuir uma maior estabilidade financeira à empresa, conferindo a diluição de custos de utilização das viaturas ao longo do tempo, visto que não é requerida uma entrada inicial para a contratação do serviço.

Paralelamente, do ponto de vista da gestão administrativa inerente à utilização de uma viatura, salienta-se a burocracia e requisitos associados à gestão de impostos ou seguros, cujo ónus é transferido para a entidade permitindo a diminuição dos recursos internos necessários para a sua realização.

É reconhecido um impacto positivo do Renting sobre o desempenho das empresas nacionais, afetando diretamente a dinâmica económica e social do país. O facto de viabilizar o foco das empresas nas suas atividades *core* e ainda permitir a renovação de frota automóvel impacta positivamente tanto o tecido empresarial como o meio ambiente. Dessa forma, verifica-se que as características e serviços associados ao Renting contribuíram positivamente para o desempenho operacional e financeiro das empresas, desde o suporte à gestão da sua frota automóvel até ao impacto que imprimiu na sociedade, e que é reconhecido como benéfico sobre a dinâmica económica e social do país.

Os novos modelos de mobilidade têm sido alvo de atenção por parte dos Clientes, com a adoção de algumas tendências como o *carsharing*, o *ride hailing*.

Experiência de aluguer operacional de veículos na gestão de frotas

A externalização da gestão de frotas a uma entidade especializada é reconhecida como aspeto potenciador de uma gestão mais eficiente, dado o *know-how* e a escala de atuação da mesma. Adicionalmente, facilita a componente administrativa e o acesso a ferramentas que permitem a obtenção de informação consolidada importante para a tomada de decisão.

Para além das vantagens identificadas na externalização da gestão de frotas, a transmissão do risco associado ao valor residual no termo do contrato celebrado para a entidade de Renting, assim como a responsabilidade de colocação das respetivas viaturas de novo no mercado, distinguem o aluguer operacional de viaturas face às restantes alternativas. A introdução da norma internacional IFRS 16, que levou algumas das empresas aderentes a reconhecer o valor do direito de uso das viaturas alugadas nos seus balanços, é referida como um aspeto menos positivo na utilização do produto.

A disponibilização de informação de gestão é identificada, não apenas com contributo para análises de custo-benefício associadas a utilização de viaturas, mas também com

“O Renting permite ter uma frota em constante renovação, com utilização de tecnologia automóvel mais recentes no âmbito da segurança e sustentabilidade.”

Entidade do setor agroalimentar

“O aluguer operacional permite (...) sobretudo passar para o parceiro o risco sobre o valor residual das viaturas no final do contrato.”

Entidade do setor tecnológico

potencial para uma gestão eficaz de aspetos inerentes ao consumo, manutenção e sinistros.

Contexto Covid-19 e potencial impacto na utilização do Renting

A redução acentuada das operações e atividade comercial de algumas empresas portuguesas, resultante do impacto da pandemia Covid-19, é identificada como uma potencial ameaça à celebração de novos contratos de aluguer operacional de veículos no imediato e, coloca também em risco a manutenção de contratos já existentes por via da diminuição da necessidade de utilização das viaturas.

Destaca-se que a celebração de novos contratos passou a ser pontual, e o eventual prolongamento de contratos atuais a que se poderá assistir, poderá impactar no valor das rendas mensais, dada a previsível diminuição dos valores residuais das viaturas.

“Pandemia Covid-19 (...) pode resultar na alteração da atividade comercial (...), o que poderá refletir-se na menor necessidade de Renting de viaturas.”

Entidade do setor agroalimentar

Factoring

Papel na dinamização económica e social do país

O Factoring é descrito pelos seus Clientes como uma fonte adicional de liquidez, de acesso democratizado e com menor risco associado. O facto de permitir colmatar eventuais atrasos de pagamento, potencia o desenvolvimento e o crescimento das empresas e contribui para o fortalecimento das relações entre os diversos intervenientes nas trocas comerciais.

Destaca-se o contributo da antecipação de transações a crédito para a dinamização da economia, na medida em que permite a obtenção de liquidez no curto-prazo. Adicionalmente, e devido ao menor nível de risco que confere às operações a crédito, o Factoring proporciona maiores níveis de confiança tanto para a empresa Aderente como para os seus fornecedores, ou o inverso no caso do Confirming, potenciando um maior volume de transações a crédito. No Confirming, destaca-se ainda o papel de criação e desenvolvimento de relações com fornecedores que o produto proporciona.

O auxílio na eventualidade de atrasos nos pagamentos, torna-se fulcral para a sustentabilidade dos próprios modelos de negócio.

As características inatas do produto, e disponibilidade imediata no acesso, posicionam o Factoring como um impulsionador do desenvolvimento da atividade empresarial, contribuindo para a aceleração do crescimento económico.

Relativamente ao papel do Factoring como impulsionador de dimensões como a Economia Verde, Mobilidade e Economia Circular, os Clientes mostram estar a par da relevância das temáticas na sociedade e na esfera de administração das empresas. Destaca-se a importância nos modelos de financiamento que viabilizem a aquisição de equipamentos atuais, com elevado desempenho e redução do consumo de energia e reutilização.

“Seria complicado vender ao Estado sem este tipo de linhas. A sua não existência colocava em causa até a sustentabilidade do negócio.”

Entidade do setor farmacêutico

Contributo para o dinamismo empresarial

No panorama empresarial, o Factoring é caracterizado como uma fonte de financiamento de valor acrescentado, nomeadamente, pela possibilidade de assunção do risco inerente à carteira de Clientes, por potenciar um maior volume de vendas e por se posicionar como parceiro das empresas perante diversos tipos de Clientes e respetivas práticas de pagamento a prazo.

Relativamente ao Confirming, destaca-se o aspeto de viabilização na antecipação de pagamentos aos seus parceiros, dando resposta a alguns dos desafios de gestão empresarial. Este produto contribui também para a melhoria do rácio de *free cash-flow*, permitindo anular a contabilização das respetivas despesas do balanço.

“É uma fonte alternativa de financiamento com valor acrescentado sobretudo na parte de assunção de risco da carteira de Clientes.”

Entidade do setor agroalimentar

Evolução das necessidades de financiamento

As necessidades que têm levado à utilização do Factoring por parte das empresas nacionais prendem-se sobretudo com o crescimento da sua atividade operacional, o suporte à estratégia comercial e o fortalecimento da relação com fornecedores.

No que diz respeito ao crescimento da atividade operacional, identifica-se um aumento de procura pelo produto na sequência do crescimento das suas vendas, bem como das necessidades de investimento e liquidez. Determinados Clientes destacam que a não utilização do Factoring iria inviabilizar o crescimento das vendas e que não seria possível a operacionalização do seu negócio de forma massificada.

Em termos de suporte à estratégia comercial, o Factoring proporciona um contributo efetivo sobre o crescimento de vendas. Inclusivamente, para alguns Clientes, tem vindo a observar-se um posicionamento do Factoring como componente integrante da sua estratégia comercial. Para empresas com elevado volume de vendas e prazos de pagamento alargados, o Factoring viabiliza os seus modelos de negócio e fortalece a relação com os seus Clientes.

A relação com fornecedores sai reforçada na vertente de Confirming, onde se destaca um aumento na procura pelo produto. Salienta-se a confiança que este estimula a uma abordagem positiva dos fornecedores.

“Seria impossível operar de forma massificada sem este tipo de soluções quando os prazos de pagamento são endemicamente elevados.”

Entidade do setor de serviços

Experiência de financiamento na oferta de Factoring

O Factoring é visto pelas empresas como um produto vantajoso em duas grandes vertentes: na diminuição do risco de balanço, e em dotar a tesouraria de maior eficiência em capital circulante.

Com a antecipação de faturas a crédito, regista-se uma diminuição, e em alguns casos até mesmo eliminação, do risco inerente à rubrica Clientes no balanço das empresas.

As entidades aderentes ao Confirming destacam diversas vantagens neste produto, nomeadamente, a sua flexibilidade, a simplicidade e automatismo na concessão de crédito, o contributo direto na melhoria dos rácios financeiros, as vantagens fiscais subjacentes e a possibilidade de antecipação de liquidez ao fornecedor. Contudo, a competitividade de preço das operações é identificada como um aspeto menos positivo.

Papel do Factoring em contexto de pandemia

Anteriormente ao contexto de pandemia vivido em Portugal, o Confirming era já um instrumento de financiamento utilizado por diversos setores de atividade. Na sequência do contexto de Covid-19, este produto de financiamento especializado veio consolidar a sua posição, conferindo a flexibilidade característica do produto. Permitiu, nomeadamente, o aumento dos limites das linhas de crédito da empresa aderente de modo a providenciar um financiamento antecipado aos seus fornecedores, num período exigente em termos financeiros e operacionais para todas as empresas nacionais.

Relativamente aos restantes produtos de Factoring, ainda que numa fase inicial não tenham apresentado contributos específicos na resposta aos impactos negativos da pandemia na gestão de tesouraria das empresas, antecipa-se que venham a desempenhar um papel relevante na retoma económica.

“Tivemos a preocupação de aumentar a nossa linha de crédito para proporcionar aos nossos parceiros a possibilidade de utilizar a mesma como forma de financiamento.”

Entidade do setor de distribuição

“Destaco como principais vantagens: flexibilidade (...); acesso a um crédito automático e simples.”

Entidade do setor de distribuição



8. A Importância para a Economia Portuguesa



O Leasing, o Factoring e o Renting impulsionam o acesso a bens e serviços e suportam componentes estruturais da dinamização de uma economia, tal como o investimento e a liquidez, o que os posiciona enquanto *drivers* inequívocos de crescimento económico.

Um aumento do financiamento especializado para consumo, investimento e utilização de produtos e serviços é uma vertente relevante para todos os setores de atividade económica. A dinamização e transformação dos diferentes setores, o desenvolvimento da atividade das empresas e do dia-a-dia das famílias, dependem da aquisição de bens e equipamentos mais recentes e mais eficientes.

A aceleração económica e injeção de liquidez na economia que estes produtos impulsionam, proporcionados pela concessão de crédito e pelo acesso a bens e serviços, representam um aumento de produto económico e um impacto positivo no emprego. Consequentemente, por via de um aumento do emprego e do próprio rendimento disponível por parte dos diversos agentes económicos, dá-se início a um ciclo de aumento da receita do Estado Português, através de impostos diretos e indiretos, e uma diminuição da despesa pública inerente à mitigação da necessidade de intervenção social junto das famílias e empresas. Assim, a cadeia de valor da economia portuguesa beneficia nas dimensões de consumo das famílias, de investimento pelas empresas, e de equilíbrio das contas públicas no Estado.

8.1. Proposta de valor do financiamento especializado

Para que seja possível compreender o contributo do financiamento especializado para o crescimento económico, considera-se revelante analisar as características distintas de cada um dos produtos, especificando as propostas de valor para os diferentes *stakeholders*.



Leasing

Proposta de valor para o Cliente ou Locatário

Na ótica do Cliente ou Locatário, o Leasing materializa a sua proposta de valor pela possibilidade de financiar a aquisição do bem a 100%. Em termos de flexibilidade da escolha do produto a adquirir, os Clientes têm o ónus na escolha do ativo locado, bem como do respetivo fornecedor. No exemplo da locação de viaturas, a maior liberdade na escolha do veículo a adquirir atribui flexibilidade na gestão da frota por parte das empresas.

Relativamente aos termos contratuais e à celebração do contrato, é um produto cuja análise e decisão da concessão do financiamento é célere, e não exige colateral, uma vez que o bem locado é a garantia do financiamento. A operação de financiamento pode apresentar diversas modalidades, nomeadamente no prazo de financiamento, nas prestações pagas e na sua periodicidade, bem como na opção de compra do bem. As rendas pagas pelo Locatário tendem a ser inferiores ao longo da utilização do bem, uma vez que o valor residual difere parte do capital a amortizar no termo do contrato, caso o Cliente opte por adquirir o bem. É de notar que existe também a possibilidade de compra antecipada do bem.

A utilização de Leasing enquanto meio de investimento em ativos fixos, permite externalizar o risco de propriedade associado ao bem, uma vez que a entidade financeira é a proprietária legal do bem até ao momento em que o Cliente exerça a sua opção de compra, tipicamente no final do contrato. Deste modo, o Leasing posiciona-se como uma alternativa de médio/longo prazo para o financiamento de investimentos que requerem a totalidade do montante necessário ao investimento.

No quadro fiscal, regra geral, o Leasing Mobiliário é tributado em IVA e o Leasing Imobiliário é isento de IVA, podendo haver renúncia à isenção de IVA em alguns casos, dependendo do cumprimento de determinadas condições objetivas (referentes aos imóveis e à operação), subjetivas (em relação aos sujeitos passivos que podem intervir nessas operações), e formais (previstas na legislação aplicável).

Nas situações em que a operação é tributada em IVA, o imposto incide sobre o valor total da renda e despesas acessórias faturadas ao Locatário, ou seja, incide sobre a componente de capital, juros e comissões. O IVA total associado ao bem locado é, assim, diluído ao longo das prestações pagas pelo Locatário. No Leasing Mobiliário e no Leasing Imobiliário, quando haja renúncia à isenção de IVA, a dedutibilidade do imposto incorrido pelo Locatário depende sempre da natureza e da utilização conferida ao bem locado, nos termos do disposto nos artigos 19.º e seguintes do Código do IVA, bem como da própria capacidade de dedução de IVA do Locatário.

Em ambos os produtos não há incidência de Imposto do Selo. Em matéria de IRC^{xxi} e IRS (nos casos de sujeitos passivos que possuem contabilidade organizada), a depreciação do bem é dedutível, sendo-lhe aplicável o regime geral do Código do IRC e legislação complementar, embora, no caso de viaturas, se apliquem limites à dedutibilidade fiscal da depreciação praticada em função do valor do contrato e da tipologia da viatura. Os juros pagos são igualmente dedutíveis para efeitos fiscais, embora sujeitos a limites aplicáveis aos gastos de financiamento líquidos. Os custos com as viaturas objeto de Leasing, à semelhança das viaturas adquiridas, também poderão estar sujeitos a Tributação Autónoma. Ao nível de isenção de ISV, o locatário financeiro usufrui dos benefícios previstos no n.º 3 do artigo 45.º do Código do ISV, e para efeitos de IUC é equiparado ao proprietário do bem, de acordo com o previsto no n.º 2 do artigo 3.º do Código do IUC, conferindo-lhe todas as isenções que possam existir em pé de igualdade com a aquisição direta. Adicionalmente, o locatário beneficia da isenção legalmente prevista de Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas (IMT) na aquisição do imóvel, quer findo o contrato de Leasing Imobiliário, quer ocorra a liquidação antecipada.

Proposta de valor para a entidade financeira ou Locador

Do ponto de vista das entidades financeiras, as características do produto permitem tornar todo o processo de aprovação e celebração do contrato mais célere, aspeto especialmente relevante dada a elevada concorrência existente no mercado de concessão de crédito. O Leasing permite também que em caso de incumprimento por parte do Locatário os esforços de recuperação por parte da entidade financeira sejam mais reduzidos, uma vez que detêm a propriedade legal do bem. O facto de o Locador assumir a propriedade legal do bem locado, atribui a este uma maior segurança, o que permite apresentar taxas de juro geralmente mais baixas.



Renting

Proposta de valor para o Cliente

O aluguer operacional de viaturas atribui flexibilidade ao Cliente em termos de seleção do veículo e disponibiliza um conjunto de serviços adicionais ao usufruto do veículo, incluídos nas rendas fixas mensais pagas. Tipicamente este produto disponibiliza um leque alargado de serviços, como assistência 24 horas por dia, serviços de oficina e manutenção, gestão de pneus, gestão do pagamento de portagens, combustíveis e coimas, gestão de seguro e sinistros, disponibilização de veículo de substituição, pagamento de impostos, entre outros serviços adicionais disponíveis. O facto dos diversos serviços providenciados terem por base o pagamento de rendas fixas, contribui para a previsibilidade das despesas associadas à utilização do veículo. Adicionalmente, verifica-se a eliminação de riscos operacionais inerentes à desvalorização e manutenção do veículo para o Cliente, uma vez que estes se encontram a cargo da entidade de Renting.

Relativamente ao processo de aluguer operacional de viaturas, trata-se de uma solução célere em termos da celebração do contrato. Adicionalmente, dispensa exigências em termos de colateral, uma vez que a viatura é a principal garantia associada ao contrato.

^{xxi} As referências às implicações fiscais, em sede de IRC, dos produtos em análise não tiveram em consideração a aplicação da IFRS 16.

Uma vez que o Cliente não é o proprietário legal da viatura durante o prazo contratado, o Cliente está isento do risco de propriedade associado ao bem móvel.

No quadro fiscal, a amortização financeira inerente às mensalidades pagas pelo Cliente será dedutível em matéria de IRC^{xxii} e IRS (nos casos de sujeitos passivos que possuem contabilidade organizada), embora sujeito a limites que variam consoante o valor do contrato e a tipologia da viatura. Os custos com as viaturas objeto de Renting, à semelhança das viaturas adquiridas, também poderão estar sujeitos a Tributação Autónoma. O Renting não é sujeito a Imposto do Selo. Em sede de IVA, regra geral, as mensalidades do serviço de Renting são tributadas em sede deste imposto, sendo a dedutibilidade do mesmo na esfera do Cliente dependente da natureza da viatura em questão e da respetiva utilização, atendendo às condições previstas nos artigos 19.º e seguintes do Código do IVA, bem como da capacidade de dedução de IVA do Cliente.

De forma complementar, o aluguer operacional de viaturas encerra benefícios do ponto de vista contabilístico. A gestão dos níveis de dívida proporcionada por não se tratar de um financiamento, e a incidência em gastos do período pode auxiliar as empresas no equilíbrio da sua contabilidade.



Factoring

Proposta de valor para o Cliente ou Aderente

O Factoring possibilita a obtenção de liquidez no curto-prazo através da redução de prazos médios de recebimento, e pagamento no caso do Confirming, auxiliando o tecido empresarial na gestão dos fluxos de tesouraria e inventário.

Adicionalmente, o Factoring proporciona tipicamente um serviço de gestão e cobrança de crédito ao Aderente. Este serviço atribui conforto e segurança ao Aderente na realização de transações perante o seu Cliente. Isto poderá representar um aumento do poder negocial perante o Cliente, resultado direto da gestão e cobrança de crédito eficaz proporcionada pela entidade financeira e, por conseguinte, uma redução do risco associado ao incumprimento no pagamento da faturação emitida.

No Factoring à Exportação, a entidade financeira atribui, de certo modo, prestígio institucional à relação de negócio do seu Aderente.

Caso se trate de Confirming, o poder negocial junto dos fornecedores pode ser igualmente exponenciado, através da garantia de pagamento imediato, originando espaço para possíveis negociações de descontos resultantes de pronto pagamento. Verifica-se ainda a componente de gestão operacional das Contas a Pagar a fornecedores, o que liberta o Aderente de processos administrativos, para lidar com a sua atividade principal.

O Factoring vem permitir às empresas uma maior disciplina e automatização do processo de cobrança e consequentemente, pode promover uma redução de custos associada à externalização da gestão destas operações.

^{xxii} As referências às implicações fiscais, em sede de IRC, dos produtos em análise não tiveram em consideração a aplicação da IFRS 16.

8.2. O Leasing, Factoring e Renting na transição entre ciclos económicos

Leasing

Importância para o Produto Interno Bruto Português

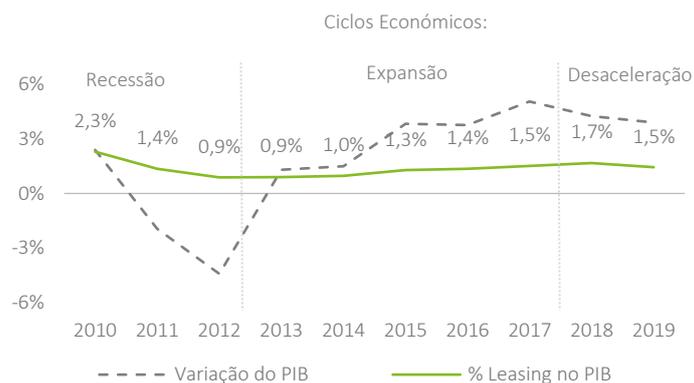
Relativamente à importância do Leasing para a economia portuguesa, verifica-se que ao longo dos últimos 10 anos o peso da produção de Leasing foi em média 1,4% do Produto Interno Bruto (PIB) português. Em 2010 o Leasing assumia um peso de 2,3%. A recessão económica que se seguiu influenciou negativamente este indicador. Apesar da recuperação registada nos últimos 6 anos, ainda não atingiu os níveis de 2010.

A recessão económica a que se assistiu até 2012 provocou a diminuição da taxa de penetração do Leasing no PIB – neste ano verificou-se uma queda aproximada de 900 milhões de Euros na produção de Leasing. No entanto, no período de expansão económica, este indicador apresentou uma tendência crescente, com uma variação absoluta de 0,6 p.p., evidenciando o seu contributo para a economia portuguesa. Neste mesmo período a produção de Leasing registou um crescimento acumulado de 1.500 milhões de Euros. Com o início do período de desaceleração do crescimento económico em 2018, o peso do Leasing no PIB em 2019 verificou uma diminuição de 0,2 p.p.

