



Reflexão sobre o futuro  
do Leasing, do Factoring  
e do Renting.  
Estudo ALF 2024



# Índice

01. Mensagem inicial	04
02. Sumário executivo	10
03. Panorama atual	18
04. Desafios e oportunidades	46
05. Visão futura para os setores	128
06. Lista de associados e congéneres	168
07. Acrónimos e referências bibliográficas	172

# 01 Mensagem inicial





O presente Estudo, sobre as tendências futuras para o Leasing, Factoring e Renting, foi elaborado pela Deloitte e pela Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) e visa apresentar um conjunto de oportunidades de evolução e crescimento para os três setores, tendo como base uma análise sobre o contexto atual e sobre os desafios e oportunidades que irão marcar a evolução da sociedade e da economia para os próximos anos.

#### **ALF**

Para além de uma análise breve à evolução nacional dos setores nos últimos 6 anos, incluindo o período extraordinário decorrente da crise pandémica em 2020 e com repercussões até 2021, o presente Estudo elaborado em conjunto com a Deloitte permite observar a recuperação dos setores ao longo do período analisado, sendo igualmente incorporada uma análise comparativa com outros mercados europeus, onde se acentua a relevância que os setores de financiamento especializado apresentam em economias mais ricas e desenvolvidas.

A terminologia “financiamento especializado”, traduz, na realidade os nossos três setores distintos: Factoring, Leasing (locação financeira) e Renting (locação operacional ou AOV), onde todos apresentam 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, indo muito além da concessão do financiamento e da respetiva cobrança, nomeadamente pela incorporação de um conjunto alargado de serviços complementares.

Os três setores encontram-se assim intimamente ligados às necessidades das empresas e à evolução da economia nacional:

- O **Leasing**, no âmbito do financiamento do investimento produtivo, assumindo um elevado peso na Formação Bruta de Capital Fixo do País, e garantindo a execução e o cumprimento dos investimentos, com destaque para os elevados investimentos “verdes” ou “de transição” previstos para os próximos anos;
- O **Factoring**, como instrumento de garantia de liquidez e equilíbrio na gestão da tesouraria dos agentes económicos, contribuindo para resolver os impactos decorrentes dos prazos alargados de pagamento e com um papel fulcral na segurança e apoio às exportações nacionais;
- O **Renting**, especialmente no âmbito da mobilidade e da transição energética, permitindo o acesso a viaturas modernas e menos poluentes, contribuindo para a renovação do parque automóvel nacional, e garantindo previsibilidade e estabilidade ao nível dos custos.

Este Estudo deverá permitir uma reflexão sobre como os setores poderão fazer mais e melhor para o seu crescimento em Portugal e em prol do desenvolvimento económico nacional, assente num contexto de acelerada transformação e inovações tecnológicas.

Consideramos que este Estudo é uma alavanca em benefício da economia nacional, e esperamos que se traduza numa mais-valia não só para a ALF e para os seus Associados, como também para todos os agentes económicos e entidades públicas que legislam e decidem sobre o rumo futuro de Portugal.

**Luís Augusto**

Presidente da Direção  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**Pedro Cunha**

Vice-Presidente da Direção  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**Pedro Sobral**

Vice-Presidente da Direção  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**Júlio Jacob**

Vogal da Direção  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**Hugo Cardoso**

Vogal da Direção  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**Vitor Graça**

Secretário-Geral  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**Vânia Monteiro**

Técnica  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

A ALF foi fundada há 40 anos e agrega diversos setores do financiamento especializado, nomeadamente, o Leasing, o Factoring e o Renting. 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 dos setores. Dentro destas atribuições, tem vindo a focar-se não só nas componentes de formação e literacia financeira, mas igualmente no contributo para a reflexão e desenvolvimento do futuro dos setores, onde se enquadra a elaboração deste estudo por parte da Deloitte, visando precisamente preparar um futuro promissor para o desenvolvimento e apoio à economia nacional.



Av. Fontes Pereira de Melo, 35 – 6º B  
 1050-118 Lisboa  
 Telefone: +351 213 110 440  
 Email: alf@alf.pt

**DELOITTE**

É com enorme satisfação que a Deloitte assiste à renovação da parceria de colaboração com a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) para a realização deste novo Estudo, em 2024, após a primeira edição desenvolvida em 2020. Esta iniciativa visa reconhecer e demonstrar a importância dos setores 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 e para a economia e sociedade em geral. Existe um potencial de crescimento sólido destes setores, 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 de futuro para os setores do Leasing, Factoring e Renting.

Ainda que estes três setores tenham sempre assumido um posicionamento de destaque enquanto alavancas 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 inerentes ao Leasing, Factoring e Renting.

Pre vemos que o financiamento especializado venha a fortalecer o seu papel crucial na economia e na sociedade, como agente indutor das tendências de transformação em curso, nomeadamente na transição energética das empresas e famílias, na disseminação da eletrificação automóvel e de soluções de mobilidade inovadoras, na transferência gradual para uma realidade económica cada vez mais circular e verde, e no financiamento das vagas de investimento — verde e de transição — previstas para os próximos anos.

Acreditamos que os resultados do presente Estudo refletem a visão da ALF e dos seus Associados acerca dos setores. 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. Finalmente, gostaríamos de agradecer à ALF, aos seus Associados e Congéneres, pela disponibilidade e colaboração demonstradas na realização de sessões prévias de auscultação sobre os setores e que, em muito, contribuíram para a produção deste Estudo.

O Estudo retrata a evolução mais recente do financiamento especializado, focando-se nas oportunidades e desafios com que cada um dos setores se confronta, possibilitando construir uma visão futura para o crescimento do negócio do Leasing, Factoring e Renting.