Importância para o Investimento em Portugal

No que concerne à evolução da representatividade do Leasing na Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF)^{xxiii}, ao longo do período em análise observam-se algumas oscilações. A forte redução do investimento verificada durante o período recessivo afetou a economia de forma estrutural, e a produção de Leasing não foi exceção. Ambas as componentes do Leasing apresentaram uma redução de produção anual, que se refletiu na diminuição do seu peso face ao investimento em 2011 e 2012. A partir de 2013, iniciou-se uma trajetória de recuperação de ambas as componentes, com especial destaque para o Leasing Mobiliário, que cresceu de uma representatividade no investimento de 11,1% em 2012 para 18,7% em 2019.

Figura 78 – Variação do PIB e peso do Leasing face ao PIB (%)



Fonte: ALF e Eurostat

Figura 79 – % da produção de Leasing Mobiliário e Imobiliário face à respetiva Formação Bruta de Capital Fixo



Fonte: ALF e INE

^{xxiii} De forma a ajustar a análise às duas tipologias de Leasing, decompõe-se a FBCF em FBCF Mobiliário e FBCF Imobiliária. Designa-se por FBCF Mobiliário o montante agregado de FBCF referente a Máquinas e Equipamentos, com a FBCF referente a Material de Transporte. A FBCF Imobiliário consiste na FBCF referente a Construção.

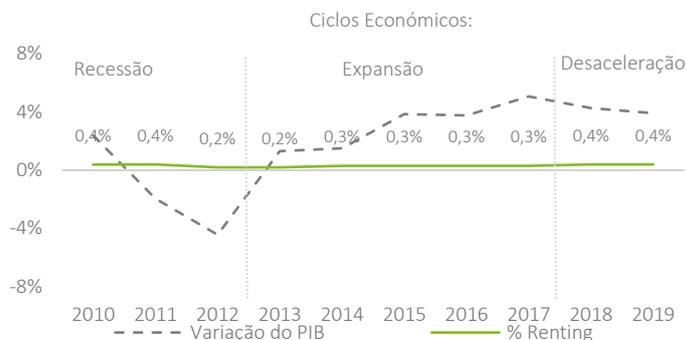
Renting

Importância para o Produto Interno Bruto Português

Verifica-se que o peso da produção anual de Renting no PIB português se manteve relativamente constante entre 2010 e 2019, com um peso médio de produção anual de 0,3% do PIB.

Entre 2011 e 2012, o peso do Renting no PIB português decresceu, em linha com o verificado no Leasing no mesmo período. No período de 2014 a 2019 o Renting reforçou novamente o seu peso apresentando em 2019 uma produção de 761 milhões de Euros.

Figura 80 - Variação do PIB e peso do Renting face ao PIB (%)



Fonte: ALF e Eurostat

Importância para o Investimento em Portugal

Verifica-se que o peso da produção anual de Renting face à FBCF Mobiliário também se viu impactado pelas variações do investimento em Portugal. No entanto, a partir de 2012 apresentou uma recuperação progressiva e, em 2019, aproximou-se dos valores observados em 2010, um peso de cerca de 6,4%.

É de notar que, quando contabilizadas de modo agregado as duas componentes de investimento mobiliário associadas ao financiamento especializado - Leasing Mobiliário e Renting -, em 2019 representaram cerca de um quarto do investimento em bens mobiliários em Portugal.

Figura 81 - % da produção de Renting face à Formação Bruta de Capital Fixo Mobiliário



Fonte: ALF e INE

Factoring

Importância para o Produto Interno Bruto Português

Ao longo dos últimos 10 anos o peso da produção do Factoring oscilou entre 12 a 16% do PIB português.

Dadas as características deste financiamento, observa-se que, nos momentos de antecipação a uma recessão económica o peso do Factoring é preponderante. Perante esse contexto, as empresas têm maiores necessidades de liquidez, e recorrem mais a este produto com o intuito a garantir o recebimento de faturas a crédito. O resultado evidenciado entre 2010 e 2011 valida essa circunstância com os níveis de produção superiores a 28 e 27 mil milhões de Euros, respetivamente, o que representa o contributo deste produto no auxílio às empresas portuguesas perante a antecipação de momentos mais rigorosos e exigentes financeiramente.

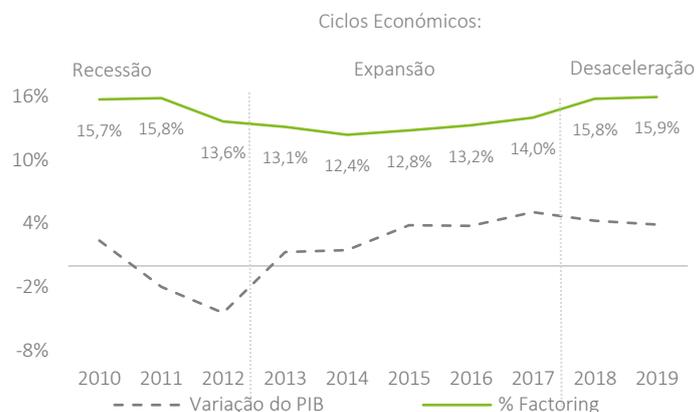
No período de antecipação da recuperação da economia, até 2014, observa-se uma diminuição da taxa de penetração do Factoring, consequência do aumento gradual da liquidez disponível nas empresas portuguesas. Contudo, com a aproximação e antecipação de um período de desaceleração do crescimento económico o peso do Factoring no PIB português aumentou gradualmente. Sendo que, em 2019 o setor registou o nível de produção mais elevado, onde gerou aproximadamente 34 mil milhões de Euros, evidenciando uma vez mais que, a antecipação de momentos de desaceleração do crescimento económico reforça o apetite das empresas no acesso a este produto.

Peso do Factoring face ao Crédito Concedido de Curto Prazo

O peso do Factoring apresenta uma evolução inversa face à variação do crédito concedido de curto prazo.

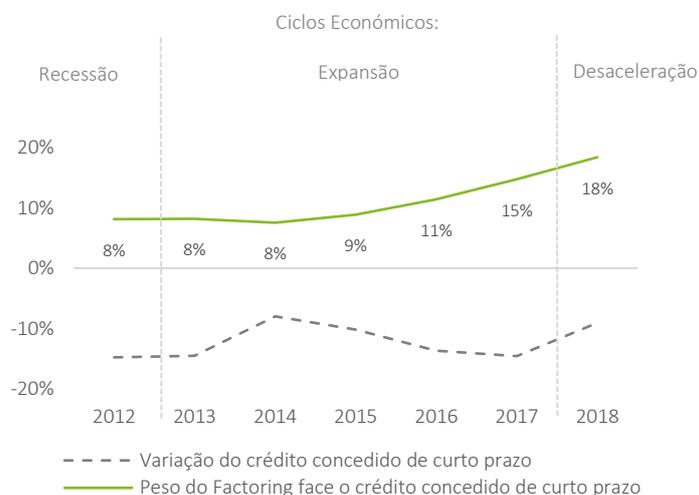
Nos períodos de recessão económica e queda de investimento, o Factoring manteve-se estável em relação ao crédito concedido de curto prazo. Por sua vez, no período de expansão económica, de 2014 a 2017, observou-se a partir de 2015 um aumento do peso do Factoring comparado ao crédito concedido de curto prazo que se estendeu até o período de desaceleração económica. Em 2018, no último registo disponível, observa-se que o peso do Factoring atingiu os 18%, 10 p.p. a mais que o apresentado em 2012.

Figura 82 – Peso dos créditos tomados no PIB



Fonte: ALF e Eurostat

Figura 83 – Variação do Crédito Concedido de Curto Prazo e do peso do Factoring face o Crédito Concedido de Curto Prazo



Fonte: ALF e Banco de Portugal (crédito em conta corrente)

8.3. Factos & Números

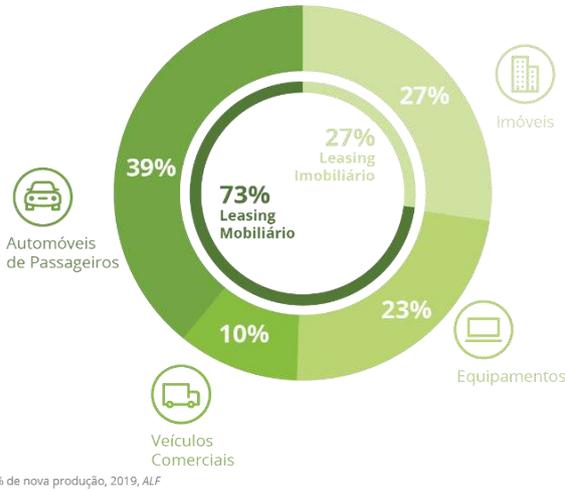
Leasing



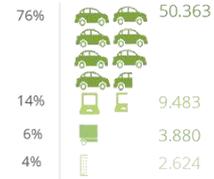
8%

do investimento em Portugal

Nova produção, 2019
ALF e Eurostat



Novos contratos



Número de novos contratos celebrados de Leasing, 2019, ALF

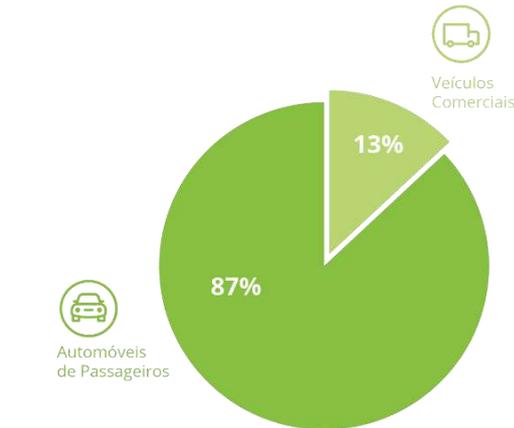
Renting



14%

dos veículos vendidos em Portugal

Novos veículos de Renting,
2019, ALF e INE



Novas viaturas



Número de novas viaturas de Renting, 2019, ALF

Carteira atual

2018 1.79€ MM
2019 1.93€ MM
+ 7,81%

Montante de operações de Renting em carteira, 2019, ALF

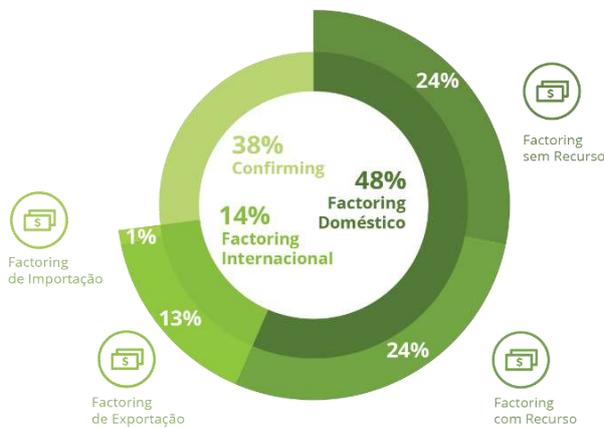
Factoring



16%

do Produto Interno Bruto Português

Créditos tomados, 2019,
ALF e Eurostat



Carteira atual

2018 8.45€ MM
2019 9.13€ MM
+ 8,03%

Montante de créditos tomados em carteira, 2019, ALF

8.4. Vantagens estratégicas do financiamento especializado

Níveis de incumprimento reduzidos e *pricing* mais atrativo

O financiamento especializado é caracterizado pela especialização na finalidade das respetivas operações de financiamento e aluguer operacional. Este facto é motivado pela proximidade das Instituições de Crédito, Sociedades Financeiras e Empresas de Renting aos pontos de venda que fornecem os respetivos bens. Esta relação de proximidade permite, por um lado a agregação do *know-how* específico dos produtos comercializados e, por outro, uma avaliação eficiente do risco na formalização das operações de financiamento e aluguer operacional de viaturas.

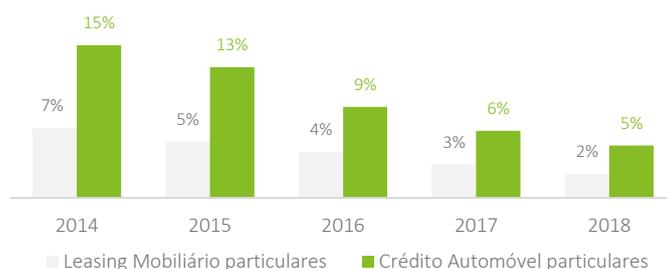
A avaliação mais assertiva, célere e eficaz das operações contribui para a mitigação do risco inerente aos contratos e, consecutivamente, permite uma diminuição dos níveis de incumprimento. Por conseguinte, a mitigação deste risco, traduz-se numa redução do custo de risco associado. Dessa forma, o financiamento especializado posiciona-se enquanto impulsionador da redução dos níveis de incumprimento no setor financeiro português e da melhoria do *pricing* praticado, conferindo atratividade à proposta de valor disponibilizada aos Clientes.

Níveis de incumprimento reduzidos

Os níveis de incumprimento de crédito revelam-se duplamente penalizadores para a economia. Por um lado, representam perdas para o setor financeiro, e por outro aumentam o custo de risco que se reflete nos encargos que as famílias e as empresas terão de suportar caso optem por recorrer a financiamento.



Figura 84 - Comparativo de taxa de incumprimento - particulares



Fonte: Banco de Portugal: Boletim Estatístico

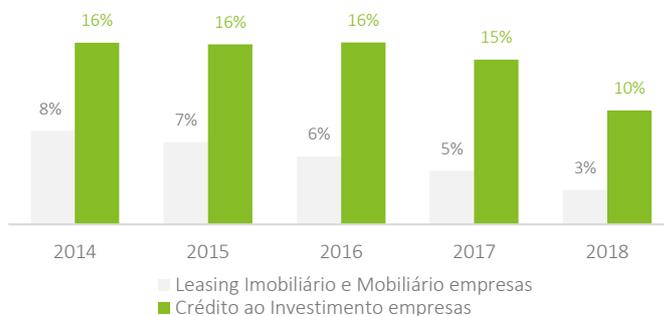
Níveis de incumprimento de Leasing em comparação com os de Crédito Tradicional

A análise ao histórico de taxas de incumprimento inerente às Locações Financeiras, e seus equivalentes em Crédito Tradicional permite concluir que, de um modo geral, os produtos de financiamento especializado possuem um histórico de menores níveis de incumprimento. Em linha com o desafio que o incumprimento representa para uma economia, este facto representa um duplo benefício para o seu funcionamento: o setor financeiro tende a suportar menores perdas decorrentes desta tipologia de financiamento, e os destinatários do financiamento enfrentam um menor custo de risco para financiar o seu consumo e investimento.

Observa-se que a taxa de incumprimento do Leasing Mobiliário a particulares é tipicamente metade da taxa de incumprimento do Crédito Automóvel a particulares. Em 2018, a taxa de incumprimento do Leasing Mobiliário a particulares era de 2,3%, enquanto a do Crédito Automóvel a particulares era de 5,0%.

Por outro lado, no segmento empresas, quando comparada a taxa de incumprimento de Leasing Imobiliário e Mobiliário concedido, face à taxa de incumprimento do Crédito ao Investimento, constata-se que o Leasing Imobiliário e Mobiliário possui taxas médias de incumprimento substancialmente inferiores. Ao longo do período considerado, o ano de 2018 regista a maior diferença entre as respetivas taxas de incumprimento: 3,1% em Leasing Imobiliário e Mobiliário, que compara com 10,2% em Crédito ao Investimento.

Figura 85 - Comparativo de taxa de incumprimento - empresas



Fonte: Banco de Portugal: Boletim Estatístico

Rácios de incumprimento nas operações de Factoring

Para além de se verificar que, do ponto de vista das empresas, o Factoring é um produto que confere a redução do risco de crédito inerente às operações comerciais realizadas a crédito numa economia, este é um produto com um rácio de perda por incumprimento significativamente inferior para as entidades financeiras que o concedem, quando comparado à restante oferta financeira tradicional.

Em 2019 a Associação Europeia para a Indústria de Factoring (EUF), desenvolveu o estudo “*A New White Paper: Factoring and Commercial Finance*”², em que analisou as provisões de Factoring e os rácios de incumprimento associados às operações. Tendo por base dados provenientes do Banco Central Europeu, a EUF concluiu que as taxas de perda do Factoring são, em média, cerca de 4 vezes inferiores, comparativamente com os tradicionais empréstimos bancários. A indústria de Factoring apresentou um rácio de incumprimento face à totalidade de receitas, de apenas 0,1%, evidenciando um risco de perda da indústria significativamente reduzido.

Vantagens inerentes ao *pricing* praticado

As vantagens do financiamento especializado e do aluguer operacional de viaturas não se limitam aos aspetos técnicos e características inerentes de cada um destes produtos. Verifica-se que, o próprio custo para o Cliente, ao longo do seu financiamento ou utilização do ativo, é efetivamente menor. A redução do custo de risco contribui ativamente para este facto.

Verifica-se que, tanto as taxas de juro médias praticadas, como o comissionamento, em regime de Leasing ou Renting são significativamente inferiores às opções de aquisição ou financiamento tradicional, traduzindo-se em prestações de valor inferior, e redução dos encargos para o Cliente^{xxiv}.

Assim, conclui-se que o Leasing e o Renting contribuem para um custo total de utilização dos bens tipicamente inferior às restantes opções no mercado.

É importante frisar que o Renting se trata de um contrato de aluguer e, como tal, o Cliente não detém a propriedade do ativo, devendo a perspetiva da análise incidir sobre a utilização e não a aquisição do veículo.



^{xxiv} Análise Deloitte (junho de 2020), efetuada com base numa amostra representativa de instituições e de acordo com a oferta comercial publicada para operações de Leasing, Aluguer Operacional de Viaturas e Crédito Automóvel.

Apoio às PME portuguesas

Importância das PME

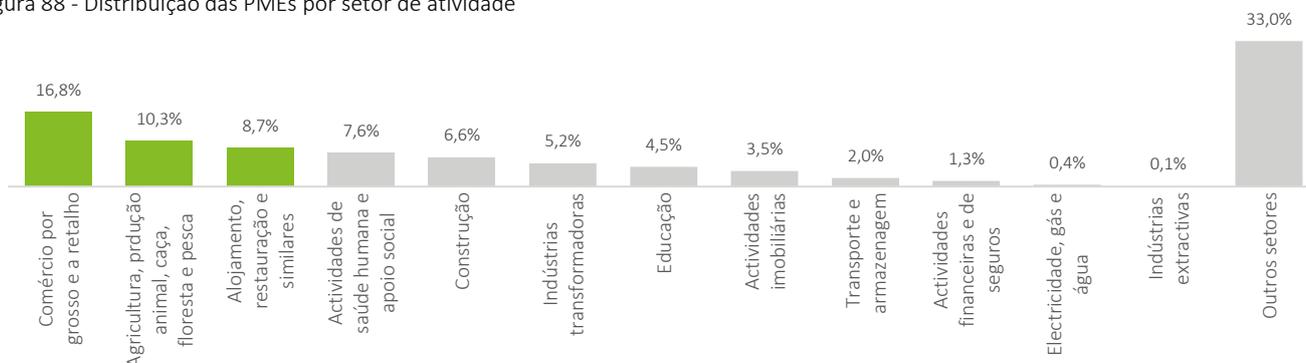
As Pequenas e Médias Empresas^{xxv} (PME) constituem um dos pilares da economia portuguesa, dada a sua implantação no tecido empresarial português, a criação de postos de trabalho que representa, e as receitas diretas e indiretas que proporciona ao Estado. Em 2017, 99,3% do tecido empresarial português era constituído por pequenas empresas, sendo que 0,6% e 0,1% correspondiam a médias e grandes empresas, respetivamente. O contexto europeu assume um cenário semelhante, representando as pequenas empresas cerca de 98,9% do tecido empresarial³.

Em 2017, somente as pequenas empresas foram responsáveis por mais de metade da empregabilidade no país e ainda por cerca de 46% do valor acrescentado ao custo de fatores – produção obtida a nível nacional gerada pelos diversos fatores produtivos – gerado pelas empresas do setor não financeiro.

O período recessivo de 2010 a 2012 levou a uma queda significativa do número de pequenas empresas, sendo que a retoma apenas se verificou a partir de 2014. Apesar desta diminuição acentuada, as pequenas empresas continuaram a representar aproximadamente 99,3% do tecido empresarial português ao longo do período analisado. O mesmo se verificou para o peso de emprego e peso do valor acrescentado gerado na totalidade do tecido empresarial, que se mantiveram relativamente constantes ao longo do período. Estes indicadores reforçam o papel estrutural que as pequenas empresas representam na economia portuguesa, mesmo quando afetadas por um período de crise económica e financeira.

Em termos de segmentação setorial, em 2018 as PME portuguesas estavam maioritariamente representadas nos setores de atividade de comércio por grosso e retalho (17%), agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca (10%), alojamento, restauração e similares (8%), atividades de saúde humana e apoio social (7,6%), construção (6,6%), indústrias transformadoras (5,2%), educação (4,5%), atividades imobiliárias (3,5%), transporte e armazenagem (2,0%), atividades financeiras e de seguros (1,3%), electricidade, gás e água (0,4%), indústrias extractivas (0,1%) e outros setores (9%).