**Vitor Viana Lopes**

Partner  
Banking Sector Leader  
Telefone: +351 961 355 414  
Email: vlopes@deloitte.pt

**Bernardo Frois Ferrão**

Partner  
Financial Services  
Business Consulting  
Telefone: +351 963 039 088  
Email: bferrao@deloitte.pt

**Nuno Neto Santos**

Manager  
Financial Services  
Business Consulting  
Telefone: +351 916 187 341  
Email: nunonsantos@deloitte.pt

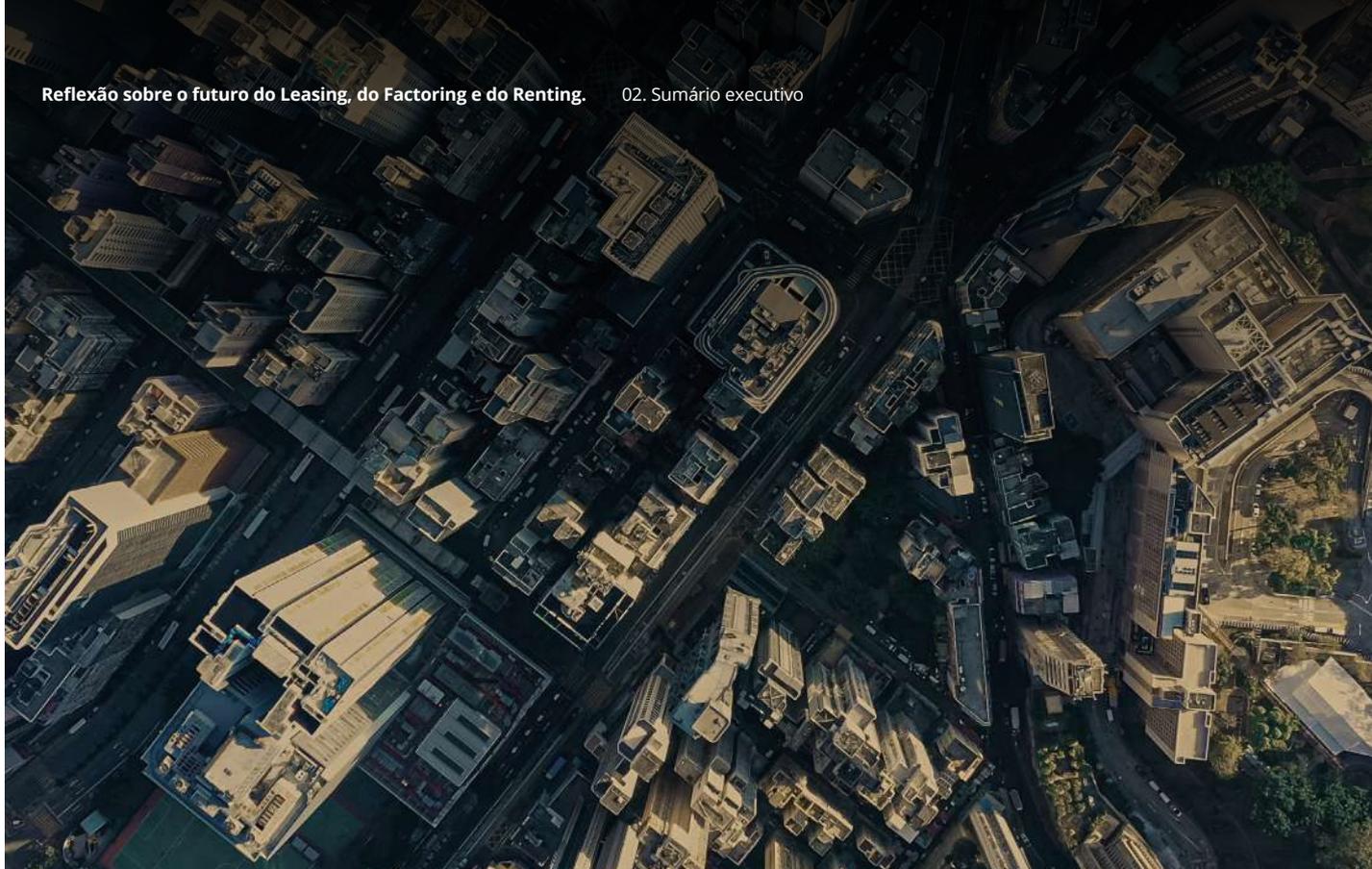
A equipa da Deloitte contou com a colaboração de outros colegas especializados em algumas temáticas abordadas no estudo: Alexandra Ferreira e Inês dos Santos Costa (ESG & Sustainability), Pedro Miguel Vicente (Mobility), José Pedro Rua (Tax & Legal), Joana Silva Gomes (Risk & Regulatory), Gonçalo José Santos (Technology), Ricardo Gil Santos (IA) entre outros.

**Deloitte.**

Av. Eng. Duarte Pacheco, 7  
1070-100 Lisboa, Portugal  
Telefone: +351 210 422 500

# 02 Sumário executivo





O financiamento especializado proporciona um apoio vital aos agentes produtivos da economia através do acesso a bens e capital, traduzido numa oferta de soluções de Leasing, Factoring e Renting adaptadas às necessidades específicas tanto de empresas como de particulares e apresentando-se como instrumentos alternativos às soluções de financiamento bancário mais tradicionais.

Estes setores, não só facilitam o acesso a recursos financeiros na gestão de tesouraria e viabilização de iniciativas de investimentos, como também desempenham um papel determinante na promoção da competitividade, sustentabilidade e inovação das empresas portuguesas, posicionando-se como um catalisador para um desenvolvimento económico sustentado do tecido empresarial e contribuindo significativamente para a expansão dos negócios e a dinamização dos mercados de produção e de consumo.

O presente estudo foca-se numa reflexão sobre as principais forças que estão a transformar o mercado, procurando identificar novas oportunidades e desafios que se colocam aos setores de Leasing, Factoring e Renting, tendo com base o atual contexto macroeconómico e a evolução do negócio verificada nos últimos anos. Incorpora também uma análise detalhada sobre os principais *drivers* do ciclo de transformação digital em acelerado desenvolvimento, da intensificação de políticas de mobilidade, de sustentabilidade e de transição energética. Nesse âmbito, procura-se explorar potenciais soluções inovadoras que possam fomentar o crescimento de cada um dos setores, referenciando-se *use cases* ilustrativos para contribuir para o processo de reflexão no mercado português.

No decurso do presente Estudo, apresentam-se em maior detalhe as temáticas sumarizadas de seguida.

## CONTEXTO MACROECONÓMICO E O PANORAMA DA ECONOMIA PORTUGUESA

O cenário macroeconómico tem-se caracterizado por uma recuperação gradual após a crise pandémica, apesar de se confrontar com desafios recentes significativos, tais como, as novas tensões geopolíticas, as flutuações nos preços das matérias-primas e os impactos decorrentes de políticas monetárias mais restritivas que têm vindo a ser seguidas pelos principais bancos centrais e que impactam o acesso a soluções de financiamento e o crescimento económico global.

As dinâmicas dos setores de Leasing, Factoring e Renting, ainda que diferenciadas, são profundamente influenciadas pelo contexto macroeconómico global, regional e local. A conjuntura global, marcada pela continuidade da guerra na Ucrânia, o recente conflito no Médio Oriente e a tensão geopolítica entre os Estados Unidos e a China, tem sido marcada por um elevado grau de incerteza.

Apesar de crescimentos modestos, os anos de 2023 e 2024 têm-se apresentado como anos de consolidação de um crescimento económico “mais natural”, assistindo-se a uma menor volatilidade dos principais indicadores económicos, com os custos de energia a estabilizar, as cadeias de abastecimento a serem gradualmente restabelecidas e as políticas monetárias mais restritivas a começarem a traduzir-se em taxas de inflação mais próximas dos objetivos dos principais bancos centrais, permitindo condições para uma redução sustentada nas taxas de juro nas principais economias mundiais e um crescimento económico mais robusto.

Para 2024, o Fundo Monetário Internacional estima um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) mundial em 3,2%, em linha com as estimativas da OCDE (3,1%). O Banco Mundial, menos otimista, projeta um crescimento de 2,4%. A Comissão Europeia prevê um crescimento de 0,8% para a Zona Euro em 2024.

No contexto português, o PIB tem demonstrado um crescimento moderado, ainda assim, acima do verificado pelas principais economias europeias, refletindo uma recuperação pós-pandemia e uma resiliência de setores chave como o turismo e as exportações. O consumo das famílias tem aumentado, impulsionado pelas melhorias no mercado de trabalho e na execução de políticas de estímulo económico.

Portugal começou a recuperar gradualmente, com o PIB a crescer 5,5% em 2021 e 6,8% em 2022, acumulando um crescimento de 13% após a forte contração registada em 2020. Em 2023, o Produto Interno Bruto cresceu 2,3%, tendo o Banco de Portugal estimado, em Março de 2024, previsões de crescimento de 2,0% para 2024 e 2,3% para 2025. Contudo, mais recentemente, o Banco de Portugal reviu em baixa as previsões, apontando agora para um crescimento mais modesto de apenas 1,6% em 2024 e 2,1% em 2025.

A Formação Bruta de Capital Fixo tem mostrado sinais positivos em Portugal, refletindo a confiança dos investidores na recuperação económica. Embora a inflação ainda persista, local e globalmente, impulsionada pelos custos de energia e alimentação, espera-se uma inflação controlada em torno de 2% que permita um ciclo mais significativo de redução nas taxas de juro, o que poderá fomentar uma maior dinâmica de investimento e consumo e um ambiente de financiamento mais favorável. O Programa de Recuperação e Resiliência (PRR) e os programas do Portugal 2030, em curso, deverão impulsionar setores como saúde, habitação, educação, tecnologia, energia, agricultura, indústria e administração pública.

## IMPACTO NA ECONOMIA E A EVOLUÇÃO DO FINANCIAMENTO ESPECIALIZADO

O panorama atual apresenta, simultaneamente, oportunidades e desafios para o financiamento especializado em Portugal. A expectativa de que as taxas de juro não voltem para os níveis tão baixos verificados nas últimas décadas poderá restringir o acesso ao crédito tradicional, tornando as soluções de financiamento especializado mais atrativas para empresas que procuram manter a liquidez e equilibrar a tesouraria, através da obtenção de recursos financeiros adaptados às necessidades do negócio por via de soluções de Leasing, Factoring e Renting. No segmento de particulares, o crescimento esperado no consumo das famílias poderá também impulsionar a procura por soluções de financiamento diferenciadoras do crédito tradicional.

Além disso, programas como o PRR e Portugal 2030, entre outros programas em curso, incentivam a novas formas de financiamento e à concessão de benefícios fiscais a empresas e investidores com o objetivo de criar um ambiente económico mais favorável ao investimento e à inovação, onde o financiamento especializado pode desempenhar um papel crucial.

Em suma, o contexto macroeconómico global e o panorama da economia portuguesa irão continuar a moldar de forma significativa a evolução e o crescimento do financiamento especializado. As condições atuais, embora desafiadoras, apresentam oportunidades claras para que o financiamento especializado se afirme, cada vez mais, como um motor essencial para a inovação, a sustentabilidade e o desenvolvimento da economia nacional.

O financiamento especializado em Portugal tem vindo a apresentar sinais de recuperação, o que foi visível nos resultados alcançados pelos setores em 2023.

O setor do Leasing apresentou um crescimento no volume total de produção em torno de 9%, correspondente a mais €200 milhões face a 2022, traduzindo-se num crescimento anual de 21% no Leasing mobiliário e numa redução de 15% no Leasing imobiliário. Contudo, apesar do crescimento anual do Leasing em 2023, este setor tem vindo a apresentar alguns sinais de desaceleração, quando comparado com os níveis de produção verificados nos anos pré-pandemia, 2018 e 2019.

O setor do Leasing em Portugal apresenta uma taxa de penetração em torno de 11% sobre a Formação Bruta de Capital Fixo nacional. Comparando com outros mercados europeus, é nos países do centro e norte da Europa onde se verificam as maiores taxas de penetração, acima de 17%.

O setor do Renting, fortemente dependente da evolução do setor automóvel, foi responsável por adquirir mais de 36 mil veículos ligeiros novos, o que representou um crescimento agregado de 37%, equivalente a quase mais 10 mil unidades de novos veículos de passageiros e comerciais ligeiros, face a 2022.