Figura 88 - Distribuição das PME por setor de atividade



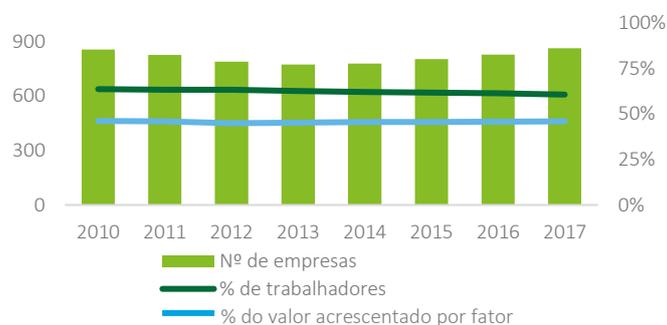
Fonte: Pordata, 2018

Figura 86 - Importância das pequenas empresas na economia nacional



Fonte: Eurostat, Base de Dados, Tecido empresarial económico total com exceção para atividades financeiras e seguradoras

Figura 87 - Evolução do número de pequenas empresas em Portugal (milhares)



Fonte: Eurostat, Base de Dados, Tecido empresarial económico total com exceção para atividades financeiras e seguradoras

^{xxv} Setor não financeiro: Pequenas empresas: com menos de 50 trabalhadores; Médias empresas: com 50 a 249 trabalhadores; Grandes empresas: com mais de 250 trabalhadores.

Desafios que as PME's enfrentam e Oportunidades que o financiamento especializado encerra

Acesso a Financiamento

A obtenção de financiamento pelas PME's é um dos principais obstáculos ao crescimento das mesmas. De acordo com o Banco Mundial⁴, as PME's sentem maior dificuldade em obter financiamento por via de um empréstimo tradicional, e tendem a financiar a sua atividade através de fundos próprios ou empréstimos de familiares ou amigos.

Esta limitação no acesso a financiamento externo prende-se em parte com a dificuldade que as PME's apresentam em disponibilizar a informação exigida para a análise de risco inerente a um potencial financiamento. Nas circunstâncias em que informação existente é reduzida, as entidades financeiras tendem a colocar requisitos mais elevados nas garantias exigidas. Estes requisitos poderão também assumir-se, por si só, como um entrave à obtenção do financiamento, visto que a generalidade destas empresas não dispõe de ativos fixos que cumpram os requisitos exigidos.

A existência destes obstáculos aumenta a relevância e importância de fontes de financiamento como é o caso de produtos de financiamento especializado. Este poderá afirmar-se enquanto aliado das PME's, dada a oferta de diversas soluções que permitem superar requisitos de acesso a bens e tesouraria.

No caso concreto do Leasing, o bem locado é muitas vezes associado à operação de financiamento. Durante o período de locação, o proprietário legal do bem é a entidade financeira, facto que mitiga o risco da própria operação. Também no Renting a propriedade da viatura objeto de aluguer operacional é detida pela empresa de Renting. Em ambas as situações, caso se verifique incumprimento pelo Cliente, a viatura é imediatamente recuperada.

As características inatas destes produtos, conjugadas como o menor grau de complexidade, burocracia, e requisitos necessários para a avaliação de risco, facilitam o acesso das PME's ao financiamento.



Necessidades e Fontes de Financiamento específicas das PME

No contexto Europeu, tendo por base o questionário⁴ conduzido pelo Banco Central Europeu em 2019, 42% das PME solicitaram financiamento externo para investimento em ativos fixos e 34% investiram em inventário e fundos de tesouraria com recurso a financiamento externo.

Figura 89 - Principais finalidades do financiamento obtido pelas PME da Zona Euro



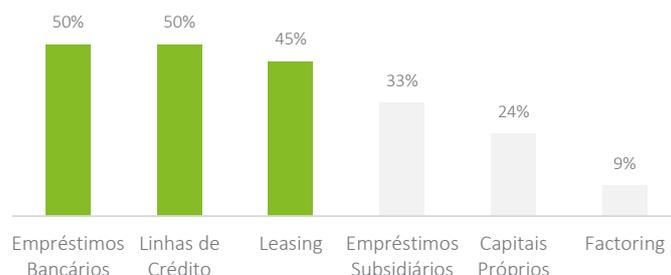
Fonte: European Central Bank, Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – April to September 2019

No que concerne às principais fontes de financiamento externo para as PME, os bancos continuam a ser a fonte de financiamento mais relevante em 2019.

Em linha com as necessidades de financiamento, o Leasing é considerado relevante para 45% das PME na Zona Euro. Trata-se de uma representatividade significativa, e que é justificada pelo facto de dar uma resposta concreta às necessidades primárias de investimento apresentadas pelas PME, nomeadamente as que se direccionam a ativos fixos. Tanto o Leasing como o Renting apresentam-se como soluções diretas e viáveis para empresas que apresentam dificuldades na obtenção de financiamento tradicional, e precisam de uma resposta direta às suas necessidades operacionais, ainda que não detenham a totalidade do montante para a realização de investimento, ou não disponham de documentação que cumpra determinados formalismos por vezes exigidos nas operações não especializadas.

A categoria ‘inventário e fundos de tesouraria’ posiciona-se enquanto segundo motivo mais relevante para o recurso ao financiamento externo por parte das PME. Quando analisada a perspetiva das fontes de financiamento utilizadas, a maioria das PME continua a optar por métodos de financiamento tal como empréstimos bancários e linhas de crédito, ao invés de métodos de financiamento como o Factoring, que é identificado como fonte de financiamento relevante por apenas 9% das PME da Zona Euro.

Figura 90 - Relevância das fontes de financiamento para as PME na Zona Euro

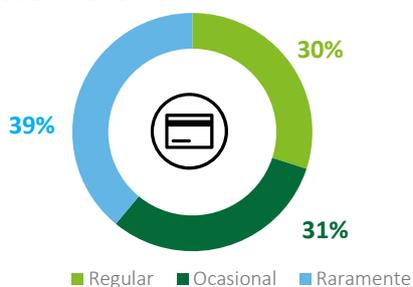


Fonte: European Central Bank, Survey on the Access to Finance of Enterprises

De forma complementar, observa-se que, em 2019, cerca de 61% das PME's da Zona Euro verificou atrasos nos pagamentos a receber por parte dos seus Clientes, sendo que, para 30% destas empresas, este acontecimento observou-se com frequência. Os atrasos verificados impactaram maioritariamente o pagamento a fornecedores (34%) e a realização de novos investimentos ou contratações (22%).

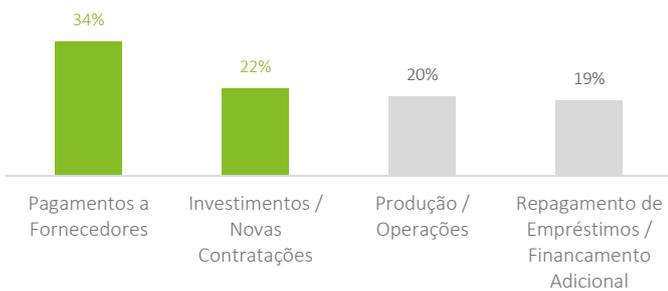
Perante a análise das necessidades de financiamento para inventários e fundos de tesouraria, bem como da frequência e impactos do atraso nos pagamentos, considera-se que o Factoring terá potencial para aumentar a sua relevância nos próximos anos, assumindo-se como um parceiro estratégico para sustentar a operativa diária e a gestão financeira das PME's.

Figura 91 - Regularidade dos Pagamentos em atraso nas PME's da Zona Euro



Fonte: European Central Bank, Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – April to September 2019

Figura 92 - Principais operações impactadas pelos atrasos nos pagamentos às PME's na Zona Euro



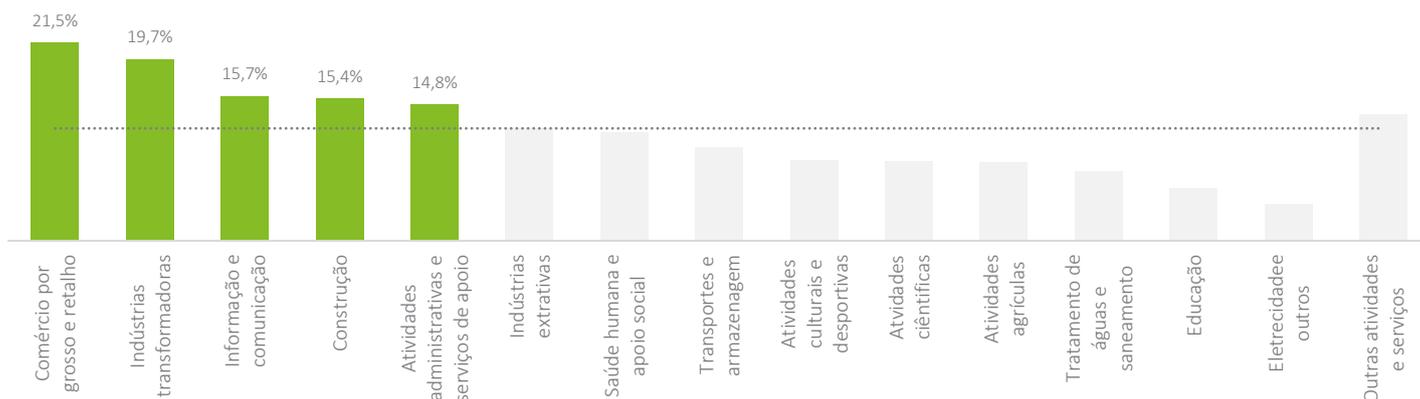
Fonte: European Central Bank, Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – April to September 2019

Apoio estratégico aos vários setores de atividade

O Leasing e o Renting proporcionam uma redução dos níveis de dívida das empresas, o que impacta positivamente um conjunto de indicadores financeiros, nomeadamente os seus rácios de solvabilidade. Isto torna possível e financeiramente sustentável o usufruto de bens que, com recurso a fundos próprios ou a financiamento tradicional, não seria viável.

De forma complementar, o desenvolvimento da sustentabilidade e resiliência financeira das empresas é especialmente relevante para as atividades fortemente dependentes de vendas a crédito. Em média, cerca de 12,2% da estrutura do ativo das empresas portuguesas era, em 2018, referente à conta de “Crédito a Clientes”. Note-se que o peso desta rubrica não é uniforme para os diferentes setores de atividade, assumindo especial relevância para o comércio por grosso e retalho (21,5%), indústria transformadora (19,7%), atividades de informação e comunicação (15,7%), construção (15,4%) e atividades administrativas e dos serviços de apoio (14,8%).

Figura 93 - Conta Clientes em percentagem da estrutura de ativo por setor de atividade



Fonte: Banco de Portugal, Quadros do Setor, 2018

Não obstante a sua utilidade e validade no apoio aos diferentes setores de atividade, considerando o papel determinante das vendas a crédito nestes sectores específicos, o Factoring poderá ver reforçada a sua importância assegurando a viabilidade e o crescimento de negócios e empresas destes setores.

Nesse contexto, o Factoring encerra características cruciais para o seu desempenho, tais como a disponibilização de liquidez, e o reforço da segurança na celebração de negócios, a partir da mitigação do risco de cobrança. Enquanto motor de injeção de liquidez, contribui, por um lado, para o recebimento antecipado de fundos com as modalidades de Factoring, e por outro, contribui para o cumprimento das obrigações detidas pelas empresas, nomeadamente no pagamento a fornecedores, a partir da modalidade de Confirming. Em 2019, o Factoring permitiu que as empresas portuguesas antecipassem, em média, o recebimento das suas vendas a crédito, em 99 dias, de acordo com uma análise desenvolvida pela Deloitte com base em dados disponibilizados pela Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting.

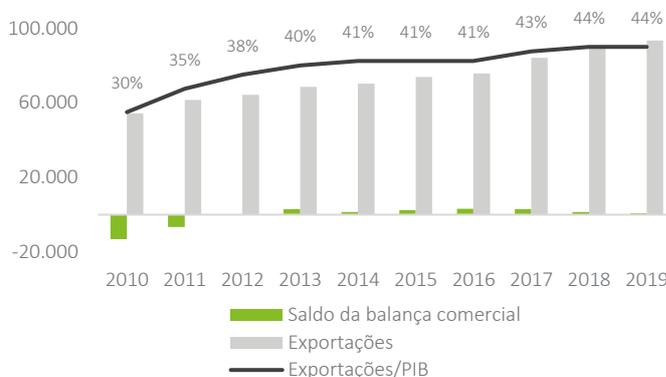
Factoring enquanto impulsionador das exportações portuguesas

As exportações em Portugal continuam a ser um dos principais pilares da economia, representando, em 2019, cerca de 44% do PIB português. Nesse ano, alcançou a representatividade mais elevada dos últimos dez anos. Estes indicadores resultam do facto de as empresas portuguesas terem aumentado substancialmente o seu posicionamento no mercado externo, algo que se refletiu desde 2012, ano a partir do qual o saldo da balança comercial tem vindo a manter-se positivo.

Apesar de as exportações serem um fator de crescimento para o tecido empresarial e para a economia portuguesa, o caminho para a sua execução acarreta riscos e incertezas. No momento de tomada de decisão para expansão de operações no mercado externo, a segurança financeira e a liquidez são dois fatores chave que impulsionam a internacionalização. O Factoring Internacional de Exportação, não só confere maior segurança às transações comerciais em mercado externo, como também providencia liquidez e impulsiona a expansão das operações das empresas exportadoras.

Com o crescimento dos negócios orientados ao mercado externo, o Factoring Internacional de Exportação tem registado um crescimento relevante ao longo dos últimos anos. Em 2019, a produção desta componente do Factoring era aproximadamente 3 vezes superior à produção de 2010. Este facto revela que, nos últimos anos, o Factoring tem aumentado o seu contributo para que as empresas coloquem os seus produtos e serviços no mercado internacional, sem comprometerem a rentabilidade e sustentabilidade do seu negócio.

Figura 94 - Evolução das Exportações e da Balança Comercial Portuguesa (milhões de Euros)



Fonte: Pordata, Balança Comercial

Figura 95 - Evolução do Factoring por tipologia de produto (milhões de Euros)



Fonte: ALF

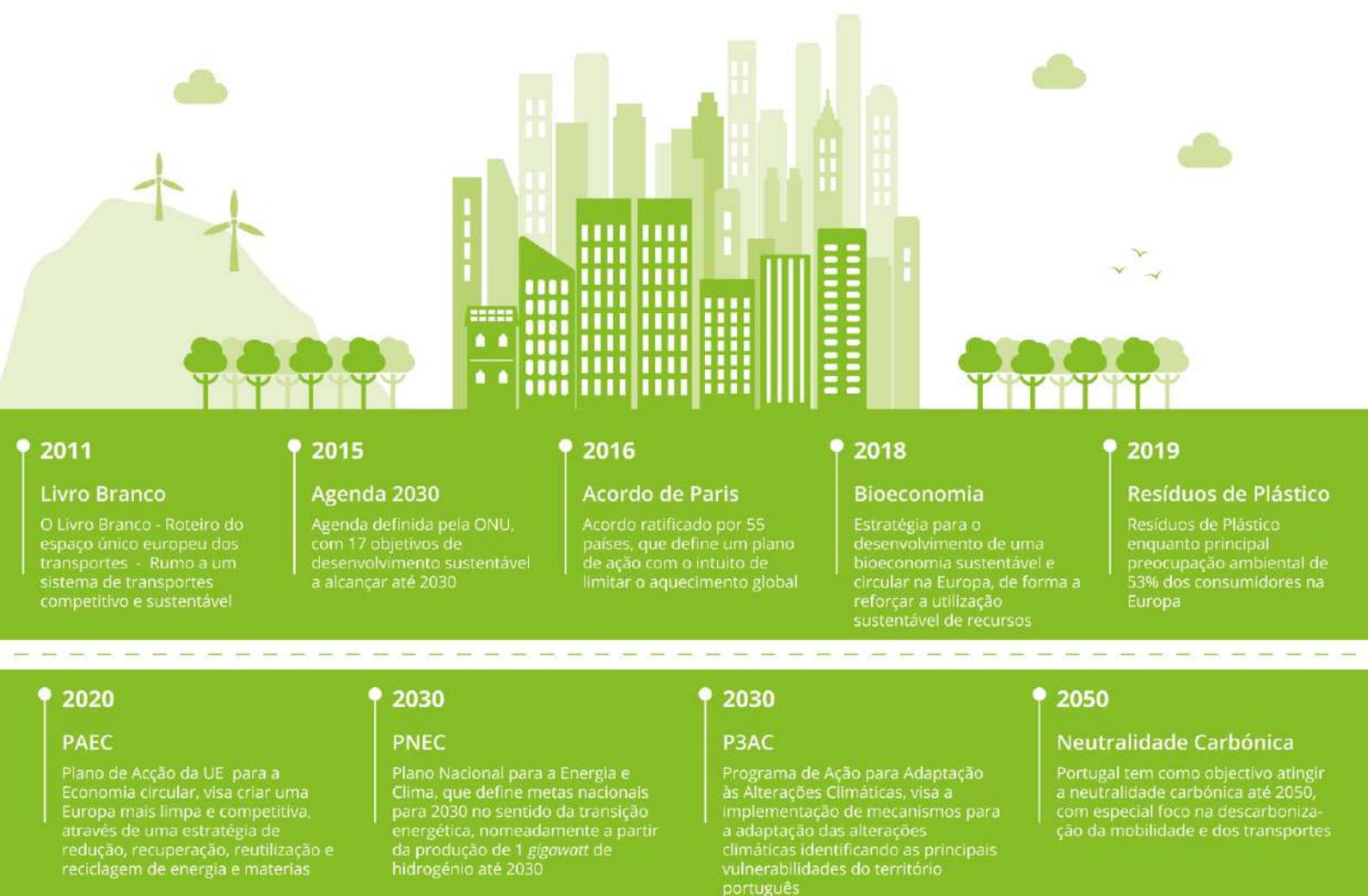


9. Agente de Transformação Positiva

9.1. Fator de Sustentabilidade Ambiental

Ao longo dos últimos anos a sustentabilidade ambiental tem vindo a reforçar a sua relevância enquanto fenómeno agregador de esforços individuais e coletivos. Os impactos das alterações climáticas a nível global e a sua associação ao recurso a combustíveis fósseis, responsáveis pela emissão de gases poluentes de efeito de estufa, têm promovido uma crescente consciencialização da sociedade para a importância da sustentabilidade ambiental.

Este aumento de notoriedade e conquista de espaço na sociedade, materializa-se não somente pelo aumento do grau de atenção dado pelos indivíduos, agentes económicos e organizações governamentais, mas sobretudo pela progressiva alteração de hábitos de consumo e implementação de políticas públicas.



9.1.1. Financiamento especializado como alavanca para a sustentabilidade ambiental

A sustentabilidade ambiental relaciona-se diretamente com a forma como são utilizados os recursos naturais e com a produção dos resíduos que resultam dessa utilização.

O financiamento especializado desempenha um papel ativo no processo de decisão associado ao consumo e investimento, o que se reflete na utilização de recursos e consequentes efeitos poluentes.

O Leasing, o Factoring e o Renting viabilizam a realização de transações comerciais que sustentam o investimento em bens mobiliários e imobiliários por famílias e empresas. Este investimento acelera o ciclo de renovação de ativos, nomeadamente, equipamentos e viaturas. A renovação de ativos permite um maior acompanhamento de inovações tecnológicas, as quais proporcionam um menor impacto ambiental, seja de forma direta – por via da redução das emissões poluentes – seja de forma indireta – a partir de uma maior eficiência energética.

Adicionalmente, o Leasing e o Renting permitem ainda alocar de forma eficiente os ativos, financiando a sua aquisição e estimulando a sua reutilização no mercado, contribuindo para a diminuição de desperdícios associados.

A renovação de ativos permite um maior acompanhamento de inovações tecnológicas, as quais proporcionam um menor impacto ambiental, seja (...) por via da redução das emissões poluentes, seja (...) a partir de uma maior eficiência energética.



9.1.2. A dimensão automóvel do financiamento especializado na sustentabilidade ambiental

O financiamento especializado, na figura dos produtos de Renting e Leasing Automóvel, pode dar um contributo significativo para a sustentabilidade ambiental. A gestão de uma frota automóvel mais sustentável reduz a pegada ambiental, por via da transição para energias não fósseis, de uma manutenção dos veículos mais eficaz e pela redução da idade média dos veículos em circulação. No âmbito da indústria automóvel, verifica-se que o Renting e o Leasing assumem um papel ativo nestas três componentes.

A indústria automóvel, não só ao nível da produção, mas também ao longo de toda a cadeia de utilização, continua a exercer um impacto direto sobre o ambiente. Ainda que se verifiquem melhorias originadas por inovação tecnológica, hábitos de consumo e políticas governamentais, o setor automóvel apresenta ainda um potencial significativo de redução da sua pegada ambiental.

Uma das principais causas dessa pegada ambiental prende-se com a emissão de gases poluentes, nomeadamente com carácter de efeito de estufa, que derivam do transporte rodoviário. De acordo com a Agência Europeia do Ambiente, os transportes consomem um terço de toda a energia final da União Europeia (UE). Mais de 40% das emissões de gases com efeito de estufa da UE são provenientes do setor dos transportes, sendo que 70% destes estão diretamente ligados aos transportes rodoviários.⁶

Devido às suas características, o Leasing e o Renting configuram produtos por excelência na adoção de novas tecnologias e viaturas mais eficientes. A maior segurança nas operações e previsibilidade de custos permite aos agentes entrarem neste novo segmento de mercado com maior facilidade, estimulando assim a sua difusão na sociedade e promovendo os objetivos de metas definidas pelo Estado português e pela União Europeia.