A nível europeu, são os Países Baixos e a Bélgica a apresentar as maiores taxas de penetração do Renting, com 48% e 44%, respetivamente, traduzindo-se no rácio entre número de veículos adquiridos em Renting e o número total de veículos novos registados. Neste indicador, Portugal regista uma taxa de penetração de apenas 16%, abaixo de Espanha (27%) e Itália (24%).

O setor do Factoring apresentou um crescimento no volume total de produção de €2,1 mil milhões face a 2022, correspondendo a uma taxa de crescimento de 5%. A destacar-se a atividade de Confirming com um aumento de 7,4% em 2023, representando atualmente 45% do total do Factoring. O Factoring Internacional, que atualmente tem um peso de apenas 13% no Factoring total, apresentou um crescimento de 5,6%, impulsionado pelos resultados do Factoring à Importação, que subiu 51%. O Factoring doméstico registou um crescimento mais moderado de aproximadamente 2,2% face a 2022, embora ainda com um peso significativo no total do Factoring, de cerca de 42%.

Quando se compara a taxa de penetração do negócio do Factoring em Portugal com outros mercados europeus, verificamos que o Factoring e Confirming asseguram 17% do PIB nacional, só sendo superior na Bélgica (23%) e Espanha (19%). Países como Países Baixos, França, Itália e Reino Unido apresentam taxas de penetração inferiores, merecendo destacar-se a Alemanha com um rácio em torno de apenas 9%.

Desta forma e em termos gerais, conclui-se que os setores do Leasing, Factoring e Renting em Portugal têm vindo a demonstrar resiliência e dinamismo, contribuindo significativamente para o crescimento da economia nacional e reafirmando o seu papel fundamental no financiamento à economia. Os resultados expressivos, especialmente no Factoring e Renting, evidenciam a capacidade de adaptação desses instrumentos financeiros a contextos económicos de elevada incerteza.

## DESAFIOS E OPORTUNIDADES

A transformação e inovação tecnológicas em curso, a evolução do perfil do cliente (por força da digitalização), a transição energética, o futuro da mobilidade e as mudanças que se impõem no quadro regulatório, entre outras temáticas, irão moldar o futuro dos setores do financiamento especializado.

### Tecido empresarial português

O tecido empresarial português tem revelado um cenário dinâmico, consubstanciando-se no crescimento do número de empresas, especialmente PMEs e na evolução positiva de um menor grau do endividamento (face ao PIB) que reflete a resiliência e adaptabilidade das empresas portuguesas a um contexto económico desafiador e por vezes, mesmo adverso. Entre 2020 e 2022, assistiu-se a um crescimento do número de pequenas e médias empresas de 6% e 8%, respetivamente, com uma taxa de sobrevivência até cinco anos, superior a 66%. O tecido empresarial português demonstra uma grande heterogeneidade em termos de setores e dimensão das empresas, embora 70% da riqueza produzida no país seja representado por PMEs. Nos últimos anos, a transição energética, o esforço de reindustrialização da Europa e a crescente importância da autonomia estratégica em setores-chave (como energia, por exemplo) estão a redefinir o panorama de investimentos do tecido empresarial.

### Preferências do Cliente e a transição digital

A crescente digitalização, com uma aposta em canais digitais e a importância da sustentabilidade estão a transformar as preferências e o perfil dos Clientes, exigindo que as empresas invistam em inovação e na criação de soluções digitais cada vez mais intuitivas e personalizadas, com uma abordagem centrada no cliente e orientada por dados. Os dados mais recentes, indicam que 22% do PRR foi alocado para o apoio ao desenvolvimento de competências digitais e transformação digital das empresas, e que 90% das médias e grandes empresas têm atualmente investimentos em curso nestas áreas.

## Futuro da mobilidade e os veículos elétricos

Projeta-se um crescimento significativo no mercado da mobilidade automóvel nos Estados Unidos da América e na Europa até 2035, onde a política de emissões e a transição para veículos elétricos são fatores cruciais para a descarbonização do setor dos transportes.

A União Europeia tem preconizado políticas rigorosas para reduzir as emissões de gases de efeito estufa, com metas ambiciosas para 2030 e 2050. A Estratégia Europeia para a Mobilidade Sustentável e Inteligente estabelece marcos importantes, como a circulação de 30 milhões de veículos com emissões nulas até 2030.

Por essa razão, o mercado da mobilidade apresenta-se em transformação acelerada, impulsionado pela inovação tecnológica, a crescente eletrificação dos veículos, a inovação em tecnologias de hidrogénio, o desenvolvimento da condução autónoma, a popularização dos novos serviços e soluções de mobilidade, bem como as novas exigências dos consumidores, merecendo destacar-se as faixas etárias mais jovens. Estas variáveis estão a provocar uma reconfiguração profunda na oferta de soluções de financiamento, com a criação de novos nichos de mercado, à fusão de segmentos e ao declínio de outros, que se tornam obsoletos diante das novas exigências do mercado.

Com as mudanças estruturais que se perspetivam, em linha com as metas estabelecidas no RNC2050, projeta-se que a dimensão do mercado da mobilidade automóvel nas principais economias, que inclui fornecedores de veículos, serviços adicionais, infraestrutura, serviços financeiros e fim do ciclo de vida, tenha um crescimento anual composto de cerca de 5% até 2035, sendo que na Europa perspetiva-se um valor de mercado da mobilidade de aproximadamente €141 mil milhões naquela data. Nesse contexto, a adaptabilidade das empresas será crucial para aproveitar as oportunidades e superar os desafios inerentes a esta nova era.

## Sustentabilidade e transição energética

A transição para uma economia sustentável é impulsionada por compromissos internacionais, como o Acordo de Paris e o Pacto Ecológico Europeu. A implementação do EU Green Deal exigirá grandes investimentos, com o setor financeiro a desempenhar um papel crucial na mobilização de investimento privado.

O financiamento sustentável é um pilar fundamental para a transição para uma economia mais verde e resiliente. Os *players* dos setores de Leasing, Factoring e Renting possuem um papel estratégico nesse processo, podendo impulsionar a adoção de práticas sustentáveis por meio de soluções como o *Green Leasing*, o *Social Impact Investing* ou o *Greening Corporate Fleets*. O crescente interesse em ESG e as políticas públicas que incentivam a transição energética abrem novas oportunidades de negócio para o setor. A concretização do Pacto Ecológico Europeu exige a implementação de iniciativas regulamentares e grandes investimentos (€522 mil milhões/ano), estimando-se que 70% do financiamento seja proveniente do setor privado.

## Inovação tecnológica e Inteligência Artificial

A Inteligência Artificial (IA), especialmente a Generativa, está a revolucionar diversos setores, empresariais e financeiros. A automação de processos, a deteção de fraudes, a gestão do conhecimento, o atendimento ao Cliente e a personalização de ofertas que permitam criar soluções inovadoras que atendam às necessidades dos Clientes e as diferenciem da concorrência são apenas alguns exemplos do potencial da IA. No entanto, a implementação dessas tecnologias exige cuidados, como a garantia da qualidade dos dados e a mitigação de riscos com a geração de conteúdo falso. Independentemente do setor, as empresas precisam de integrar estas tecnologias nos seus processos e operações, de forma a aumentar a eficiência, melhorar a experiência do Cliente, reduzir riscos e aumentar a competitividade. É fundamental que as empresas invistam numa base tecnológica sólida e no conhecimento dos trabalhadores para aproveitar ao máximo as oportunidades oferecidas pela IA.

O *European Artificial Intelligence Act* da União Europeia estabelece um quadro regulatório para assegurar o desenvolvimento e a utilização segura e ética da IA. O setor financeiro é uma das áreas mais impactadas, exigindo conformidade rigorosa e monitorização contínua para proteger os consumidores e manter a integridade da indústria.

## Temáticas regulatórias e legais

A crescente complexidade das exigências regulamentares exige que as instituições financeiras adaptem as suas operações e ofertas para cumprir os requisitos. A integração de riscos ESG na gestão financeira é crucial para impulsionar práticas comerciais sustentáveis.

O setor financeiro está sujeito a um conjunto de desafios e oportunidades, impulsionados por um cenário regulatório em constante evolução. A transição para uma economia sustentável, a digitalização e as preocupações com a proteção do consumidor estão a moldar a agenda regulatória. A implementação de novas normas, como Taxonomia, CSRD, CRR, Diretiva de *late payments*, RGPD ou DORA, exigem que as instituições financeiras invistam em tecnologia, capacitação e processos para garantir a conformidade e aproveitar as oportunidades oferecidas pelo mercado. Ao mesmo tempo, é fundamental que os reguladores procurem um equilíbrio entre a necessidade de proteger o sistema financeiro e a importância de fomentar a inovação e o crescimento económico.

## Temáticas fiscais

A modernização do sistema fiscal é uma necessidade imperativa para o progressivo desenvolvimento da economia portuguesa. O contexto fiscal dos produtos e serviços inerentes aos setores de Leasing, Factoring e Renting, são cruciais para promover o apoio a projetos de inovação e desenvolvimento sustentável, merecendo destaque, a clarificação de questões como a tributação do Leasing Imobiliário, a revisão do IMT em operações de relocação financeira, o IVA na locação de imóveis e nas viaturas elétricas e *plug-in*.

A implementação da faturação eletrónica e a promoção da digitalização são passos importantes para modernizar a administração fiscal e facilitar o cumprimento das obrigações fiscais por parte das empresas. A implementação de protocolos adicionais para qualificar as faturas como eletrónicas é essencial para garantir a conformidade com os requisitos regulamentares.

## VISÃO FUTURA PARA OS SETORES

### Leasing

Nos últimos anos, tem-se assistido a uma tendência de aumento da produção de Leasing em Portugal, em particular no mobiliário, estando os valores mais recentes a convergir para os valores pré-pandemia, ainda que aquém dos valores máximos históricos já atingidos anteriormente.

O surgimento de produtos mais flexíveis, a gestão do risco inerente à transformação para a eletrificação que se verifica no setor automóvel e de estagnação ou queda no volume de vendas de viaturas novas, a preservação do conhecimento especializado dentro do setor e a evolução do enquadramento legal, fiscal e regulamentar, constituem os principais eixos que norteiam os desafios do setor do Leasing.

As áreas de foco para o Leasing passam por: o reforço de parcerias com fornecedores (*vendor Leasing*) para facilitar a venda conjunta de produtos, o financiamento especializado em projetos de transição verde, contribuindo para alcançar metas de redução de pegada carbónica, a expansão em nichos de mercado, especialmente em segmentos com menor penetração histórica (e.g. segmento de particulares), a agilização das principais jornadas de Cliente focada na melhoria dos tempos de resposta e na redução do esforço manual nos principais processos e a melhoria dos modelos de decisão e avaliação dos riscos com a incorporação de novas tecnologias de automação e inteligência.

### Renting

Nos últimos anos, o mercado de Renting automóvel em Portugal tem registado um crescimento assinalável, refletindo uma cada vez maior notoriedade e penetração do setor junto do segmento empresarial, mas também dos clientes particulares. Entre outras, as vantagens competitivas únicas e intrínsecas do produto Renting são por si mesmo um fator que contribui para o seu crescimento, destacando-se a previsibilidade dos custos, a ausência de preocupações com a desvalorização do veículo e a inclusão de serviços como manutenção, seguros e assistência em viagem, tornando o Renting numa opção atrativa tanto para particulares como para empresas. O Renting poderá desempenhar um papel fundamental nesta transição da sociedade para veículos elétricos e híbridos, oferecendo uma solução flexível e acessível para a aquisição de veículos mais sustentáveis, sem o compromisso de longo prazo associado à compra.

Porém, a incerteza sobre o valor residual de viaturas elétricas decorrente da evolução esperada dessa tecnologia, a tendência para limitações à micromobilidade em meios urbanos, o risco de estagnação ou queda no volume de vendas de viaturas novas e a dependência de cadeias de abastecimento e de matérias-primas para a produção de componentes, constituem os principais eixos que norteiam os desafios do setor do Renting, altamente dependente do setor automóvel.