A redução da pegada ambiental

O Leasing e o Renting desempenham um papel relevante no mercado automóvel português e, nesse sentido, poderão contribuir para a redução de pegada ambiental associada ao transporte rodoviário. Em 2019, os novos contratos de Leasing e Renting em Portugal representaram, respetivamente, 20% e 14% do total de novas matrículas vendidas, o que totaliza um peso de cerca de 34% na introdução de novas viaturas à circulação.⁷

A redução da pegada ambiental associada aos transportes rodoviários tem sido pautada pela transição de veículos tradicionais para veículos movidos a energias alternativas. Este fenómeno de transição na indústria está na ordem do dia e prevê-se que se intensifique

A gestão de uma frota automóvel mais sustentável reduz a pegada ambiental, por via da transição para energias não fósseis, de uma manutenção dos veículos mais eficaz e pela redução da idade média dos veículos em circulação.



Figura 96

Venda de Veículos Elétricos

Número de veículos vendidos e potenciais vendas futuras

A nível mundial



União Europeia



Portugal



Nota: Valores de 2020 relativos à União Europeia e Portugal consideram dados até ao mês de Abril.

As vendas de veículos elétricos a nível mundial aumentaram para mais de 2 milhões de unidades em 2018, representando este valor um aumento de 63% face ao ano anterior. Todavia, o mercado elétrico tem ainda uma penetração de apenas 2,2% no mercado de vendas de veículos ligeiros⁸. Atualmente o mercado de veículos elétricos na China é 3 vezes superior ao mercado da Europa ou dos Estados Unidos. Estima-se que até 2025, serão lançados mais de 300 modelos novos de veículos elétricos.⁹

Em 2019, o mercado europeu de veículos elétricos era de 388 mil unidades, com uma taxa de crescimento, face ao ano anterior, de 62%. Em Portugal a venda de veículos elétricos seguiu a mesma tendência europeia, com um crescimento de 63% em 2019¹⁰.

Paralelamente a esta transição para veículos elétricos, a renovação do parque automóvel torna-se também essencial para a redução da pegada ambiental, dada a frota automóvel consideravelmente envelhecida em circulação em Portugal.



Na União Europeia, em média, uma viatura de passageiros em 2001 emitia 183 gramas por quilómetro percorrido de dióxido de carbono. Em 2015, este indicador passou para 167 gramas por quilómetro¹¹ e, em 2019, esta métrica registou-se em 122 gramas por quilómetro¹². Consequentemente, a União Europeia definiu uma meta para redução das emissões de dióxido de carbono associadas à frota automóvel a alcançar no final de 2020 de 95 gramas por quilómetro percorrido.

Um estudo desenvolvido pela Federação Europeia de Transportes e Ambiente¹³, concluiu que em Portugal um veículo elétrico adquirido em 2020 emite aproximadamente 3 vezes menos dióxido de carbono face a viaturas alimentadas por combustíveis fósseis, durante todo o seu ciclo de vida. O mesmo estudo estima que para carros adquiridos em 2030 a diferença seja mais acentuada, com uma redução de emissões superior a 4 vezes face os veículos movidos a diesel e gasolina.

Neste sentido, foram realizadas projeções que indicam a necessidade de serem vendidos 2.2 milhões de veículos elétricos já em 2021 para alcançar esta meta, o que representa um desafio não apenas para a indústria automóvel como também para as indústrias adjacentes. Para assegurar o carregamento de 2 milhões de novos veículos, a Europa precisaria do equivalente a 4 *gigafactories*, semelhantes à fábrica da Tesla, para fornecer as baterias, sem contabilizar a respetiva matéria-prima necessária. Quanto à instalação de locais na via pública para carregar os veículos, seriam necessárias entre 300 e 400 mil novos postos de carregamento.¹⁴

Consequentemente, a União Europeia definiu uma meta para redução das emissões de dióxido de carbono associadas à frota automóvel a alcançar no final de 2020 de 95 gramas por quilómetro percorrido.

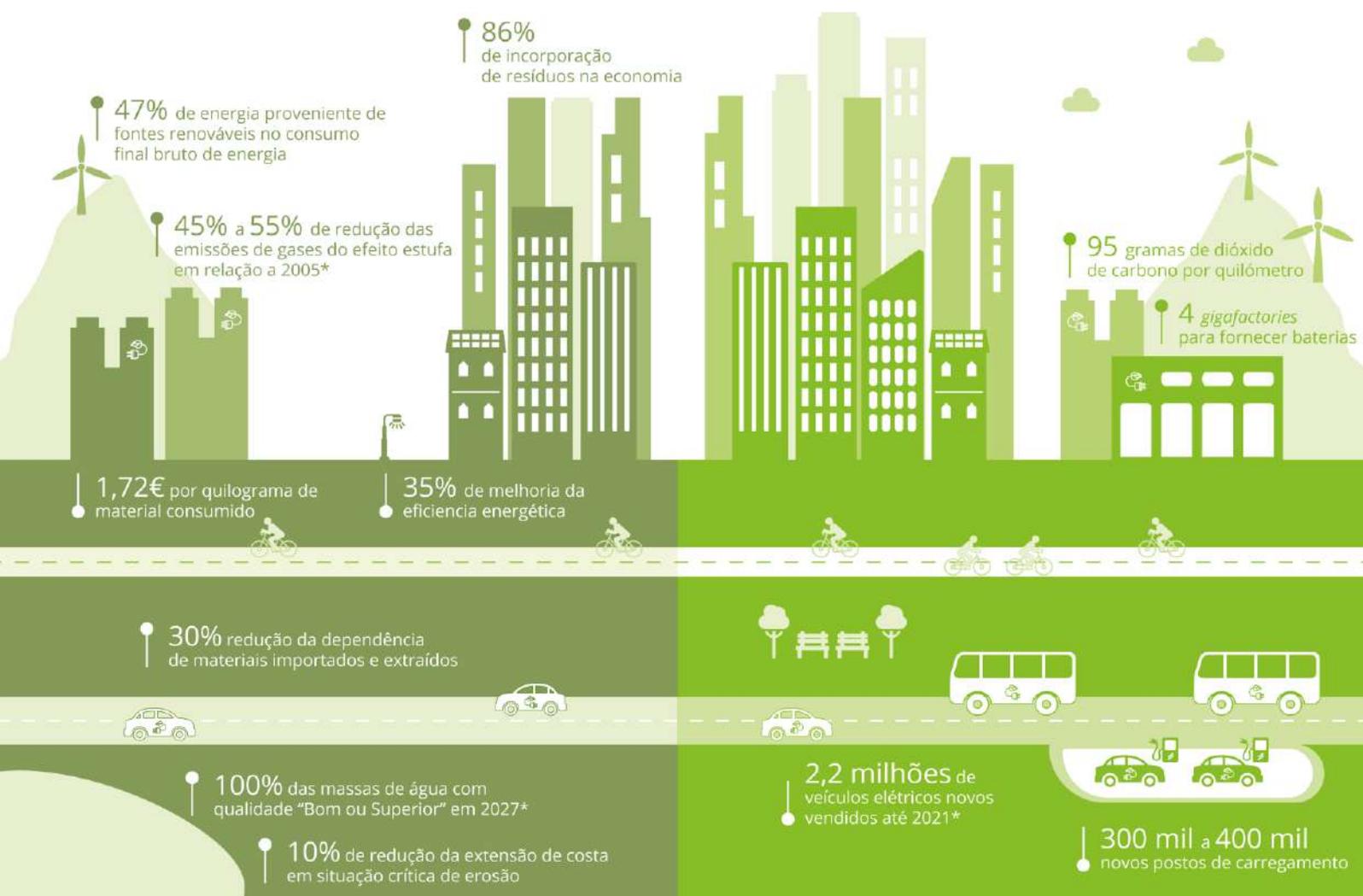
Figura 97

Redução da Pegada Ambiental

Metas da União Europeia e Portugal

Portugal - Plano Nacional de Investimentos 2030
Metas a atingir em 2030 face a indicadores de 2018*

União Europeia - Meta de redução das emissões dióxido de carbono
Metas a atingir até ao final de 2020



Os próprios fabricantes automóveis estão a focar-se no Leasing e Renting para o mercado de veículos elétricos, em resposta à procura dos consumidores que têm a intenção de reduzir a sua pegada ambiental, como forma de dar uma resposta efetiva à depreciação mais acelerada nestes veículos. A partir de produtos como o Leasing e o Renting, os Clientes poderão trocar os seus veículos elétricos com maior frequência. As características inerentes ao Renting permitem a mitigação do risco de propriedade associado a um desgaste potencialmente mais rápido. Em 2019, o Leasing no mercado de veículos elétricos cresceu 114% nos Países Baixos. No total, mais de 42 mil veículos elétricos foram adquiridos através de Leasing ou Renting, representando 18% do total de operações de locação automóvel no país.¹⁵

O segmento de frota automóvel para PME's tem um potencial de procura de 27 milhões de veículos a nível global¹⁶, e determinadas empresas de Renting já direcionam a sua oferta comercial especificamente a pequenos negócios¹⁷. Será certamente uma tendência a explorar pelos *players* do setor de financiamento especializado.



A transição energética

Os dois principais fatores que estão a impulsionar a transição para veículos elétricos e híbridos prendem-se com as políticas governamentais e com a procura crescente por parte dos consumidores.

Por um lado, as políticas fiscais e de regulação do setor criaram um ambiente que incentivou o crescimento do mercado de veículos elétricos e híbridos. Os incentivos fiscais têm passado pela isenção de determinados impostos no momento de aquisição de um veículo elétrico ou híbrido, subsídios à própria aquisição e ainda estacionamento gratuito nos grandes centros. Estes apoios de carácter financeiro procuram atribuir acesso a estes veículos a preços mais competitivos, uma vez que, por enquanto, os fabricantes têm dificuldades em equiparar o custo de produção ao da oferta tradicional. No entanto, a longo prazo, estima-se que esse custo de produção de veículos elétricos e híbridos reduza de forma sequencial, por via das economias de escala associadas a um maior domínio tecnológico, conduzindo a um maior peso deste segmento na frota automóvel.

Por outro lado, têm vindo a ser aplicados quadros regulatórios restritivos que pretendem impulsionar a transição para veículos elétricos e híbridos, nomeadamente com a imposição de metas temporais para a interdição de veículos movidos a gasolina e gasóleo – em 2019 registavam-se já 20 cidades mundiais com planos para banir a circulação de veículos movidos a gasolina e gasóleo, como Paris - que estabelece essa meta para 2030, ou Londres - que pretende implementar zonas de zero emissões na cidade até 2025.¹⁸

A partir de produtos como o Leasing e o Renting, os Clientes poderão trocar os seus veículos elétricos com maior frequência. As características inerentes ao Renting permitem a mitigação o risco de propriedade associado a um desgaste potencialmente mais rápido.

Os incentivos fiscais têm passado pela isenção de determinados impostos no momento de aquisição de um veículo elétrico ou híbrido, subsídios à própria aquisição e ainda estacionamento gratuito nos grandes centros.

Relativamente à crescente procura por parte dos Clientes, verifica-se que para tal têm contribuído características reconhecidas nos veículos elétricos e híbridos, tais como a eficiência, a tecnologia de ponta, o baixo ruído, o baixo custo de utilização, a isenção de imposto de circulação para elétricos, o menor número de componentes de desgaste mecânico e um consequente reduzido custo de manutenção¹⁹, ou ainda a acessibilidade ilimitada nas cidades.



Ainda que a oferta de veículos elétricos e híbridos tenha vindo a tornar-se cada vez mais atrativa, o custo associado à propriedade e utilização de veículos movidos a energias alternativas tem constituído um dos principais entraves à sua adoção²⁰. As características inerentes ao Renting, permitem mitigar a desvantagem financeira identificada na propriedade e utilização de veículos elétricos e híbridos. Assim, a oferta de veículos com tecnologias híbrida e elétrica torna-se mais facilmente acessível financeiramente, seja através da locação financeira ou do aluguer operacional de veículos.

Para diminuir os custos e aumentar os lucros, os fabricantes automóveis tentam alcançar economias de escala na produção de veículos elétricos, não somente a partir de avanços na tecnologia de baterias, mas inclusivamente através de cooperação com outros fabricantes concorrentes. Em 2019, o custo de um veículo elétrico foi cerca de 12 mil dólares mais elevado do que um veículo a combustível de origem fóssil²¹.

Têm vindo a ser aplicados quadros regulatórios restritivos que pretendem impulsionar a transição para veículos elétricos e híbridos, nomeadamente com a imposição de metas temporais para a interdição de veículos movidos a gasolina e gasóleo.

As características inerentes ao Renting, permitem mitigar a desvantagem financeira identificada na propriedade e utilização de veículos elétricos e híbridos.

A necessária reciclagem

Apesar de serem chamados veículos de zero emissões, os veículos elétricos possuem pegadas ambientais que não devem ser ignoradas.²² De acordo com *Akira Yoshino*, um dos criadores da bateria de lítio e Prémio Nobel de Química em 2019, a reciclagem de baterias é a chave do sucesso para viabilizar a mobilidade elétrica em termos económicos e ambientais. Atualmente o custo de reciclagem é elevado, porém, a longo prazo, a reciclagem irá proporcionar a redução do preço de veículos elétricos e, em simultâneo, da respetiva pegada ambiental associada à produção e deposição.²³

Estima-se que o custo total de utilização dos veículos elétricos – que inclui os custos de aquisição, de manutenção e de alimentação – igualará o dos veículos movidos a combustíveis fósseis em 2022²⁴, o que poderá representar um ponto de inflexão relevante na transição da frota automóvel. O facto deste indicador se tornar equiparável entre veículos elétricos e veículos movidos a combustíveis fósseis, implica que o aspeto financeiro deixe de ser uma barreira à transição para veículos elétricos. A estimativa é de que, entre 2019 e 2030, a procura por baterias aumente cerca de 14 vezes.

Um estudo internacional que analisa as tendências de Leasing Automóvel e de Renting, aponta como primeira e dominante a tendência de “foco agressivo na locação de veículos elétricos”²⁵. Esta circunstância é motivada por se verificar uma depreciação mais acelerada nos veículos elétricos, o que valida o Leasing e o Renting enquanto soluções que permitem aos Clientes mitigar o investimento inicial e a menor amortização no momento de revenda. Por outro lado, a locação financeira e a locação operacional vêm viabilizar o acesso a funcionalidades tecnológicas, inatas neste tipo de veículos, e que representam um investimento mais elevado.

Uma empresa portuguesa de Renting adaptou recentemente a sua estratégia comercial para tornar mais apelativa a sua oferta de veículos elétricos. A estratégia assenta na oferta de soluções integradas de carregamento, estabelecendo parcerias estratégicas e criando acordos especiais para empresas mais pequenas.

Os resultados da nova estratégia implementada já são notórios, sendo que 8% do total de novos contratos de Renting celebrados em 2019, em Portugal, são de veículos 100% elétricos e híbridos *plug-in*. A nível mundial, 5,7% dos novos contratos de veículos em 2019 são de veículos elétricos e híbridos *plug-in*, o que representa um valor quase 3 vezes superior ao registado pela frota global no ano anterior.²⁶

Verifica-se que a locação financeira de veículos e o aluguer operacional de veículos sinalizam um contributo, a intensificar, enquanto fatores de sustentabilidade ambiental.

Um estudo internacional que analisa as tendências de Leasing Automóvel e de Renting, aponta como primeira e dominante a tendência de “foco agressivo na locação de veículos elétricos.”

Estima-se que o custo total de utilização dos veículos elétricos – que inclui os custos de aquisição, de manutenção e de alimentação – igualará o dos veículos movidos a combustíveis fósseis em 2022.

O contexto português

De acordo com o *LeasePlan EV Readiness Index 2019*²⁷, de entre 22 países europeus analisados, Portugal foi considerado o 8º país mais bem preparado para fazer a transição para veículos elétricos e híbridos. A análise do grau de preparação de cada país foi feita com base em 4 dimensões que poderão ser indicativos do grau de evolução face à sustentabilidade da frota automóvel de um país.

Figura 98 – Dimensões sob análise na avaliação do grau de preparação para a transição para veículos elétricos e híbridos em Portugal

	Dimensão	Critério	Contexto
1	Maturidade do mercado de veículos elétricos e híbridos	Avaliada com base no número de veículos registados sobre a população total e a quota de mercado neste segmento face ao total de veículos	No primeiro trimestre de 2020, o número de matrículas registadas de veículos movidos a energias alternativas em Portugal foi de 672, representando cerca de 18% do total de matrículas registadas. Deste total, 251 matrículas registadas dizem respeito a veículos elétricos, 274 a veículos Plug-in e 147 a veículos híbridos ²⁸
2	Maturidade de infraestruturas para carregamentos públicos	Análise do número de postos de carregamento público dada a população total e do número de <i>plugs</i> de carregamento público por veículo elétrico e híbrido registado	Os dados mais recentes disponibilizados por um fornecedor de serviços de mobilidade elétrica, indicam que Portugal dispõe de mais de 2.000 locais de carregamento de veículos elétricos ²⁹
3	Incentivos do Governo	Quantidade e utilidade de incentivos à utilização de veículos elétricos e híbridos oferecidos pelo governo	Os incentivos do Governo português para a transição para veículos elétricos passam, nomeadamente, pela isenção de imposto sobre veículos e de imposto único de circulação e implementação de zonas de estacionamento gratuito
4	Maturidade da empresa de Renting analisada em Portugal ³⁰	Avaliada a oferta de veículos elétricos e híbridos dentro da oferta de Renting, e quantificada a percentagem destes contratos no total de contratos	A entidade portuguesa tem o objetivo de atingir zero emissões da sua frota total até 2030

Portugal tem como objetivo atingir a neutralidade carbónica até 2050, sendo que umas das principais estratégias para atingir esta meta passa pela descarbonização da mobilidade e dos transportes, com foco natural nos veículos elétricos. Para este efeito, foi criado o Fundo Ambiental, que tem por finalidade financiar empresas, atividades ou projetos que cumpram com o objetivo de mitigação das alterações climáticas.

Alguns dos incentivos nacionais à introdução no consumo de veículos de zero emissões (100% elétricos) passam por incentivos monetários para compras de veículos novos, isenção de imposto sobre veículos (ISV) e de imposto único de circulação (IUC), bem como estacionamento gratuito em algumas zonas do país. Do ponto de vista das empresas, existem ainda vantagens que se prendem com a não sujeição a Tributação Autónoma e um maior montante relativo à depreciação do veículo aceite fiscalmente em sede de IRC^{xxvi}. Em matéria de IVA, destaca-se a possibilidade de dedução do IVA incorrido, incluindo o imposto incorrido com a aquisição da eletricidade utilizada em

Portugal foi considerado o 8º país mais bem preparado para fazer a transição para veículos elétricos e híbridos.

^{xxvi} As referências às implicações fiscais, em sede de IRC, dos produtos em análise não tiveram em consideração a aplicação da IFRS 16.

tais viaturas elétricas, devendo, em ambos os casos, essa dedução ser efetuada nos termos dos artigos 19.º e seguintes do Código do IVA, tendo igualmente em consideração a capacidade de dedução de IVA do Cliente. Ainda na perspetiva do IVA, é possível a dedução do imposto incidente sobre este tipo de despesas quando estejam em causa viaturas híbridas plug-in, nos termos dos referidos artigos 19.º e seguintes do Código do IVA.

Em 2020 foi aprovado o orçamento do Fundo Ambiental para o ano, no qual foi criado um incentivo pela introdução no consumo de veículos de baixas emissões, com uma dotação global de 4 milhões de Euros.³¹

Como referência, os Países Baixos apresentam um estado de maturidade mais avançado relativamente à transição para veículos elétricos e híbridos. Em 2019, o número total de vendas de veículos elétricos ou híbridos (*plug-in cars*) aumentou em 146%, para 66.630 unidades, comparado com o ano anterior. Apenas no mês de dezembro de 2019, foram registados naquele país 22.983 novos veículos elétricos *plug-in*, o que representa um valor 3 vezes superior ao verificado em período homólogo. O aumento em vendas nos últimos meses de 2019 nos Países Baixos está relacionado com as mudanças para incentivos menos favoráveis na compra de veículos elétricos e híbridos a partir de 2020. Em janeiro de 2020, foram agravados os impostos para veículos elétricos e híbridos, que, ainda assim, continuam inferiores aos impostos para outros tipos de veículos.³²

O Leasing e o Renting têm permitido acelerar a tendência de transição para veículos elétricos e híbridos, e este mercado chega inclusivamente a liderar níveis de preferência dos Clientes. No âmbito da procura por contratos de Leasing, nos Países Baixos em 2019, um modelo elétrico foi o mais popular nas vendas gerais de veículos novos. Neste mercado, contabilizaram-se 3 modelos elétricos entre os 12 veículos mais procurados para contratação de Leasing Automóvel.³³

Verifica-se que estes produtos de financiamento especializado tornam os veículos elétricos mais acessíveis tanto a Clientes particulares como a empresas, uma vez que constituem uma alternativa para suportar o custo superior de aquisição e utilização, nomeadamente devido à depreciação mais acelerada que é característica desta categoria de veículos.

O Leasing e o Renting têm permitido acelerar a tendência de transição para veículos elétricos e híbridos, e este mercado chega inclusivamente a liderar níveis de preferência dos Clientes.