Nesse contexto, as áreas de atenção para o Renting passam por: a prossecução no foco para a eletrificação das frotas e a aposta no mercado de viaturas usadas no segmento de particulares, o reforço na expansão do negócio em outros ativos tais como, maquinaria, eletrodomésticos, mobiliário e equipamento informático, a agregação de novos serviços como por exemplo, serviços de concierge, serviços adicionais de monitorização (relatórios e análise de utilização ou consumos, manutenção preventiva, relatórios de sustentabilidade, assistência em estrada) e, finalmente, a preparação para uma realidade prevista de carros autónomos onde serão requeridos novos sistemas de gestão de frotas que possam monitorizar e controlar veículos autónomos em tempo real.

## Factoring

A caracterização do tecido empresarial português, assente maioritariamente em PMEs, potencia a relevância das soluções de Factoring através do acesso pelas empresas a fontes de financiamento de curto prazo sem comprometer as suas linhas de tesouraria e os requisitos exigidos de garantias associadas em soluções de financiamento tradicionais.

O Factoring e o Confirming também asseguram o reforço da resiliência financeira e impulsionam as exportações, especificamente pela tipologia de Factoring Internacional e Confirming que, para além da conveniência e segurança financeira, permite ainda um fortalecimento da relação comercial entre os agentes económicos envolvidos.

Ainda que se tenha assistido nos últimos anos a um crescimento dos volumes de créditos tomados do Factoring, com destaque para os anos mais recentes, tem sido o Confirming a apresentar as maiores taxas de crescimento, permitindo que a penetração do setor na economia, se situe ao nível dos melhores entre diversos países europeus.

O potencial de surgimento de novos concorrentes no mercado decorrente da evolução tecnológica acelerada e o reforço da regulação com a revisão da Diretiva em vigor 2011/7/EU referente à redução dos prazos de pagamentos nas transações comerciais, constituem os principais eixos que norteiam os desafios do setor do Factoring.

Ainda assim, considera-se que o crescimento da atividade de Factoring em Portugal, possa ser impulsionado pelo reforço da inovação tecnológica nos processos e na relação com o Cliente, na integração de ecossistemas e em iniciativas que visam a redução do risco de fraude, na evolução dos modelos de decisão e numa maior diversificação da oferta e expansão do mercado.

## PERSPETIVAS FINAIS

Ao longo deste Estudo, serão apresentados em detalhe as perspetivas de futuro que irão moldar cada um dos setores: Leasing, Factoring e Renting.

O financiamento especializado tem apresentado uma evolução positiva, mesmo num contexto económico pós-pandemia desafiante. Estes setores têm demonstrado sinais de resiliência e adaptabilidade em Portugal, contribuindo significativamente para o crescimento da economia, apoiando as empresas e dinamizando o mercado.

Com o intuito de promover o crescimento contínuo do negócio dos setores em Portugal, devem ser considerados vários fatores de disrupção que estão a influenciar o rumo dos setores. Por um lado, a digitalização crescente e a relevância de temáticas como sustentabilidade e mobilidade, por outro, a evolução dos Clientes e a entrada de ofertas *fintech*. Estes fatores, conjugados, traduzem-se em desafios, mas também criam oportunidades para instrumentos como o Leasing, Factoring e Renting se destacarem face ao financiamento tradicional.

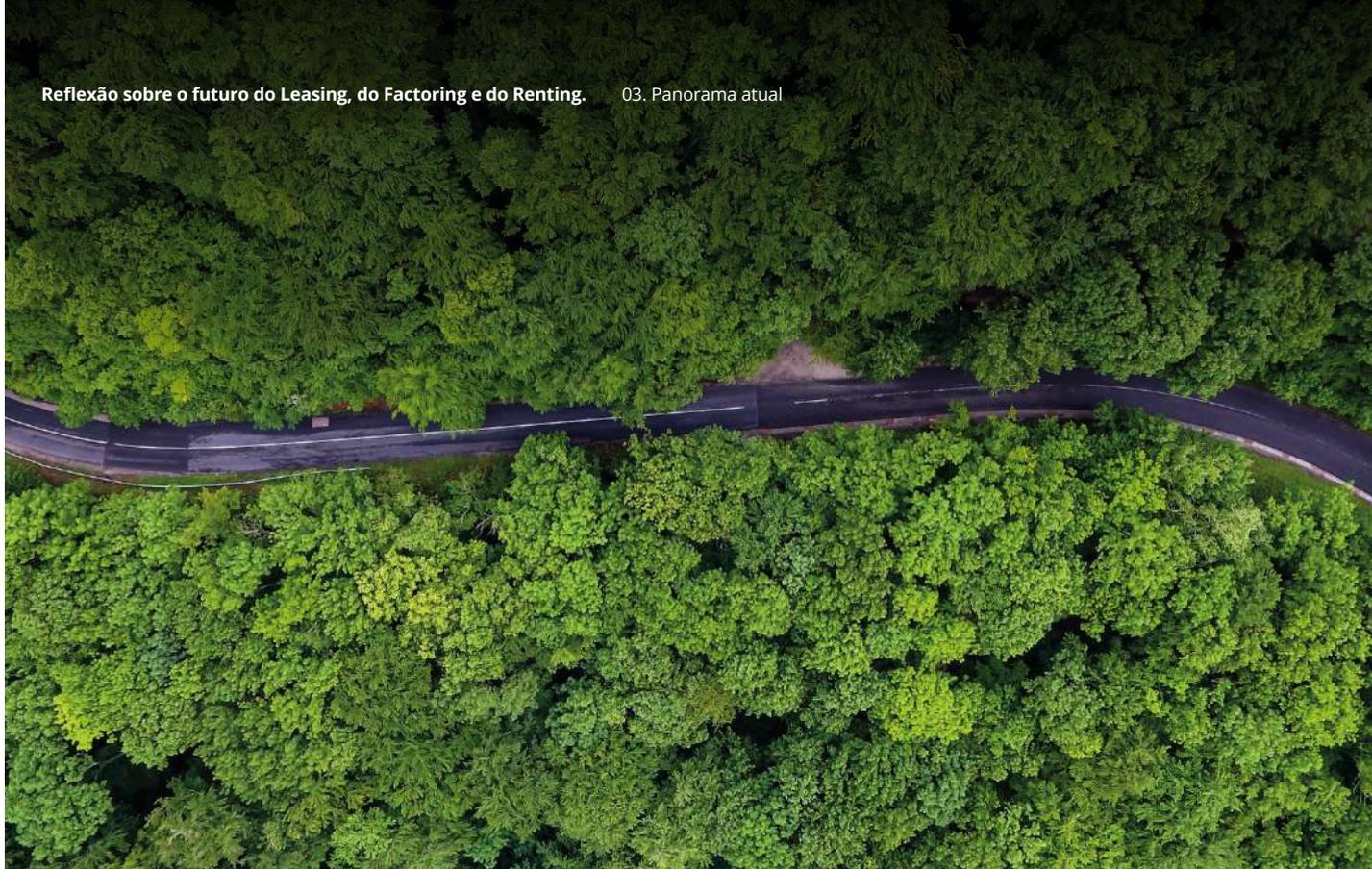
É imperativo aos *players* do mercado continuar a investir em inovação tecnológica, em soluções mais personalizadas e integradas e em parcerias estratégicas por forma a assegurar a sua competitividade e exposição de *expertise* por via da diferenciação no serviço e na oferta, aumentando assim o seu impacto como catalisador da economia portuguesa.