9.1.3. O papel emergente do hidrogénio enquanto energia alternativa

De entre as diversas vantagens identificadas no hidrogénio enquanto energia alternativa, é relevante destacar a sua abundância e o facto de poder ser produzido por todos os países, o que lhe atribui importância no contexto de sustentabilidade ambiental.

O Ministério do Ambiente pretende desenvolver o Projeto de Gases Renováveis, no qual se prevê que Portugal tenha capacidade de produção anual de 1 gigawatt de hidrogénio até 2030. A produção de hidrogénio é obtida através da eletrólise, a partir da água do mar, o que representa uma vantagem competitiva para Portugal, dadas as condições naturais favoráveis do país face ao resto da Europa.³⁴

Tendo em conta as suas especificidades, a aposta no hidrogénio poderá vir a suplantar a tendência de transição para veículos elétricos e híbridos, considerando que não produz emissões poluentes e gera menor poluição ao longo dos processos de fabrico e reciclagem dos materiais condutores.^{35 36 37}

Tal como se verifica para o mercado de veículos elétricos, Leasing e o Renting poderão ter um papel fundamental no acesso a esta tipologia de veículos. Trata-se de um mercado emergente, em que se identifica um elevado potencial de expansão e conquista de quota de mercado. A tecnologia de energia proveniente do hidrogénio é inequivocamente promotora de sustentabilidade ambiental e o financiamento especializado poderá ser impulsionador da sua implementação e desenvolvimento no mercado.



9.1.4. A gestão de frotas em Renting e a pegada ambiental

As empresas de Renting, com os automóveis e a mobilidade no centro da sua atividade, representam um setor onde a consciencialização para a redução da pegada ambiental é fundamental.

O aluguer operacional de veículos pode ter um papel fulcral na gestão de frotas automóveis sustentáveis e na redução da pegada ambiental em três grandes vertentes: na medida em que pode ser impulsionador de uma transição para a utilização de veículos alimentados a energias alternativas aos combustíveis fósseis; tendo em consideração os serviços de manutenção incluídos na sua contratação, proporciona a circulação de veículos com menor desgaste e consequente redução das emissões poluentes; o foco que atribui à utilização dos veículos, em detrimento da propriedade, contribui para a redução da idade média da frota automóvel.

A entrada em vigor de novos procedimentos de medição de consumo de combustível e emissões de dióxido de carbono, as discussões públicas sobre o diesel e as preocupações ambientais, são fatores que estão a impulsionar alterações às estratégias de uso e aquisição de viaturas nas empresas portuguesas, o que está a abrir caminho ao crescimento da procura e oferta de veículos com energia híbrida e elétrica.

As soluções de Renting vêm facilitar esta transição, na medida que se torna mais simples e menos dispendiosa a utilização de um veículo com estas características. O estudo *“Tendências na Mobilidade e gestão de frotas nas empresas portuguesas”*³⁸, realizado em 2019 a cerca de 4.000 entidades, das quais 300 portuguesas, afirma que 20% das empresas portuguesas já têm na sua frota veículos de utilização de energias alternativas sob contratos de Renting, um valor em linha com os 21% das empresas na Europa que já têm esta experiência.

Notória é também a percentagem de empresas portuguesas que já utiliza pelo menos uma viatura com motor híbrido, *plug-in* ou elétrico, que cresceu 54% em 2019 face a 2018. Estima-se também que 46% dos gestores nacionais colocam a sustentabilidade e a transição para o uso de viaturas com tecnologias alternativas na sua estratégia para frotas automóveis, sendo que 66% das empresas têm como meta a redução dos níveis de emissões de gases poluentes.³⁹

A contratação de Renting, face à utilização tradicional de um veículo, pode também, através da melhor e mais eficiente manutenção dos veículos, provocar menor impacto ambiental. Os serviços relacionados com a utilização e manutenção do veículo estão previstos na celebração de um contrato de Renting sendo desta forma assegurada a eficiência na manutenção necessária, o que, por sua vez, gera uma utilização mais sustentável dos veículos. O ciclo de desgaste dos veículos é gerido de forma ativa, o que permite controlar a emissão de gases poluentes e, consequentemente, levar a uma utilização com menor pegada ambiental.

20% das empresas portuguesas já têm na sua frota veículos de utilização de energias alternativas sob contratos de Renting, um valor em linha com os 21% das empresas na Europa que já têm esta experiência.

9.1.5. Renovação tempestiva do parque automóvel

A renovação do parque automóvel constitui um fator de sustentabilidade ambiental, essencialmente devido aos ganhos de eficiência proporcionados pela evolução na produção de veículos com menores emissões poluentes.

Em 2019, o parque automóvel português acumulava mais de 6 milhões de veículos, 80% dos quais veículos ligeiros de passageiros. De entre estes últimos, cerca de 62% contabilizavam mais de 10 anos, e 19% mais de 20.

A União Europeia considera que um parque automóvel é envelhecido sempre que a sua idade média superar os 10 anos. Portugal ultrapassou esta meta no ano de 2010⁴⁰, enquanto que o parque automóvel da UE registava, a essa data, uma idade média de 7,6 anos.⁴¹ Em 2019, a idade média do parque automóvel nacional foi de 12,7 anos⁴², e a média da UE situou-se em 10,8 anos.⁴³

Figura 99

Renovação da Frota Automóvel
Idade média da frota automóvel empresarial por dimensão de frota (anos)



No contexto do parque automóvel empresarial em Portugal, a renovação das frotas automóveis acontece, em média, a cada 7,5 anos, um valor acima da média da EU que se situa em 6 anos. Verifica-se que o período de renovação diminui em função da dimensão da frota, ou seja, quanto maior for a frota menor será a idade média dos veículos.

As empresas portuguesas renovam a sua frota automóvel de forma menos tempestiva face à média da União Europeia.⁴⁴

A idade média dos veículos tem implicação direta na pegada ambiental dos transportes rodoviários. Quanto maior a vida útil de um veículo, maior o agravamento da sua pegada ambiental, em duas vertentes. Por um lado, a tecnologia de motorização, já obsoleta, exponencia quer os consumos quer as emissões poluentes associadas à utilização do veículo e, por outro, o estado do veículo assiste a um desgaste que torna inevitável o aumento da pegada ambiental.

Em 2011, a Comissão Europeia divulgou o “Livro Branco”, com intuito de apresentar várias propostas para tornar o sistema de transportes europeu mais competitivo e económico em recursos, visando a redução em 60% das emissões de gases poluentes até 2050⁴⁵. A necessidade da renovação das frotas de veículos pesados não é recente. Em 2016, os transportes públicos de passageiros, os veículos de transporte de mercadorias e outros veículos pesados, eram responsáveis por cerca de um quarto das emissões de gases poluentes do tráfego rodoviário da União Europeia⁴⁶. Tendencialmente estes veículos apresentam uma idade média superior à idade das viaturas ligeiras⁴⁷, pelo que este fator, associado ao respetivo impacto ambiental, torna a sua renovação essencial.



O Renting ao assegurar a manutenção das viaturas, tanto de viaturas pesadas como ligeiras, contribui igualmente para que estas circulem em melhores condições de manutenção, contribuindo para uma pegada mais eficiente do ponto de vista das emissões.

Ainda que a maior rotatividade dos veículos em circulação, a que uma renovação tempestiva do parque automóvel obriga, possa representar uma produção industrial superior e até mesmo um número superior de veículos a abater, estima-se que os ganhos de eficiência, provenientes da redução da idade média do parque automóvel, sejam superiores ao custo ambiental que decorre da manutenção de veículos obsoletos em circulação.

Num típico contrato de Renting, aplicado maioritariamente a veículos novos, o prazo médio de renovação de frota é de 4 anos, enquanto que no caso do Renting de usados o prazo poderá ir até 6 anos. Neste sentido, o Renting encerra um contributo essencial na redução da idade média da frota automóvel, promovendo desta forma uma redução da pegada ambiental proveniente do transporte rodoviário.

9.2 Potenciador de Mobilidade

A forma como viajamos do ponto A para o ponto B está a mudar através da emergência de novos ecossistemas de mobilidade pessoal. Esta mudança afetará não apenas o ramo automóvel, mas também um conjunto mais alargado de ramos de atividade económica, entre os quais se destacam o segurador, a energia e a comunicação. Neste sentido, os elementos que constituem o ecossistema da mobilidade, deverão avaliar o seu posicionamento, definindo estratégias que permitam a criação de valor tendo em conta as diversas tendências emergentes.

Os produtos de financiamento especializado têm vindo a contribuir para a implementação deste novo ecossistema de mobilidade e constituem já parte integrante destas tendências emergentes. Contudo, identifica-se ainda potencial de evolução nas novas soluções de mobilidade, e o financiamento especializado poderá desempenhar um papel relevante nessa evolução.

O Leasing e o Renting contribuem nomeadamente para a dinamização do ecossistema de mobilidade rodoviária, apresentando soluções eficientes e económicas que viabilizam o acesso às mais recentes tecnologias e demais aspetos inovadores. Adicionalmente, a panóplia de serviços inerentes a estes produtos, de forma integrada, constitui uma vantagem competitiva e permitem ao Cliente uma melhor gestão operacional da sua solução de mobilidade. Numa perspetiva financeira, quer a locação financeira, quer o aluguer operacional de viaturas, permitem a previsibilidade das despesas, aspeto que atribui segurança ao investimento nas respetivas soluções de mobilidade.

9.2.1. Micromobilidade

A Micromobilidade é uma das tendências emergentes no panorama da mobilidade das cidades. O conceito constitui uma solução para os constrangimentos associados à “*last mile*”, que reproduz os trajetos típicos dos movimentos pendulares. Este conceito prende-se com soluções que permitam otimizar deslocações curtas, como a deslocação entre as estações de transporte ou pólos de estacionamento periféricos e o local de trabalho.⁴⁸

Estudos apontam para que 56% das viagens feitas no Reino Unido de carro sejam deslocações menores do que 8 quilómetros, e 25% sejam menores do que 1,5 quilómetros⁴⁹. Estas viagens de carro, viagens curtas de transporte público e os constrangimentos potencialmente existentes no início ou final dos trajetos podem ser substituídas por soluções de Micromobilidade. Os constrangimentos do “*last mile*” e o congestionamento característico dos centros urbanos levaram à ascensão de diversas soluções, como empresas de aluguer de trotinetes e bicicletas elétricas. Estas empresas oferecem uma solução efetiva para viagens de curta distância, de forma rápida e a preços competitivos.

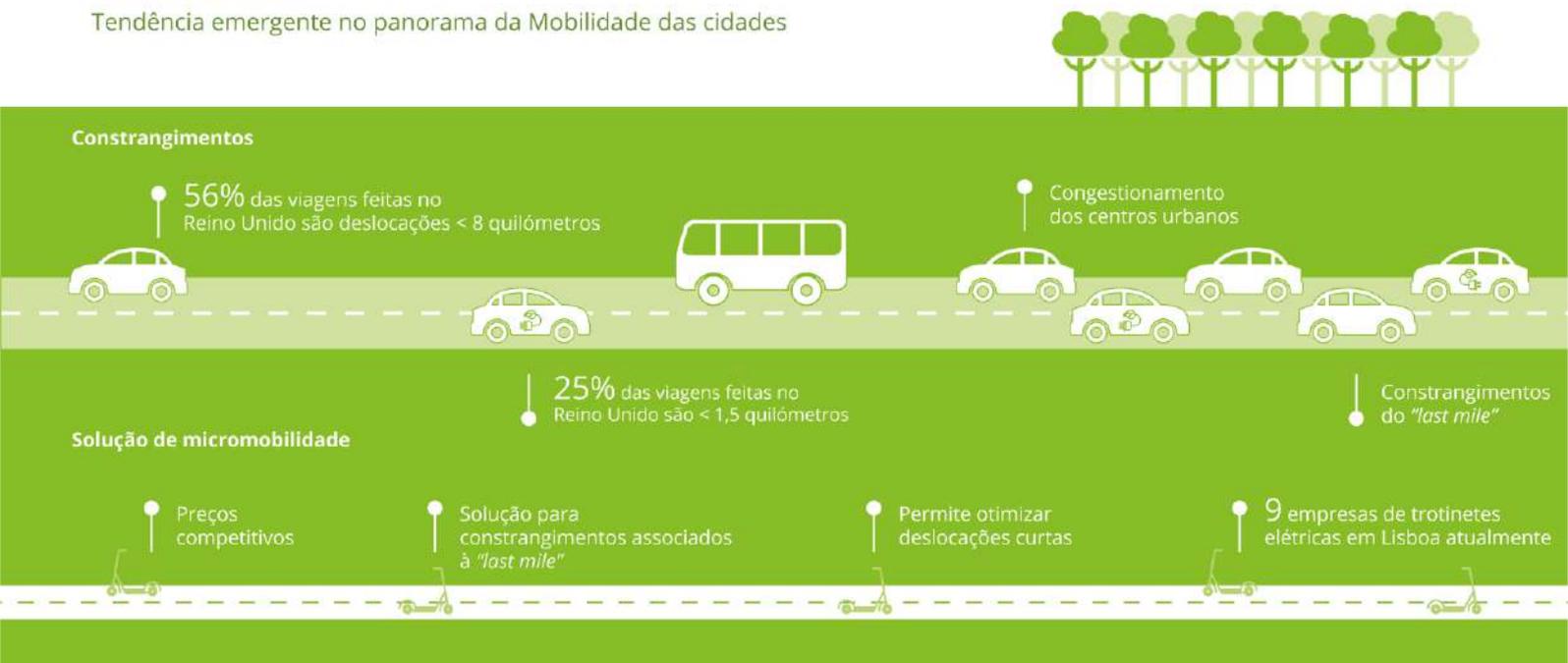
O mercado global de aluguer de bicicletas e trotinetes é dominado por grandes empresas distribuídas por diferentes geografias⁵⁰. Em março de 2019, Lisboa contava já com nove destas empresas de trotinetes elétricas⁵¹.

Estima-se que, até 2027, o mercado de bicicletas e trotinetes evolua a uma taxa média de crescimento anual de aproximadamente 19%.

Figura 100

Micromobilidade

Tendência emergente no panorama da Mobilidade das cidades



Segundo dados publicados pela *Markets&Markets*, estima-se que, até 2027, o mercado de bicicletas e trotinetes evolua a uma taxa média de crescimento anual de aproximadamente 19%.⁵² O aumento na procura por Micromobilidade, o acrescido congestionamento dos centros urbanos, as normas mais restritas em relação a emissões de gases poluentes e o aumento da procura por meios de transporte mais económicos e convenientes são alguns dos fatores que contribuem para o crescimento deste mercado. O menor número de requisitos de equipamentos de segurança e gestão de inventário, a maior flexibilidade e a localização geográfica alargada, tornam este segmento de Micromobilidade mais atraente.

O financiamento especializado, em alguns países europeus, já marca presença no mercado de bicicletas e trotinetes elétricas. Algumas empresas de Leasing e Renting oferecem regimes de locação para bicicletas elétricas em resposta à procura elevada das empresas, que cada vez mais procuram uma solução integrada de mobilidade para os seus colaboradores. Para além da inclusão de serviços de assistência e seguro contra roubo e danos, prevê ainda opções para contemplar um plano de manutenção e extensão de garantia para as respetivas bicicletas e trotinetes elétricas. Os colaboradores podem pagar este valor através da componente de subsídio de viagem, que já é uma realidade em algumas das empresas⁵³. Adicionalmente, no fim do contrato, os colaboradores têm a opção de comprar a bicicleta ou trotinete, caso o empregador concorde com a opção de compra prevista nos contratos.⁵⁴

No segmento de particulares, apesar de terem ainda uma representatividade reduzida, já existem empresas no mercado internacional que oferecem modalidades de locação operacional (Renting) de trotinetes e bicicletas elétricas.⁵⁵ Ainda neste contexto internacional, é possível encontrar entidades de Renting que para além apresentarem uma oferta direcionada a empresas, apresentam também soluções para particulares como trotinetes, bicicletas, *scooters* e motas elétricas, sendo que todas estas opções disponíveis apresentam zero emissões. O Renting a particulares inclui assistência 24 horas e manutenção no local. Tratando-se de uma locação operacional, no final do contrato o meio de transporte deverá ser devolvido à entidade.

Atualmente, cerca de 5% dos holandeses que vivem entre 5 e 50 quilómetros do trabalho deslocam-se através de bicicletas elétricas, e a tendência é que, com o contributo do mercado de Renting de Micromobilidade no país, essa percentagem cresça nos próximos anos.⁵⁶

No contexto da Micromobilidade, Portugal apresenta um estado de maturidade distinto quando comparado a países como o Luxemburgo ou os Países Baixos, o que representa um potencial acrescido para melhoria e crescimento. A recente regulamentação da utilização de trotinetes e bicicletas elétricas, em especial no sentido de garantir a segurança dos seus utilizadores, sugere oportunidades no segmento de Micromobilidade já a curto prazo. Em Lisboa, por exemplo, encontra-se em desenvolvimento um programa de apoio à aquisição de bicicletas que abrange bicicletas convencionais, elétricas e de carga⁵⁷.

A criação de incentivos à Micromobilidade pode simultaneamente representar uma oportunidade de negócio no mercado português, tal como se assiste nos Países Baixos.

As empresas de Leasing e Renting portuguesas poderão equacionar a introdução de uma oferta comercial direcionada à locação de trotinetes e bicicletas elétricas a empresas e a particulares.

Adicionalmente ao financiamento especializado, a Micromobilidade pode apresentar oportunidades para o setor segurador. As empresas que alugam trotinetes elétricas contratam os seus próprios seguros, tipicamente com cobertura apenas para o titular de cartão associado ao pagamento na aplicação. Contudo, situações de sinistro em que se exija cobertura para danos externos ao utilizador, podem resultar na não cobertura do seguro⁵⁸. Este aspeto pode revelar uma oportunidade para a criação de uma oferta de seguro pessoal, com uma cobertura mais completa, direcionada a indivíduos que utilizam com frequência o serviço de aluguer de trotinetes e bicicletas elétricas.

9.2.2. Mobilidade partilhada (*shared mobility*)

O termo mobilidade partilhada engloba diversas opções de mobilidade conjugadas em simultâneo, tal como o uso partilhado de um veículo, de uma bicicleta ou uma vaga de estacionamento. As soluções de mobilidade partilhada permitem alternativas de transporte inovadoras, nomeadamente o acesso, de curto prazo, a meios de transporte sem que para tal seja necessário deter a propriedade do bem⁵⁹.

Há muito que o transporte partilhado é uma realidade, traduzindo-se na utilização de táxis ou das vastas redes de transporte público. Contudo, aquilo de que se trata como mobilidade partilhada é significativamente mais abrangente. Assiste-se à ascensão de novos modelos de negócio associados às novas soluções de transporte emergentes nas cidades. A partilha de automóveis, bicicletas e os serviços de *carpooling* alteraram o paradigma da forma como as pessoas se deslocam.

A materialização da mobilidade partilhada motivada pela conveniência constitui desde já um fenómeno cultural. O segmento mais jovem foca-se na utilização dos serviços de mobilidade emergentes, e com eles o conceito de partilha, ao invés da necessidade de propriedade dos respetivos meios de transporte, seja um carro ou uma bicicleta. Os avanços nas tecnologias de informação e comunicação permitiram que as pessoas redescobrissem a cultura da partilha. Neste momento, pessoas, equipamentos e sistemas estão conectados em tempo real e contribuem para uma dinâmica crescente de mobilidade partilhada.

Uma das soluções que revolucionou o mercado da mobilidade e resultou em grande impacto nos serviços tradicionais de transporte, foi a criação de serviços de mobilidade entre indivíduos – serviços P2P. As tendências na mobilidade partilhada incluem a conectividade nos veículos, seja por via de aplicações móveis ou sistemas já presentes nos próprios veículos. Os já conhecidos fatores associados à mobilidade partilhada, tais como conveniência, disponibilidade, preços competitivos e acessibilidade, aliados às possibilidades que se abrem a pessoas sem carta de condução, elevam o potencial de procura por estes serviços.

As soluções de Mobilidade partilhada permitem alternativas de transporte inovadoras, nomeadamente o acesso, de curto prazo, a meios de transporte sem que para tal seja necessário deter a propriedade do bem.



Em Portugal, empresas de *ride-hailing* encontram-se bem estabelecidas no mercado e competem com métodos tradicionais de transporte. Paralelamente no segmento de *carpooling*, Portugal conta com a presença de algumas plataformas no mercado.

O mercado de mobilidade partilhada representa um grande potencial de negócio para o financiamento especializado. Com o aumento da procura por meios alternativos de transporte, nomeadamente soluções de mobilidade partilhada, a tendência é crescente no que diz respeito ao aparecimento de novas empresas e aumento das necessidades de investimento. Essas empresas poderão identificar no financiamento especializado o seu parceiro de negócio, nomeadamente na área de *carsharing*, tornando viável a manutenção de uma frota a partir de Leasing ou Renting.

Este fenómeno é já uma realidade em Portugal, com a maioria dos motoristas de plataformas de *ride-hailing* a recorrer ao financiamento especializado para ter acesso ao seu veículo de trabalho.

9.2.3. Veículos autónomos

Para diversos investidores, a tecnologia de veículos autónomos tem sido uma das áreas de maior interesse no seio da temática de mobilidade. Em 2019, contudo, foi necessário rever as previsões otimistas, dado que o progresso na respetiva tecnologia não atingiu as expetativas iniciais dos fabricantes.