Internacionalmente, vemos soluções inovadoras e *use cases* reais que podem servir como referências valiosas, permitindo a implementação de estratégias de alargamento da oferta, de melhoria da experiência do cliente ou de otimização das operações, contribuindo para o crescimento nos próximos anos dos setores em território português.

Certamente que a visão futura para o financiamento especializado em Portugal é de otimismo, salvaguardando-se o imperativo dos *players* dos setores prosseguirem o caminho de transformação que têm demonstrado nos últimos anos.

# 03 Panorama atual



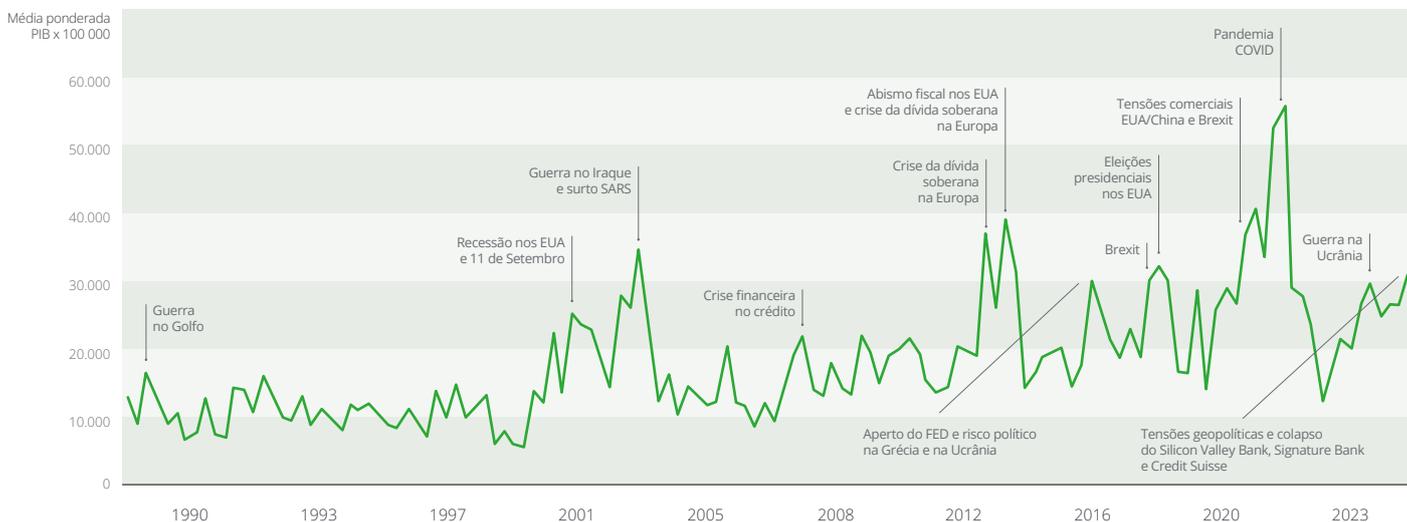


### CONTEXTO MACROECONÓMICO GLOBAL

A dinâmica dos setores de Leasing, Factoring e Renting é profundamente influenciada pelo contexto macroeconómico, onde a conjuntura global, regional e local, têm um impacto crucial no seu desempenho, a par com as tendências de evolução do negócio, da tecnologia, dos Clientes e da regulação, entre outros fatores.

O atual panorama económico mundial continua a apresentar um elevado grau de incerteza, decorrente das repercussões sentidas pela continuidade da guerra na Ucrânia, pelo conflito entre Israel e a Palestina e pela perceção da permanência da tensão geopolítica entre os Estados Unidos e a China. Num horizonte temporal mais alargado, tem-se vindo a assistir a um aumento da volatilidade e da incerteza global desde o início do século XXI.

### World Uncertainty Index



Fonte: FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL, WORLD UNCERTAINTY INDEX (wui) — Hites Ahir, Nicholas Bloom & Davide Furceri

Globalmente, para 2024, o Fundo Monetário Internacional estima um crescimento do produto interno bruto mundial em 3,2%, em linha com as estimativas mais recentes da OCDE que aponta para 3,1%. Já o Banco Mundial, menos otimista, apontava no seu *Global Economic Prospects* de janeiro de 2024, ainda com dados preliminares relativos a 2023, para um crescimento mundial em 2024 em torno de 2,4%.