Acredita-se que uma solução de veículos elétricos autónomos, poderia resolver os pontos críticos da mobilidade em cidades, tais como congestionamento, organização de estacionamento e poluição. Dessa forma, os veículos autónomos teriam o potencial de revolucionar a mobilidade urbana, tornando-a mais acessível, eficiente, intuitiva e ecológica. A integração desta tecnologia no sistema de transportes públicos pode ter um papel crucial na diminuição do tráfego.

Acredita-se que uma solução de veículos elétricos autónomos, poderia resolver os pontos críticos da mobilidade em cidades, tais como congestionamento, organização de estacionamento e poluição.

Figura 101

Veículos Autónomos

Estimativas para 2040 a nível mundial



Estima-se que, em 2040, 66% do total de quilómetros percorridos por passageiros seja feito através de veículos autónomos, gerando receitas de 1.100 mil milhões de dólares em serviços de mobilidade e 900 mil milhões de dólares em vendas de veículos autónomos por ano. Em números absolutos, os veículos autónomos representarão 40% do total de vendas de novos veículos em 2040.⁶⁰

A generalidade dos fabricantes automóveis e grandes fornecedores já possuem projetos de desenvolvimento de veículos autónomos, procurando ser pioneiros neste mercado. Em dezembro de 2018, uma empresa de desenvolvimento de tecnologia para veículos autónomos, anunciou o lançamento do primeiro serviço comercial de táxis com veículos autónomos no subúrbio de Phoenix, no Arizona. Em outubro do mesmo ano, a empresa já tinha ultrapassado 16 milhões de quilómetros conduzidos em modo autónomo na via pública.⁶¹

Em Portugal, a Câmara Municipal de Cascais lançou um veículo autónomo em 2019, que percorrerá inicialmente um trajeto de 700 metros e no futuro percorrerá o trajeto entre a universidade Nova SBE e a estação de comboios de Carcavelos. O veículo autónomo totalmente elétrico transporta até 15 passageiros e representa um investimento na ordem

dos 500 mil Euros, estando metade desse valor associado à aquisição e o restante à manutenção para os primeiros cinco anos. Em Viseu encontra-se em desenvolvimento a mesma solução de mobilidade de transporte de passageiros com previsão de início de circulação ainda em 2020⁶². No Porto, em breve serão realizados testes a autocarros autónomos, no âmbito de um projeto europeu, que tem como objetivo trazer melhorias no nível do serviço e dotar a rede de transportes públicos de uma maior eficiência de custos.⁶³

Com a ascensão dos veículos autónomos, prevê-se que os “táxis-robot” e *shuttles* autónomos proporcionem o aumento do conforto e eficiência das deslocações. Em Los Angeles, por exemplo, estima-se que possam reduzir o uso de veículos particulares em 20% até 2030.⁶⁴

A crescente notoriedade dos veículos autónomos representa um potencial mercado de interesse para as instituições de financiamento especializado. Prevê-se que diversos negócios venham a emergir por via da introdução de veículos autónomos, e os modelos de negócios de Leasing e Renting de veículos estarão certamente na rota da dinamização deste mercado. No momento em que se antecipe a comercialização generalizada deste tipo de veículos por parte dos fabricantes automóveis, o Leasing e o Renting deverão assumir um papel relevante na sua acessibilidade e distribuição ao mercado.

9.2.4. Mobility as a Service (MaaS)

A mobilidade enquanto serviço (*MaaS*) prende-se com a integração de diversas soluções de transporte combinadas num serviço de mobilidade único, acessível em modelo *on-demand*, e centrado no utilizador.

A *MaaS* concretiza-se através do desenvolvimento de plataformas de base tecnológica, tipicamente com materialização numa aplicação móvel. Estas plataformas centralizam um conjunto de recursos e infraestruturas, com o intuito de facilitar o transporte ao utilizador. Uma plataforma de *MaaS* pode incluir qualquer combinação de meios de transporte, na rede pública ou em modalidades de mobilidade partilhada, permitindo gerir todo o processo de transporte, desde o planeamento da viagem até ao pagamento. Ao aderir o utilizador tem acesso a um leque alargado de meios como trotinete, bicicleta, carro ou comboio, sendo o período de uso ajustada à deslocação. Este conceito de mobilidade encerra diversos benefícios como, planeamento de rotas em tempo real, pagamento simplificado por dispositivos móveis e cartões de crédito, tipologias de pagamento diferenciadas por utilização ou mensalidade, e personalização do serviço. A utilização de *big data* permite uma comunicação bidirecional e a monitorização constante do *feedback* do utilizador.⁶⁵

Uma plataforma de *MaaS* pode incluir qualquer combinação de meios de transporte, na rede pública ou em modalidades de Mobilidade partilhada, permitindo gerir todo o processo de transporte, desde o planeamento da viagem até ao pagamento.

Prevê-se que diversos negócios venham a emergir por via da introdução de veículos autónomos, e os modelos de negócios de Leasing e Renting de veículos estarão certamente na rota da dinamização deste mercado.

Nesse sentido, também os operadores de transporte podem beneficiar com a implementação do conceito de *MaaS*, no sentido em que as plataformas permitem reunir um conjunto alargado de dados relativos ao funcionamento da rede de transportes e aos próprios hábitos dos seus utilizadores. A exploração destes dados deverá permitir identificar as necessidades da rede e oportunidades para desenvolver a eficiência ao longo de todo o processo de mobilidade. No longo prazo, a implementação do conceito de *MaaS* pode promover a criação de sistemas de mobilidade mais sustentáveis, diminuir o congestionamento das cidades e resolver potenciais limitações nos serviços de transporte. O facto de viabilizar ganhos de eficiência na rede, poderá mesmo conduzir à redução do custo para os seus utilizadores.

Para que uma plataforma de mobilidade com tais características seja desenvolvida, é necessário um esforço considerável em diversas áreas como infraestrutura, fornecedores de dados, operadores de transporte e consultores de mobilidade.

As políticas públicas têm também um papel importante no desenvolvimento da *MaaS*. Em primeira instância, é necessário reunir todos os potenciais intervenientes na solução de mobilidade, o que geralmente envolve instituições do setor público e do setor privado. Adicionalmente, o Governo deve promover a acessibilidade aos dados dos operadores de transporte público, para que o desenvolvimento das plataformas possa recorrer a esses dados na criação e otimização da plataforma.

De forma a iniciar o desenvolvimento da *MaaS*, é importante que órgãos públicos que administram as cidades acreditem primeiramente no conceito, dada a relevância das redes de transporte municipais no desenvolvimento do projeto. Nesse sentido, a implementação de possíveis parcerias público-privadas poderá ser importante para a criação da plataforma bem como o estabelecimento de canais de interação estreitos entre todos os intervenientes.

Atualmente existem diversas cidades no mundo a desenvolver as suas plataformas de mobilidade *MaaS*. Na cidade de Helsínquia existe uma plataforma que possibilita o pagamento de planos mensais ou “*pay-as-you-go*”, que permite aos viajantes planear e pagar a utilização de meios de transporte públicos e privados disponíveis na cidade. Há projetos semelhantes a serem desenvolvidos noutras partes do mundo, nomeadamente em Gotemburgo, Alemanha, Viena, Boston, Portland, Kansas, Washington DC, Singapura, e no Québec.⁶⁶

A utilização de *big data* permite uma comunicação bidirecional e a monitorização constante do *feedback* do utilizador.



Com o objetivo de desenvolver sinergias e uma abordagem comum ao conceito de *MaaS*, foi criada em 2015 a *MaaS Alliance*, uma parceria público-privada sediada em Bruxelas que promove a cooperação entre os vários intervenientes no ecossistema da mobilidade – operadores de transporte, prestadores de serviços e utilizadores. O objetivo da aliança é facilitar um mercado único, aberto e a implementação integrada do conceito de *MaaS*. Atualmente a *MaaS Alliance* conta com 100 membros e 9 parceiros.⁶⁷

Outra das tendências nos serviços de mobilidade são as viagens sem bilhete. No Japão, uma empresa ferroviária, em parceria com uma empresa de telecomunicações, criou, em 2006, uma aplicação móvel que permite realizar pagamentos para utilização de transportes diretamente a partir do telemóvel.⁶⁸

O financiamento especializado está presente na *MaaS* tanto no Leasing quanto no Renting de veículos. Empresas de aluguer de trotinetes elétricas, bicicletas e automóveis fazem parte das soluções de mobilidade de uma cidade e requerem investimentos para a aquisição desses bens.

Apesar de não ser do conhecimento público a dimensão do recurso ao financiamento especializado na aquisição dos ativos que estas empresas disponibilizam aos seus Clientes, o financiamento especializado é seguramente impulsionador das soluções de mobilidade inovadoras.

Com a propagação do conceito de *MaaS* em diversas cidades, estima-se que haja um crescimento dos novos modelos de negócio que suportam essa tendência. Com isto, o aluguer operacional de veículos e a locação financeira poderão cada vez mais potenciar a viabilidade desses modelos de negócio. O Factoring poderá também auxiliar os investimentos adjacentes aos meios de transporte, nomeadamente na atribuição de liquidez aos intervenientes na criação e manutenção da infraestrutura destas plataformas.



Figura 102

Solução de MaaS em Cascais

Serviços disponibilizados pela MobiCascais em 2017



Em Portugal, a cidade de Cascais tem vindo a revelar-se uma referência nacional a nível de serviços de mobilidade. Em 2016, implementou uma iniciativa *MaaS*, que integrou diferentes empresas do setor público e privado num ecossistema colaborativo. A plataforma permite que os municípios façam a reserva, gestão e pagamento de alguns serviços de mobilidade em Cascais, seja para efeito de taxas de utilização diária, semanal, mensal ou até mesmo anual. Através de um cartão, que pode ser disponibilizado através de uma aplicação ou *website*, os municípios podem utilizar serviços como o aluguer de bicicletas, motos, *smart parking*, viagens de táxi, transporte a pedido, *carpooling*, infraestrutura de veículos elétricos e informação sobre rotas e estações de transporte, seja autocarro ou comboio. Estima-se que o serviço venha a representar uma poupança para os cidadãos, entre 10% e 27% do seu custo com mobilidade. Em 2017, a iniciativa contava com 2.000 bicicletas disponíveis para mobilidade partilhada, 70 quilómetros de ciclovias, 300 quiosques de estacionamento, 1.280 vagas de estacionamento, rede de carregadores para veículos elétricos, e espera em breve evoluir para veículos partilhados e serviços de *ride-hailing*.⁶⁹

9.3 Agente para a Economia Circular e Economia Verde

9.3.1. Economia Circular

O aumento da população mundial, a concentração populacional nos centros urbanos, o progressivo peso da classe média na sociedade e a evolução dos níveis de consumo de países em desenvolvimento, contribuem para a sobre-exploração de recursos naturais e consequentemente para a necessidade de criação de novos modelos de negócio, focados no conceito de Economia Circular.⁷⁰



O propósito final da Economia Circular será proporcionar o valor económico e as propriedades técnicas dos produtos e serviços que dinamizam a economia, em simultâneo com a manutenção dos recursos naturais no seu ecossistema natural, pelo maior período de tempo possível.

O conceito de Economia Circular agrega um conjunto de processos regenerativos, desde a produção e consumo à deposição dos resíduos. Numa Economia Circular, o conceito de fim de vida do bem é substituído pelo conceito de recuperação. Esta recuperação será possível a partir de diversos mecanismos como o uso de energia renovável, a eliminação do uso de produtos químicos tóxicos, e o design de produtos, sistemas e modelos de negócio orientados à eliminação de desperdício. O propósito final da Economia Circular será proporcionar o valor económico e as propriedades técnicas dos produtos e serviços que dinamizam a economia, em simultâneo com a manutenção dos recursos naturais no seu ecossistema natural, pelo maior período de tempo possível.⁷¹

Na Europa, a Economia Circular é responsável por aproximadamente 2% do total de empregos. As regiões europeias com indústrias mais desenvolvidas em Economia Circular encontram-se em França, Itália e Polónia. Portugal está entre os países com menor densidade empresarial de empresas da Economia Circular, sendo que a região norte do país tende a contrariar esta tendência e tem registado um crescimento assinalável neste contexto de Economia Circular.

O Governo português elaborou um plano de ação para a Economia Circular em Portugal que elenca ações necessárias para o desenvolvimento da Economia Circular para o período de 2017-2020. Entre estas, destacam-se o incentivo ao mercado circular através de subsídios, incentivos fiscais e a criação de uma rede no setor financeiro para investimento em soluções que acelerem a transição para a Economia Circular. Para que seja possível assegurar esta transição, é necessário

aumentar a consciencialização de empresas e Instituições Financeiras. Em Portugal, instituições como a Caixa de Crédito Agrícola Mútuo e o Conselho empresarial para o Desenvolvimento Sustentável reúnem empresas e bancos para discutirem o desenvolvimento de medidas e mecanismos financeiros para apoiar modelos de negócios que acelerem uma Economia Circular, verde e de baixa emissão de carbono⁷². Em 2020, a Comissão Europeia divulgou um novo plano de ação para a Economia Circular⁷³ que vem reforçar as medidas até ao momento implementadas e acelerar o processo de transição em curso.

Uma das preocupações das empresas quando se aborda a temática da Economia Circular, é interpretá-la como potencialmente penalizadora do valor económico dos seus negócios.

Contudo, poderá dizer-se que tal representa um mito, contrariado designadamente no estudo *“Business models for circular economy and sustainable development: the case of lease transactions”*⁷⁴, conduzido na Roménia, em que foram inquiridas 266 empresas cotadas na *Bucharest Stock Exchange*. A experiência destas empresas indica que a adoção de um modelo de negócios característico de Economia Circular, não penaliza economicamente o seu negócio e, pelo contrário, é catalisador do aumento do seu desempenho. Este aspeto chega a ter efeito em termos contabilísticos e nos rácios de rentabilidade, e contribui naturalmente para benefícios reputacionais, nomeadamente de investidores e analistas financeiros a operar nos mercados de capitais. O mesmo estudo indica que o recurso a operações de Leasing otimiza o valor de mercado das empresas e é bem interpretado pelos investidores e analistas financeiros.

O financiamento especializado viabiliza a utilização de ativos sem que a propriedade esteja necessariamente do lado do utilizador. Nesse sentido, produtos como o Leasing e o Renting potenciam a recuperação dos bens, face ao modelo de “buy and own”.

Um dos exemplos nesse âmbito é o de uma empresa de pneus francesa, que vende a utilização de pneus por quilómetro desde 2007, tendo em vista o aumento da vida útil dos mesmos. Para fechar o círculo económico associado a esta atividade, os pneus utilizados, que se mantêm na posse da empresa, são recuperados através do envio para as suas fábricas, que procedem à sua recauchutagem e reutilização. Um modelo semelhante é usado por uma empresa suíça para colchões de hotéis.⁷⁵

Vários fabricantes de automóveis efetuam o Leasing de baterias para veículos elétricos, de forma a reter o valor residual dos veículos elétricos e, por sua vez, encorajar um maior consumo ao eliminar a barreira de depreciação das baterias. As baterias produzidas e locadas foram concebidas de forma a serem rastreáveis, de forma a garantir uma elevada taxa de recolha para reengenharia e reciclagem em circuito fechado. Trata-se de um exemplo prático de Economia Circular, que recorre aos benefícios do financiamento especializado.⁷⁶

A introdução de modelos de negócio assentes em opções de Leasing ou Renting para baterias elétricas, poderá otimizar a manutenção das baterias, bem como a respetiva recolha e reutilização. Dessa forma, assiste-se ao prolongamento da vida útil das mesmas, maximizando o valor económico associado às operações.

A Economia Circular é potenciada por modelos de negócio inovadores, nomeadamente os que assentam no pagamento por utilização e por desempenho, ao invés de pagamento por propriedade. Estes modelos de negócio são característicos do financiamento especializado e permitem melhorias significativas na produtividade dos ativos. Pelo que se antecipa, que serão necessárias múltiplas formas de financiamento para financiar a Economia Circular, incluindo Leasing, Renting e Factoring. O Leasing e o Renting são tipicamente aplicáveis em modelos de *pay-per-use*, para produtos com valores residuais previsíveis em mercados de segunda mão. Já o Factoring pode apoiar as empresas no pré-financiamento desses mesmos negócios *pay-per-use*, uma vez que cria a possibilidade de vender fluxos de caixa futuros às instituições financeiras.⁷⁷

O aumento da relevância da Economia Circular nos últimos anos traz a tendência de novas políticas públicas, tais como incentivos fiscais para encorajar as empresas a adotarem modelos de negócios mais sustentáveis. Adicionalmente, também a utilização do financiamento especializado é uma peça-chave para as empresas na transição de modelos de negócio lineares para circulares.

9.3.2. Economia Verde

O conceito de Economia Verde tem como pressuposto a minimização dos riscos ambientais a partir de considerações ecológicas nos processos de tomada de decisão da sociedade. O objetivo último da Economia Verde consiste no desenvolvimento sustentável que permita perpetuar as relações económicas sem que tal impacte o meio ambiente. O Relatório de Economia Verde do Programa das Nações Unidas para o Ambiente⁷⁸ argumenta "que, para ser verde, uma economia deve não só ser eficiente, mas também justa. A equidade implica reconhecer as dimensões de património a nível global e no país, principalmente para garantir uma transição justa para uma economia com baixas emissões de carbono, recursos eficientes e socialmente inclusivos".

O objetivo último da Economia Verde consiste no desenvolvimento sustentável que permita perpetuar as relações económicas sem que tal impacte o meio ambiente.



A introdução de modelos de negócio assentes em opções de Leasing ou Renting para baterias elétricas, poderá otimizar a manutenção das baterias, bem como a respetiva recolha e reutilização.

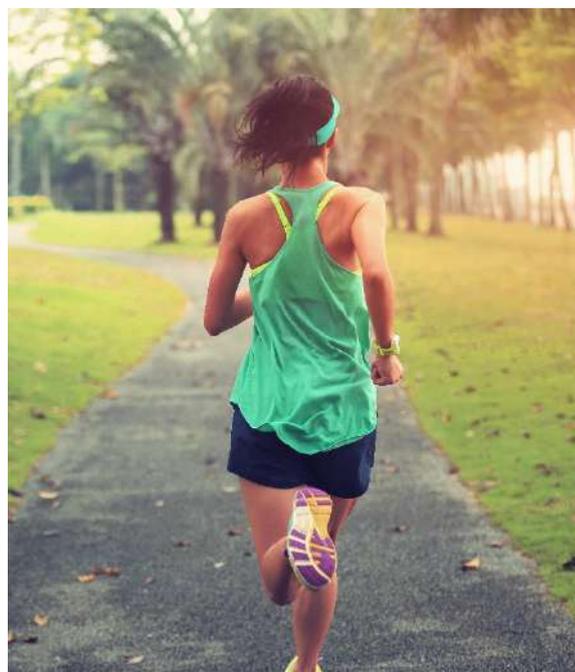
A Câmara de Comércio Internacional, que representa as relações de negócio globais, define a Economia Verde como "uma economia na qual o crescimento económico e a responsabilidade ambiental trabalham juntos de maneira ao seu reforço mútuo, enquanto apoiam o progresso social".⁷⁹

Tendo em vista o desenvolvimento da Economia Verde na Europa, a União Europeia tem vindo a definir um conjunto de metas e objetivos, desde logo com um quadro climático e energético para 2030. As principais metas para 2030 passam pela redução de pelo menos 40% das emissões de dióxido de carbono e pela melhoria da eficiência energética e do peso da energia renovável no total de energia gerada. A rotação de ativos que o Leasing e o Renting preconizam permite suportar a viabilidade financeira e operacional em tomadas de decisão no caminho para uma Economia Verde. No sentido de adquirir e utilizar viaturas, equipamentos e infraestruturas mais recentes e eficientes, a tomada de decisão consciente vem contribuir para uma maior eficiência energética, e inclusivamente introduzir o acesso a energias renováveis associadas à utilização dos respetivos ativos.

A Comissão Europeia apresentou uma estratégia de políticas em prol do meio ambiente – o Acordo Verde Europeu – com propostas para lidar com temas como a neutralidade carbónica até 2050, a perda de biodiversidade, agricultura sustentável, imposição de regras ambientais e penalidades para os poluidores. Foi finalizada, a 4 de março de 2020, a primeira proposta de Lei Europeia do Clima, que visa tornar o objetivo estabelecido no Acordo Verde Europeu juridicamente vinculativo e irreversível. Nesse âmbito, os Estados-Membros têm a responsabilidade de tomar as medidas necessárias a nível nacional. As respetivas medidas passam por processos produtivos mais eficientes, recurso a fontes de energia renovável e redução da pegada carbónica. A renovação de ativos e o investimento em tecnologias sustentáveis são fundamentais nesta transição para uma Economia Verde, transição esta que conta com o inegável contributo do financiamento especializado.

O percurso português no cumprimento dos objetivos referidos tem obtido resultados positivos, demonstrando evolução, o que levou a que Portugal assumira notoriedade face aos seus pares europeus, nomeadamente com a eleição de Lisboa como a Capital Verde Europeia de 2020. É a primeira vez que o título de capital verde foi atribuído a uma cidade do sul da Europa. Apesar de não ser a cidade europeia mais sustentável, Lisboa demonstrou a melhor evolução em todos os 12 indicadores avaliados, que quantificam aspetos como a gestão de água, os espaços verdes, a eficiência energética, a mobilidade e o tratamento de resíduos.

O percurso português no cumprimento dos objetivos referidos tem obtido resultados positivos, demonstrando evolução, o que levou a que Portugal assumira notoriedade face aos seus pares europeus, nomeadamente com a eleição de Lisboa como a Capital Verde Europeia de 2020.



O título de Capital Verde Europeia agrega o compromisso para um conjunto de metas ambientais futuras, específicas e ambiciosas. A autarquia anunciou que se compromete a atingir, até 2030, metas como a redução das viagens em automóvel de 57% para 33%, a diminuição em 60% das emissões de dióxido de carbono, 67% de redução no consumo energético de iluminação pública. Para que todos estes objetivos sejam alcançados é preciso investimento e, de acordo com o orçamento municipal, o projeto Lisboa Capital Verde Europeia vai exigir um investimento de cerca de 60 milhões de Euros.

Figura 103

Projeto Lisboa Capital Verde Europeia

Metas para 2030 avaliadas num investimento de €60 milhões



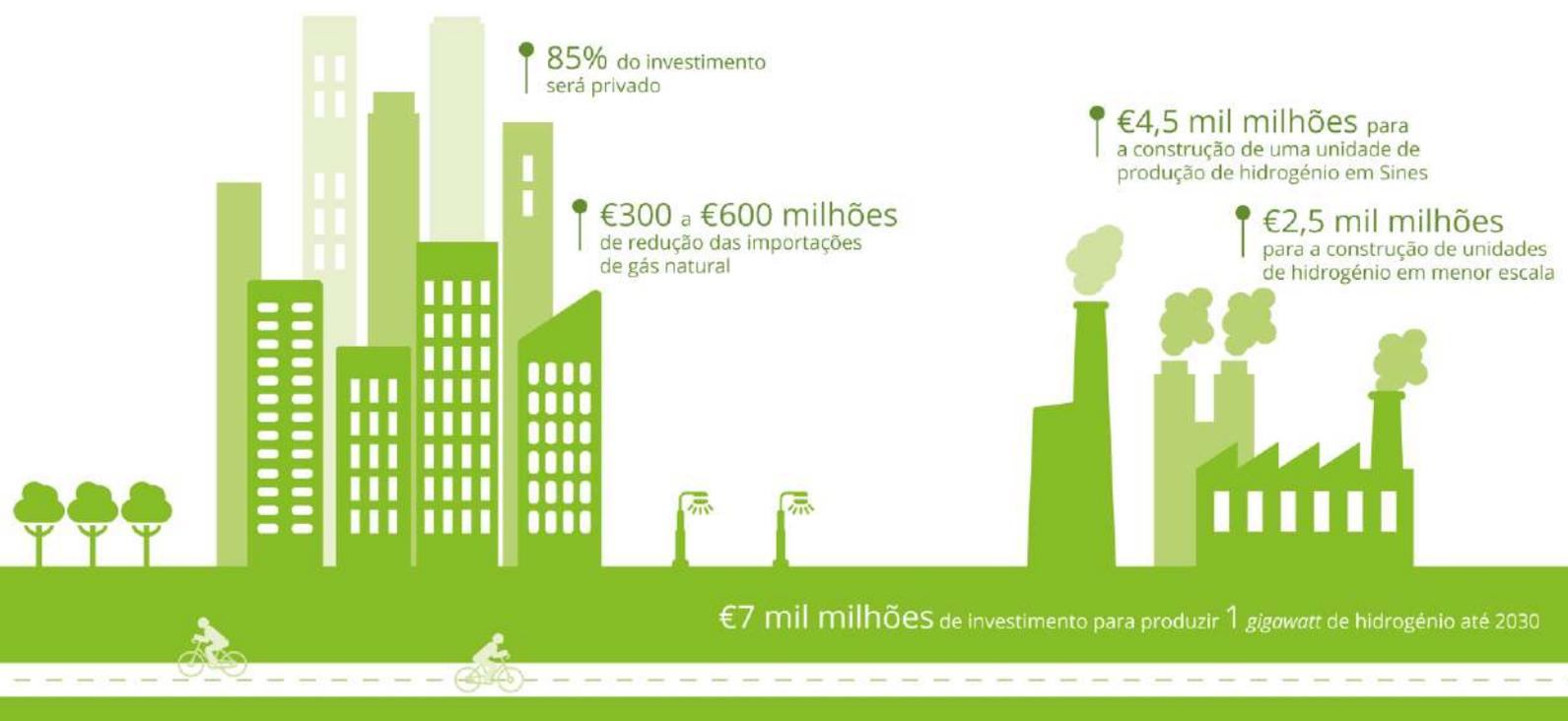
O Governo aprovou, no dia 21 de maio de 2020, dois documentos que vêm definir a estratégia do país até 2030 em relação à produção e utilização de energia. Além da diminuição das emissões de gases com efeito de estufa, o plano apresenta metas como o incentivo à introdução gradual do hidrogénio como fonte energética. Em causa está a Estratégia Nacional para o Hidrogénio, que tem como principal objetivo a “introdução de incentivos e estabilidade para o setor energético, promovendo a introdução gradual do hidrogénio enquanto pilar sustentável e integrado numa estratégia mais abrangente de transição para uma economia descarbonizada, enquanto oportunidade estratégica para o país”.

O Governo estima que a produção de hidrogénio em Portugal traga ao país investimentos que rondam os 7 mil milhões de Euros até 2030 e uma redução das importações de gás natural por volta dos 300 a 600 milhões de Euros. Estima-se que cerca de 85% do investimento necessário seja privado, sendo que 4,5 mil milhões de Euros dizem respeito a apenas um projeto, que passa pela construção de uma unidade de produção de hidrogénio em Sines. Os restantes 2,5 mil milhões deverão ser alocados à construção de unidades de menor escala.

Figura 104

Estratégia Nacional para Hidrogénio

Investimentos para a introdução gradual do hidrogénio como fonte energética



Com o objetivo de melhorar e reforçar a utilização sustentável de recursos renováveis e dar resposta a desafios globais como as alterações climáticas e o desenvolvimento sustentável, em 2018, a Comissão Europeia apresentou um conjunto de estratégias a implementar para o desenvolvimento da bioeconomia. Esta solução permite identificar alternativas para a maneira como se produz, consome e depõe alimentos, bens e energia de modo a evitar o fim dos recursos naturais disponíveis. Até 2030, antecipa-se que a bioeconomia seja responsável pela criação de cerca de 1 milhão de empregos verdes.⁸⁰

De acordo com Painel Intergovernamental para as Alterações Climáticas, o impacto das alterações climáticas na biodiversidade do nosso planeta tem sido mais gravoso e mais célere do que o inicialmente antecipado⁸¹. Com especial foco na adaptação às alterações climáticas, o Governo português definiu um programa de ação⁸² com o intuito de implementar mecanismos de adaptação para as principais vulnerabilidades do território e infraestruturas identificadas até 2030. Este programa procura promover projetos que agreguem as boas práticas de adaptação a este fenómeno e que possam ser replicados.⁸³

A transição para uma Economia Verde não tem sido alheia ao tecido empresarial português. São já muitas as empresas nacionais que se aliam a este conjunto de compromissos, adaptando as suas próprias estratégias corporativas de sustentabilidade ambiental, e contribuindo assim para o cumprimento dos objetivos locais, nacionais e globais. Tendo por base esta transição, o financiamento especializado pode desempenhar um papel relevante na renovação de determinados ativos e na transição para processos produtivos mais eficientes. No momento de transitar para fontes de energia renovável e reduzir a pegada carbónica, o financiamento especializado assume-se como um parceiro chave para viabilizar esta transição.

Os produtos de Leasing, Factoring e Renting, poderão constituir facilitadores destes investimentos no caminho para uma Economia Verde.

Até 2030, antecipa-se que a bioeconomia seja responsável pela criação de cerca de 1 milhão de empregos verdes.

9.4 Facilitador de acesso à Inovação

9.4.1. Indústria 4.0

No panorama da inovação, a Indústria 4.0 ou quarta revolução industrial, assume protagonismo face ao futuro da sociedade em geral, e das empresas em particular. Acredita-se que vivemos uma quarta fase de evolução industrial, no sentido em que se regista uma nova e pujante onda de avanços, baseados em tecnologia, que resulta na digitalização de processos nas mais diversas indústrias com consequências diretas na produção e no consumo de bens e serviços.

A Indústria 4.0 tem na sua essência um conjunto de princípios que têm como base a conexão de pessoas, sistemas, locais, equipamentos e tecnologia. Termos como interoperabilidade, transparência de informação, assistência técnica e decisões descentralizadas constituem princípios desta revolução industrial.

As empresas a nível mundial estão numa corrida contra o tempo para ganhar vantagem competitiva na Indústria 4.0, face a um ponto de viragem de adoção em larga escala que se antecipa nos próximos anos. Calcula-se que este ponto de viragem para grandes empresas acontecerá entre 5 e 7 anos, e entre 9 e 11 anos para pequenas e médias empresas.

Em 2020, prevêem-se ganhos anuais de 423 mil milhões de dólares graças aos investimentos na Indústria 4.0,⁸⁴ sendo estimado que, até 2023, serão investidos anualmente 21,7 mil milhões de dólares.

Apesar do seu potencial, a necessidade de investimento leva a que as empresas nem sempre sejam autónomas e precisem de parceiros financeiros para a execução da transição digital. A necessidade em termos de investimentos que emerge da indústria 4.0, levou à criação de um novo conceito – *Finance 4.0* – enquanto mecanismo de viabilização. O financiamento especializado poderá exercer um papel relevante, posicionando os seus produtos na linha da frente enquanto instrumentos para financiar a indústria 4.0.

O Leasing permite que as empresas tenham acesso a um conjunto de ativos que poderão viabilizar a transição tecnológica. Nesse sentido, as características deste financiamento facilitam a iniciativa de investimento, nomeadamente pelo diferimento dos pagamentos em prestações, e pela flexibilidade associada à opção de aquisição do bem no final do contrato, mediante o pagamento do valor residual pré-acordado, que poderá exercer ou não.

O Factoring pode desempenhar um papel importante no processo de digitalização das empresas. Os avanços tecnológicos associados a este instrumento financeiro permitem a digitalização dos processos de gestão de faturas e cobranças. Consequentemente, as empresas beneficiam simultaneamente de um aumento na eficiência do seu foco comercial, por via da libertação de volume de trabalho administrativo, permitindo uma maior dedicação a tarefas técnicas e comerciais.

Em 2020, prevêem-se ganhos anuais de 423 mil milhões de dólares graças aos investimentos na Indústria 4.0, sendo estimado que, até 2023, serão investidos anualmente 21,7 mil milhões de dólares.

O financiamento especializado poderá exercer um papel relevante, posicionando os seus produtos na linha da frente enquanto instrumentos para financiar a indústria 4.0.

9.4.2. Faturação eletrónica

Em Portugal, tem vindo a desenvolver-se o processo de digitalização de procedimentos administrativos. Em fevereiro de 2019 foi publicado o Decreto-Lei n.º 28/2019, com o objetivo de consolidar legislação dispersa sobre o processamento de faturas e harmonizar as regras de conservação de documentos, cuja implementação tem ocorrido de forma gradual. As novas medidas previstas na área da digitalização permitirão aos agentes económicos, em determinadas situações, entre outros, proceder à emissão da “fatura sem papel” ou à digitalização do seu arquivo de documentos. Também na área da contratação pública, passou a ser obrigatório a emissão de faturas eletrónicas, sendo que o prazo para a sua efetivação tem vindo a ser prolongado, sendo atualmente: (i) 31 de dezembro de 2020 para a generalidade das empresas; (ii) 30 de junho de 2021, para as pequenas e médias empresas; e (iii) 31 de dezembro de 2021, para as microempresas.⁸⁵

O processo de faturação eletrónica é uma exigência na esfera pública em Espanha desde 2015. Para que a digitalização se tornasse acessível às empresas, as autoridades espanholas criaram uma plataforma comum para lidar com a faturação ao Estado espanhol. A plataforma FAcE permite que os administradores das empresas recebam e girem faturas eletrónicas superiores a 5.000 Euros num formato compatível com os requisitos das organizações públicas.⁸⁶ A solução implementada em Espanha oferece uma vasta gama de funcionalidades, nomeadamente a validação, visualização e envio de faturas relativas a serviços prestados ao Estado no âmbito de contratação e subcontratação pública, bem como consultar o histórico de faturas enviadas.

Após a criação desta plataforma para o setor público, surgiu uma segunda plataforma direcionada à gestão de faturas eletrónicas no setor privado. Em julho de 2018, a plataforma passou a ser obrigatória para serviços públicos subcontratados e pode ser usada gratuitamente por qualquer empresa que queira enviar faturas de forma eletrónica. Adicionalmente, a plataforma contempla também o Factoring, permitindo as cessões de crédito e a visualização por parte das Factors das faturas que lhes foram cedidas, aumentando a eficiência de todo o processo através do controlo informático e consequente redução das interações entre Factors e entidades devedoras.

Com o aumento das exigências na emissão de faturas, a externalização, através do Factoring, do processo administrativo associado à gestão de faturas nas respetivas cobranças, poderá revelar-se uma solução central para empresas e instituições públicas. Adicionalmente, permite ganhos de eficiência e mitigação do risco de corrupção e fraude, uma vez que as empresas beneficiam de um aumento do controlo e segurança das suas transações a crédito, o que resulta numa maior eficiência para a gestão das suas atividades a partir de um sistema de faturação em tempo real.

Observa-se que o Governo português está a promover a digitalização das empresas através de incentivos e investimentos. De forma complementar, para que o processo de digitalização das empresas portuguesas ganhe escala, o financiamento especializado pode desempenhar um papel central, sendo uma alternativa com disponibilidade imediata para as empresas.



Com o aumento das exigências na emissão de faturas, a externalização, através do Factoring, do processo administrativo associado à gestão de faturas nas respetivas cobranças, poderá revelar-se uma solução central para empresas e instituições públicas.

9.4.3. Smart Cities

O conceito de Smart Cities emergiu com a necessidade de melhoria da gestão e eficiência dos centros urbanos, para benefício dos seus habitantes e empresas. O caminho para essa melhoria e otimização de eficiência passa pela utilização de soluções tecnológicas que permitam criar sinergias entre as diversas áreas de logística urbana e que resultem na melhoria da qualidade de vida dos cidadãos.⁸⁷

As Smart Cities utilizam, de forma inteligente como o próprio conceito sugere, as redes de transporte urbano, possuem abastecimento de água e instalações de eliminação de resíduos otimizadas, bem como processos mais eficientes para iluminação e gestão térmica de edifícios. Para além disso, o conceito de Smart Cities caracteriza-se por uma administração municipal interativa e de resposta em tempo real, o que proporciona uma melhor manutenção e segurança dos espaços públicos e uma resposta integrada e mais pessoal às necessidades da população.

Existem já sistemas operacionais integrados para o desenvolvimento de Smart Cities, que consistem num “cérebro operacional” que apoia um centro de observação e decisão, o Centro de Comando Municipal⁸⁸. Esta solução assegura a conectividade necessária para a gestão de eventos e incidentes, bem como a sua integração compreensiva e segura a partir da visualização de dados direcionados à gestão operacional. Este sistema operacional pode ser utilizado não apenas nos centros urbanos, mas também em ecossistemas de contexto similar, tais como bases militares, aeroportos, universidades, estádios edifícios, hospitais.

Em Portugal, a vila de Cascais adquiriu o estatuto de Smart City através do desenvolvimento de um sistema operacional integrado⁸⁹. O sistema integrado reúne todos os aspetos das operações inteligentes do concelho, e permite gerir o ambiente complexo em termos de logística e gestão municipal. A análise de dados em tempo real auxilia o Município na melhoria da tomada de decisão e garante uma resposta segura e eficiente a eventos. São exemplos de ferramentas previstas neste sistema operacional as aplicações móveis onde cidadãos podem fotografar e reportar incidentes, ou reservar, gerir e pagar serviços de mobilidade. O sistema aplicado no contexto de Cascais, apoia o Município na gestão de quatro domínios: mobilidade, gestão de infraestrutura pública, proteção civil e gestão de emergência, e gestão de resíduos. Na vertente de gestão de resíduos foram implementados sensores para monitorizar o nível de capacidade ideal dos mais de 400 contentores de lixo subterrâneos existentes na cidade, o que permite otimizar rotas para os camiões de recolha de resíduos. No âmbito do contexto de pandemia originada pelo Covid-19, o modelo desenvolvido permitiu aos cidadãos de Cascais o agendamento, tempestivo e simplificado de mais de 5.000 testes ao vírus por semana.

Para que este sistema operacional se materialize, é necessária a criação de uma infraestrutura para gestão e análise de grandes quantidades de dados, além de uma infraestrutura digital que garantirá a conectividade entre as diferentes áreas. A utilização de financiamento especializado para a aquisição e manutenção dessa infraestrutura física e tecnológica pode revelar-se crucial na viabilidade dos projetos de Smart Cities.

Esta solução assegura a conectividade necessária para a gestão de eventos e incidentes, bem como a sua integração compreensiva e segura a partir da visualização de dados direcionados à gestão operacional.

O sistema aplicado no contexto de Cascais, apoia o Município na gestão de quatro domínios: mobilidade, gestão de infraestrutura pública, proteção civil e gestão de emergência, e gestão de resíduos.

Tendências

Oportunidades para o setor financeiro, ALF, os seus Associados e respetivos clientes

 Gestão de frotas	<ul style="list-style-type: none"> A procura das empresas em diminuir a pegada ambiental através de frotas mais sustentáveis representa um potencial de mercado para o Leasing e o Renting As PME's são um segmento pouco explorado de grande potencial para os <i>players</i> do setor de financiamento especializado
 Transição energética	<ul style="list-style-type: none"> Acessibilidade económica a veículos elétricos e híbridos, atribuída pelo Leasing e Renting, dados os custos de aquisição, utilização e depreciação tipicamente superiores
 Micromobilidade	<ul style="list-style-type: none"> Empresas de Leasing e Renting portuguesas poderão equacionar a introdução de uma oferta comercial direcionada à locação de trotinetes e bicicletas elétricas Potencial para criação de oferta de seguro pessoal com cobertura mais completa direcionada a indivíduos que utilizam serviços de micromobilidade
 Mobilidade partilhada (Shared mobility)	<ul style="list-style-type: none"> No âmbito associativo, há oportunidades a explorar para o setor de financiamento especializado, nomeadamente a dinamização de iniciativas em parceria com órgãos públicos no campo da mobilidade partilhada (e.g. Câmaras Municipais) As empresas de Leasing e Renting podem beneficiar do aumento de procura de formas alternativas de transporte, pois mais empresas surgirão e a necessidade de investimento aumentará O crescimento de plataformas de <i>ride-hailing</i> continuarão a representar uma oportunidade para o financiamento especializado, considerando que a maioria dos motoristas das mesmas já recorrem ao Leasing e ao Renting para ter acesso ao seu veículo de trabalho
 Veículos autónomos	<ul style="list-style-type: none"> O Leasing e o Renting deverão assumir um papel relevante na acessibilidade e distribuição de veículos autónomos ao mercado
 Mobility as a service (MAAS)	<ul style="list-style-type: none"> Com o surgimento de novos modelos de negócio a utilizar o conceito de MaaS, o Leasing e o Renting desempenharão um papel importante em potenciar a viabilidade dos mesmos O Factoring poderá auxiliar os investimentos na atribuição de liquidez aos intervenientes na criação e manutenção da infraestrutura das plataformas a utilizar o conceito de MaaS A ALF poderá exercer um papel importante na promoção do diálogo entre os seus Associados, o governo e o setor privado para o desenvolvimento do conceito de MaaS em Portugal
 Economia circular	<ul style="list-style-type: none"> A utilização do financiamento especializado é uma peça-chave para as empresas na transição de modelos de negócio lineares para circulares Oportunidade de expansão do Leasing e Renting através da ascensão dos modelos de <i>pay-per-use</i>, que já utilizam o financiamento especializado para terem acesso a produtos O Factoring pode apoiar as empresas no pré-financiamento dos negócios <i>pay-per-use</i> através da venda de fluxos de caixa futuros às instituições financeiras
 Economia verde	<ul style="list-style-type: none"> O financiamento especializado será crucial em garantir acesso a ativos novos, mais eficientes e menos poluentes para que as metas de diminuição da pegada ambiental sejam alcançadas
 Indústria 4.0	<ul style="list-style-type: none"> O Leasing permite o acesso a um conjunto de ativos que poderá viabilizar a transição tecnológica, pois as características deste financiamento facilitam a iniciativa de investimento O Factoring pode desempenhar um papel importante no processo de digitalização das empresas, nomeadamente nos processos de gestão de faturas e cobranças
 Faturação eletrónica	<ul style="list-style-type: none"> O aumento das exigências na emissão de faturas e a transição para modelos de faturação eletrónica, atribuem ao Factoring um papel central a partir da externalização do processo administrativo associado à gestão de faturas e respetivas cobranças



- A utilização de financiamento especializado para aquisição e manutenção de infraestrutura física e tecnológica pode revelar-se crucial na viabilidade dos projetos de Smart Cities
-

10. Contactos

Contactos Deloitte



Gonçalo Simões
Partner
Financial Services
Business Consulting
Telephone: +351 919 230 034
Email: gsimoes@deloitte.pt



Miguel Eiras Antunes
Partner
Public Sector, Transportation,
Automotive & Tourism
Global Smart City, Smart Nation & Local
Government Leader
Telephone: +351 969 658 255
Email: meantunes@deloitte.pt



Bernardo Ferrão
Associate Partner
Financial Services
Business Consulting – Strategy, Customer &
Marketing
Telephone: +351 963 039 088
Email: bferrao@deloitte.pt



Diogo Santos
Partner
Public Sector, Transportation,
Automotive & Tourism
Future of Mobility Partner
Telephone: +351 965 656 567
Email: disantos@deloitte.pt



Gonçalo Oliveira
Senior Manager
Financial Services
Business Consulting – Strategy, Customer &
Marketing
Telephone: +351 962 103 676
Email: goliveira@deloitte.pt

Deloitte.

Av. Eng. Duarte Pacheco, 7
1070-100 Lisboa, Portugal
Telephone: +351 210 422 500

Contactos ALF



Alexandre Santos

Presidente da Direção
Telefone: +351 213 110 440
Email: alf@alf.pt



Vitor Graça

Secretário Geral
Telefone: +351 213 110 440
Email: alf@alf.pt

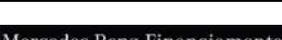
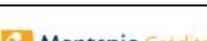
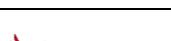
A ALF conta com 36 anos de experiência no setor do financiamento especializado e tem como missão defender e representar os legítimos interesses comuns dos seus Associados, nomeadamente junto de quaisquer entidades públicas ou privadas, nacionais ou estrangeiras, contribuindo para o desenvolvimento técnico, económico e social da atividade própria dos seus Associados.



Av. Fontes Pereira de Melo, 35 – 6º B
1050-118 Lisboa
Telefone: +351 213 110 440
Email: alf@alf.pt

11. Lista de Associados

Atualmente a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting é constituída por 26 associado.

Leasing	Renting	Factoring	Membros Agregados
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			

12. Lista de Acrónimos e Abreviaturas

Acrónimo/ Abreviatura	Definição
ALF	Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting
AOV	Aluguer Operacional de Viaturas
BTS	<i>Binding Technical Standards</i> ; Normas técnicas vinculativas
BVRLA	<i>British Vehicle Rental and Leasing Association</i> ; Associação Britânica de Leasing e Aluguer de Veículos
CEE	<i>Central and Eastern Europe</i> ; Europa Central e Oriental
CRD	<i>Capital Requirements Directive</i> ; Diretrizes de requisitos de capital
CRR	<i>Capital Requirements Regulation</i> ; Regulamento de requisitos de capital
EBA	<i>European Banking Authority</i> ; Autoridade Bancária Europeia
ENI	Empresário em Nome Individual
EUF	Associação Europeia para a indústria de Factoring
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FCI	<i>Factor Chain International</i> ; Órgão Representativo Global da Sociedades de Factoring
IFIC	Instituição Financeira de Crédito
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i> ; Norma Internacional de Relato Financeiro
IRC	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas
IRS	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares
ISV	Imposto sobre Veículos
IUC	Imposto Único de Circulação
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MaaS	<i>Mobility as a Service</i> ; Mobilidade como um Serviço

Acrónimo/ Abreviatura	Definição
PHEV	<i>Plug-in hybrid</i> ; Híbrido de <i>plug-in</i>
p.p.	Ponto percentual
P2P	Peer-to-Peer; Par-a-par
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
RAC	<i>Rent-a-car</i>
TCO	<i>Total Cost Ownership</i> ; Custo total de propriedade
TVDE	Transporte em Veículos Descaracterizados a partir de plataforma Eletrónica
UE	União Europeia

13. Referências bibliográficas

- 1 Arval, “Tendências na mobilidade e gestão de frotas nas empresas portuguesas”, Arval Mobility - Barómetro 2019 Portugal, 2019
- 2 EUF, “A New White Paper: Factoring and Commercial Finance”, 2019
- 3 Eurostat, “Small and medium-sized enterprises: an overview”, 2019
- 4 World Bank Group, “Addressing the SME Finance Problem”, 2017
- 5 Banco Central Europeu, “Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – April to September 2019”, 2019
- 6 Agência Europeia do Ambiente, “Fontes de poluição atmosférica na Europa”, 2014.
- 7 ALF; ACAP, 2019.
- 8 Deloitte UK, “New Market. New entrants. New challenges. Battery Electric Vehicles”, 2020.
- 9 McKinsey & Company, “The future of mobility is at our doorstep”, Dezembro de 2019.
- 10 European Alternative Fuels Observatory, “AF New Registrations - Passenger Cars, Electric and Hybrid Vehicles”, Julho de 2020, <https://www.eafo.eu/vehicles-and-fleet/m1>.
- 11 Transport & Environment, “CO₂ Emissions from cars: the facts”, Abril de 2018
- 12 Car Sales Statistics, “2019 (Full Year) Europe: Car CO₂ Emissions by Country and Brand”, Março de 2020, <https://www.best-selling-cars.com/europe/2019-full-year-europe-car-co2-emissions-by-country-and-brand/#:~:text=In%202019%2C%20volume%2Dweighted%20average,high%20of%20121.8%20g%2Fkm>.
- 13 Transport & Environment, “How clean are electric cars? T&E’s analysis of electric car life cycle CO₂ emissions”, Abril de 2020
- 14 McKinsey & Company, “The future of mobility is at our doorstep”, Dezembro de 2019.
- 15 Frank Jabobs, “Dutch vehicle leases up 12.3% in 2019”, FleetEurope, 6 de Janeiro de 2020, <https://www.fleeteurope.com/en/new-energies/netherlands/features/dutch-vehicle-leases-123-2019?a=FJA05&t%5B0%5D=Tesla&t%5B1%5D=Electrification&curl=1>.
- 16 FleetEurope, “Eight trends that determine the future of vehicle Leasing”, 9 de Janeiro de 2019, <https://www.fleeteurope.com/fr/financial-models-Leasing-and-rental-technology-and-innovation/global/analysis/eight-trends-determine?t%5B0%5D=Frost%20%26%20Sullivan&t%5B1%5D=Private%20lease&t%5B2%5D=Subscription&t%5B3%5D=Electrification&t%5B4%5D=MaaS&curl=1>.
- 17 LeasePlan, “LeasePlan Sustainability Report 2018/19”, 2019.
- 18 Deloitte UK, “New Market. New entrants. New challenges. Battery Electric Vehicles”, 2020.
- 19 Controlauto, “Carros Elétricos: Vantagens e Desvantagens”, 27 de Maio de 2020, <https://controlauto.pt/seguranca-rodoviaria/manutencao-automovel/carros-eletricos-vantagens-e-desvantagens>.
- 20 Deloitte UK, “New Market. New entrants. New challenges. Battery Electric Vehicles”, 2020.
- 21 McKinsey Company, “The future of mobility is at our doorstep”, Dezembro de 2019.
- 22 Vítor M., “Veículos elétricos têm um custo oculto, não são assim ecológicos”, Pplware, 22 de Novembro de 2017, <https://pplware.sapo.pt/motores/veiculos-eletricos-tem-um-custo-oculto/>.
- 23 André Schaun, “É possível reciclar as baterias de lítio que equipam os carros elétricos?”, Auto Esporte, 30 de Dezembro de 2019, <https://revistaautoesporte.globo.com/Noticias/noticia/2019/12/e-possivel-reciclar-baterias-de-litio-que-equipam-os-veiculos-eletricos.html>.
- 24 Deloitte UK, “New Market. New entrants. New challenges. Battery Electric Vehicles”, 2020.
- 25 FleetEurope, “Eight trends that determine the future of vehicle Leasing”, 9 de Janeiro de 2019, <https://www.fleeteurope.com/fr/financial-models-Leasing-and-rental-technology-and-innovation/global/analysis/eight-trends-determine?t%5B0%5D=Frost%20%26%20Sullivan&t%5B1%5D=Private%20lease&t%5B2%5D=Subscription&t%5B3%5D=Electrification&t%5B4%5D=MaaS&curl=1>.
- 26 LeasePlan, “LeasePlan EV Readiness Index 2019”, Janeiro de 2019.
- 27 LeasePlan, “LeasePlan EV Readiness Index 2019”, Janeiro de 2019.
- 28 Associação Automóvel de Portugal, “Mercado Automóvel em Portugal”, 2020.
- 29 Electromaps, Ponto de carregamento em Portugal, 15 de maio de 2020, <https://www.electromaps.com/pt/estacao-para-carregar/portugal>.
- 30 LeasePlan, “LeasePlan EV Readiness Index 2019”, Janeiro de 2019.
- 31 Ambiente e Ação Climática – Gabinete do Ministro, Despacho n.º 3169/2020, Diário da República, 10 de Março de 2020, <https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/130070443/details/normal?l=1>.
- 32 Mark Kane, “Plug-In Electric Car Sales in The Netherlands Hit New All-Time Records”, InsideEVs, 8 de Janeiro de 2020, <https://insideevs.com/news/391681/plugin-car-sales-netherlands-all-time-records/>.
- 33 Frank Jabobs, “Dutch vehicle leases up 12.3% in 2019”, FleetEurope, 6 de Janeiro de 2020, <https://www.fleeteurope.com/en/new-energies/netherlands/features/dutch-vehicle-leases-123-2019?a=FJA05&t%5B0%5D=Tesla&t%5B1%5D=Electrification&curl=1>.
- 34 O Jornal Económico, “Parques solares, hidrogénio e água dos municípios. Conheça os projetos de transição energética em Portugal”, 23 de Maio de 2020, <https://jornaleconomico.sapo.pt/noticias/parques-solares-hidrogenio-e-a-agua-dos-municipios-586102>.
- 35 CaetanoBus, “Autocarro? Sim, é um elétrico da CaetanoBus e está agora ao serviço da CARRIS”, 28 de Maio de 2020, <https://caetanobus.pt/pt/electric-yes-its-a-caetano-bus-and-its-now-circulating-in-lisbon/>.
- 36 Porto, “STCP circula com nova frota de autocarros 100% elétricos e a gás natural”, 20 de Maio de 2018, [stcp-circula-com-nova-frota-de-autocarros-100-eletricos-e-a-gas-natural](https://www.stcp.pt/pt/stcp-circula-com-nova-frota-de-autocarros-100-eletricos-e-a-gas-natural).
- 37 Transporte e Negócios, “Carris estreia 15 autocarros a gás natural”, 13 de Dezembro de 2018, <https://www.transportesenegocios.pt/carris-estrela-15-autocarros-a-gas-natural/>.
- 38 Gonçalo Cruz, “Tendências na Mobilidade e gestão de frotas nas empresas portuguesas”, Arval Mobility Observatory, 2019.
- 39 Gonçalo Cruz, “Tendências na Mobilidade e gestão de frotas nas empresas portuguesas”, Arval Mobility Observatory, 2019.
- 40 Associação Automóvel de Portugal, “Mercado Automóvel”, 2018.

- 41 Agência Europeia do Ambiente, “Average age of the vehicle fleet”, 2016.
- 42 Diogo Ferreira Nunes, “Um em cada seis veículos tem mais de 20 anos em Portugal”, Dinheiro Vivo, 11 de Fevereiro de 2020, <https://www.dinheirovivo.pt/empresas/acap-ha-mais-de-um-milhao-de-carros-em-portugal-com-mais-de-20-anos/>.
- 43 Agência Europeia do Ambiente, Vehicles in use – Europe 2019, 2019.
- 44 Watts on, “Uso de energias alternativas vai aumentar junto de empresas”, 13 de Agosto de 2019, <https://www.wattson.pt/2019/08/13/uso-de-energias-alternativas-vai-aumentar-junto-de-empresas/>.
- 45 Comissão Europeia, “Livro Branco - Roteiro do espaço único europeu dos transportes – Rumo a um sistema de transportes competitivo e económico em recursos”, 28 de Março de 2011, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0144:FIN:PT:PDF>
- 46 Jornal Oficial da União Europeia, “Regulamento (UE) 2019/1242 do Parlamento Europeu e do Conselho de 20 de junho de 2019”, 25 de Julho de 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R1242&from=EN>.
- 47 ACEA - European Automobile Manufacturers Association, “Average Vehicle Age”, 11 de Junho de 2019, <https://www.acea.be/statistics/article/average-age-of-the-eu-motor-vehicle-fleet-by-vehicle-type>.
- 48 Alphabet, “Micro-mobility and the last-mile trend”, 21 de Maio de 2019, <https://www.alphabet.com/en-ww/blog/micro-mobility-and-last-mile-trend>.
- 49 Alisdair Suttie, “Electric scooters: Fad, or the future of last-mile mobility?”, Leasing.com, 2 de Setembro de 2019, <https://Leasing.com/car-Leasing-news/electric-scooters-uk-law-2019/>.
- 50 Markets and Markets, “Bike and Scooter Rental Market by Service (Pay as you go and Subscription-based), Propulsion (Pedal, Electric, and Gasoline), Operational Model (Dockless and Station-based), Vehicle (Bike, Scooter), and Region - Global Forecast to 2027”, Julho de 2019, <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/bike-scooter-rental-market-122654882.html>.
- 51 José Varela Rodrigues, “Lisboa tem uma nova empresa de trotinetes: São nove ao todo”, O Jornal Económico, 28 de Março de 2019, <https://jornaleconomico.sapo.pt/noticias/lisboa-tem-uma-nova-empresa-de-trotinetes-eletricas-ja-sao-nove-427161>.
- 52 Markets and Markets, “Bike and Scooter Rental Market by Service (Pay as you go and Subscription-based), Propulsion (Pedal, Electric, and Gasoline), Operational Model (Dockless and Station-based), Vehicle (Bike, Scooter), and Region - Global Forecast to 2027”, Julho de 2019, <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/bike-scooter-rental-market-122654882.html>.
- 53 Janene Pieters, “E-bike Leasing expected to skyrocket as new company-bike regulation takes effect”, NL Times, 31 de Dezembro de 2019, <https://nltimes.nl/2019/12/31/e-bike-Leasing-expected-skyrocket-new-company-bike-regulation-takes-effect>.
- 54 ALD Automotive, “ALD Company Bike – lease a bike or an e-scooter”, 12 de Maio de 2020, <https://www.aldautomotive.lu/en/fleet-managers/our-products/ald-bike/escooter-bike-Leasing-ald-company-bike-en-us>.
- 55 zZoomer, “Private Lease”, 12 de Maio de 2020, <https://www.zzoomer.com/solutions/private-lease/>.
- 56 Gert Verhoeven, “Netherlands expect ‘explosion’ of leased e-bikes”, Newmobility.news, 6 de Setembro de 2019, <https://newmobility.news/2019/09/06/dutch-taxation-facilitates-company-e-bike/>.
- 57 Câmara Municipal de Lisboa, “Plano de transformação do espaço público”, Junho de 2020, <https://www.lisboa.pt/actualidade/noticias/detalhe/camara-apresenta-plano-de-transformacao-do-espaco-publico>
- 58 Diogo Ferreira Nunes, “Trotinetes: seguro não chega. Há cuidados que tem de ter”, Dinheiro Vivo, 8 de Maio de 2019, <https://www.dinheirovivo.pt/empresas/trotinetes-seguro-nao-chega-ha-cuidados-que-tem-de-ter/>.
- 59 CIVITAS WIKI, “Cities Towards Mobility 2.0”, Julho de 2016.
- 60 McKinsey & Company, “The future of mobility is at our doorstep”, Dezembro de 2019.
- 61 McKinsey & Company, “The trends transforming mobility’s future”, 8 de Março de 2019, <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/the-trends-transforming-mobilitys-future>.
- 62 Cascais, “Cascais abriu caminho | Veículo autónomo já chegou”, 21 de Maio de 2019, <https://www.cascais.pt/noticia/cascais-abriu-caminho-veiculo-autonomo-ja-chegou>.
- 63 Célia Soares, “Autocarros sem motorista chegam ao Porto no outono”, JN, 20 de Maio de 2020, <https://www.jn.pt/local/noticias/porto/porto/autocarros-sem-motorista-chegam-ao-porto-no-outono-12218375.html>.
- 64 McKinsey & Company, “The future of mobility is at our doorstep”, Dezembro de 2019.
- 65 Geotab, “What is mobility as a service”, 9 de Novembro de 2018, <https://www.geotab.com/blog/what-is-mobility-as-a-service/>.
- 66 Deloitte Review, “The rise of mobility as a service”, Deloitte, 2017.
- 67 MaaS Alliance, “The Alliance”, 12 de Maio de 2020, <https://maas-alliance.eu/the-alliance/>.
- 68 Deloitte Review, “The rise of mobility as a service”, Deloitte, 2017.
- 69 Deloitte, “Command center approach to drive efficiencies at Cascais”, 2019, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-smart-cities-client-stories-cascais.pdf>.
- 70 ING, “Rethinking finance in a circular economy”, Maio de 2015.
- 71 Comissão Europeia, “Priority Sector Report: Circular Economy”, Fevereiro 2017.
- 72 Ministério do Ambiente, “Action plan for circular economy in Portugal 2017-2020”, 2017.
- 73 Comissão Europeia, “Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões - Um novo Plano de Ação para a Economia Circular - Para uma Europa mais limpa e competitiva”, 11 de Março de 2020, <https://www.dgae.gov.pt/servicos/sustentabilidade-empresarial/economia-circular.aspx>.
- 74 Ion Ionaşcu e Mihaela Ionaşcu, “Business models for circular economy and sustainable development: the case of lease transactions”, Amfiteatru Economic Journal, Janeiro de 2018.
- 75 Ion Ionaşcu e Mihaela Ionaşcu, “Business models for circular economy and sustainable development: the case of lease transactions”, Amfiteatru Economic Journal, Janeiro de 2018.
- 76 World Economic Forum, “Towards the Circular Economy: Accelerating the scale-up across global supply chains”, Janeiro de 2014.
- 77 ING, “Rethinking finance in a circular economy”, Maio de 2015.
- 78 Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUA), “Green Industrial Policy: Concept, Policies, Country Experiences”, 2018.
- 79 ICC, “Guia para uma Economia Verde”, 2012.

- 80 Comissão Europeia, “Uma nova estratégia para a bioeconomia rumo a uma Europa sustentável”, 11 de Outubro de 2018, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pt/IP_18_6067.
- 81 Resolução do Conselho de Ministros n.º 130/2019 de 2 de Agosto. Diário da República N.º147 - 1.ª série. Presidência do Conselho de Ministros.
- 82 Agência Portuguesa do Ambiente, “Programa de Ação para a Adaptação às Alterações Climáticas (P-3AC)”, <https://apambiente.pt/index.php?ref=16&subref=81&sub2ref=118&sub3ref=1237>.
- 83 Fundo Ambiental, “Adaptar o território às alterações climáticas – Concretizar P-3AC”, 9 de Agosto de 2019, <https://www.fundoambiental.pt/aviso-2019/adaptacao-das-alteracoes-climaticas/adaptar-o-territorio-as-alteracoes-climaticas-concretizar-p-3ac.aspx>.
- 84 eSPap, “Serviços Partilhados de Finanças - Implementação da faturação eletrónica nos contratos públicos”, Dezembro de 2018, <https://www.espap.gov.pt/spfin/Paginas/spfin.aspx#maintab5>.
- 85 Phc, “Faturação eletrónica passa a ser obrigatória para todos os organismos públicos e para as grandes empresas já em abril”, 15 de maio de 2020, <https://www.phcsoftware.com/business-at-speed/faturacao-eletronica-obrigatoria-para-grandes-empresas/>.
- 86 Generix Group, “E-invoicing: Portugal and Spain on deck”, 28 de Fevereiro de 2019, <https://www.generixgroup.com/en/blog/e-invoicing-spain-portugal>.
- 87 Comissão Europeia, “What are Smart Cities?”, 15 de Maio de 2020, https://ec.europa.eu/info/eu-regional-and-urban-development/topics/cities-and-urban-development/city-initiatives/smart-cities_en.
- 88 CitySinegy, “What is CitySinegy and how does it work?”, Deloitte, 15 de Maio de 2020, <http://citysinegy.deloitte.pt/en/what-is-citysinegy-and-how-does-it-work/>.
- 89 Deloitte, “Command center approach to drive efficiencies at Cascais”, 2019, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-smart-cities-c>



Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), a sua rede global de firmas-membro e as suas entidades relacionadas. DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma das suas firmas-membro são entidades legalmente separadas e independentes. A DTTL não fornece serviços aos clientes. Consulte www.deloitte.com/about para saber mais.

A Deloitte é uma fornecedora líder global de audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax e serviços relacionados. A nossa rede de firmas-membro em mais de 150 países e territórios atende a quatro das cinco empresas Fortune Global 500®. Saiba como as aproximadamente 312.000 pessoas da Deloitte causam um impacto importante em www.deloitte.com.

Esta comunicação contém apenas informação de carácter geral, pelo que não constitui aconselhamento ou prestação de serviços profissionais pela Deloitte Touche Tohmatsu Limited, pelas suas firmas membro ou pelas suas entidades relacionadas (em conjunto a “Rede Deloitte”). Deve aconselhar-se com um profissional qualificado antes de tomar qualquer decisão que possa afetar as suas finanças ou negócio. Nenhuma entidade da Rede Deloitte pode ser responsabilizada por quaisquer danos ou perdas sofridos por quem haja baseado a sua decisão nesta comunicação.