Entre os blocos económicos mais desenvolvidos no mundo, de acordo com o Fundo Monetário Internacional no seu *World Economic Outlook* de abril 2024, o produto interno bruto cresceu 1,6% em 2023, tendo sido observado um crescimento de apenas 0,4% na Zona Euro, em comparação com 2,5% nos Estados Unidos da América e 1,9% no Japão.

Segundo os dados mais recentes do Eurostat, gabinete de estatísticas da União Europeia, a economia da Zona Euro terá crescido apenas 0,3% no 1º trimestre de 2024 após ter apresentado uma variação nula no PIB nos dois últimos trimestres de 2023. Não obstante, a Comissão Europeia aponta para um crescimento da Zona Euro em 2024 em torno de 0,8%, em linha com as previsões mais recentes do Fundo Monetário Internacional.

Quanto à inflação, as estimativas mais recentes de junho do Banco Central Europeu (BCE) para a zona do euro em 2024 é de fixar-se em torno 2,5% e possibilitar uma redução em 2025 para um valor próximo dos 2,0% alinhando-se assim com a meta de médio prazo, que é manter a inflação, estruturalmente, próxima de 2%. Esta previsão projeta um fortalecimento do crescimento em 2024 e 2025, com a diminuição das pressões inflacionistas e o crescimento dos rendimentos.

Após o crescimento acentuado nas taxas de juro ao longo de 2022 e 2023, decorrentes do ciclo inflacionista verificado, acredita-se na consolidação do processo de redução das taxas de inflação ao longo de 2024. Essa expectativa possibilitará, a nível global, a promoção de uma política monetária menos restritiva por parte dos principais bancos centrais, tendo já o Banco Central Europeu sinalizado, em 6 de junho, uma redução em 25 pontos base nas suas taxas de referência. Contudo, parece consensual no mercado, que a tendência descendente para as taxas de juro, a verificar-se, culminará em valores mais elevados do que as taxas históricas marginalmente baixas verificadas nas últimas décadas.

O contexto global suscita, pelas razões apresentadas, ainda muitas incertezas o que poderá condicionar a capacidade das empresas e instituições financeiras em expandir as suas operações, adquirir novos ativos e investir em projetos de médio prazo e iniciativas de crescimento.

## PANORAMA DA ECONOMIA PORTUGUESA

A economia portuguesa, tal como grande parte das economias mundiais, sofreu uma contração significativa na sua atividade económica durante o período pandémico, com particular impacto nos indicadores macroeconómicos referentes a 2020.

As medidas de confinamento e as restrições impostas para conter a propagação do vírus, resultaram em interrupções na produção industrial e nas cadeias de distribuição, no encerramento ou *lay-off* de empresas, na queda drástica no consumo e no investimento, entre outros efeitos adversos, impactaram fortemente o produto interno bruto (PIB) do país, com consequências diretas em outros indicadores macroeconómicos, nomeadamente, défices públicos.

No caso de Portugal, a contração de 8,4% no produto interno bruto em 2020, foi fortemente influenciado pela quebra significativa da atividade do setor do turismo, setor muito relevante para a economia nacional. Por outro lado, as interrupções nas cadeias de distribuição, sentidas globalmente, provocaram uma contração significativa no consumo privado e investimento, de 7,4% e 2,7%, respetivamente.

Após o ciclo pandémico, Portugal começou a recuperar gradualmente, à semelhança do verificado globalmente, tendo o Executivo português implementado um conjunto de medidas de estímulo económico e programas de apoio a empresas e particulares para mitigar os impactos negativos da pandemia global. O produto interno bruto recuperou, nos dois anos seguintes e em termos acumulados, cerca de 13% face à regressão de 8,4% verificada em 2020, devido aos crescimentos em 2021 e 2022, de 5,5% e 6,8%, respetivamente.

## PIB, Consumo e FBCF



Legenda

Consumo Privado Consumo Público FBCF PIB

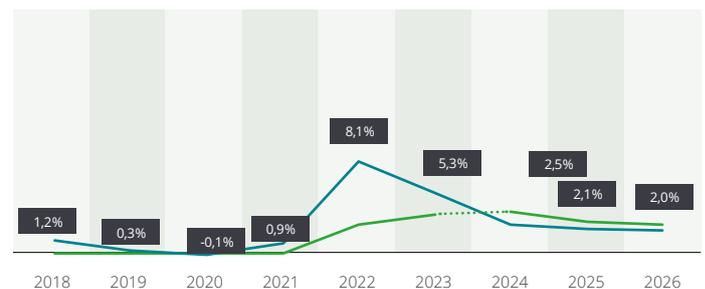
## Procura Interna, Exportações e Importações



Legenda

Exportações Importações Procura Interna

## Inflação e Taxa diretora BCE



Legenda

Taxa diretora BCE — Operações de refinanciamento Inflação total

Fonte: Banco de Portugal, boletim económico, março 2024

Consequentemente, após dois anos de elevada volatilidade, os indicadores económicos começaram a apresentar sinais de normalização, tendo-se observado, em 2023, um crescimento do produto interno bruto de 2,3%, de acordo com o Banco de Portugal, prevendo-se para 2024 um crescimento em torno de 2,0%. Para 2025, com a expectativa das taxas de juro retornarem níveis mais baixos e estáveis, o PIB português deverá voltar a apresentar um crescimento em torno de 2,3%, projetando-se, contudo, para 2026, um ritmo ligeiramente mais moderado do PIB em torno de 2,2%. Este cenário reflete uma estabilização contínua das condições macroeconómicas, proporcionando um ambiente mais previsível e favorável para o desenvolvimento económico sustentável.

Os dados do Banco de Portugal, divulgados no seu Boletim Económico de março de 2024, demonstram uma recuperação gradual no primeiro trimestre de 2024, impulsionada pelo aumento dos rendimentos reais e da procura externa e, por conseguinte, pelo aumento do consumo privado e das exportações. O consumo privado, após uma estagnação no primeiro semestre de 2023, está a recuperar devido à diminuição da incerteza e da perspetiva de estabilização da inflação, juntamente com um contexto de mercado de trabalho resiliente.

Relativamente à inflação, as estimativas de junho do Banco de Portugal apontam para uma taxa em torno de 2,5% em 2024. Esta previsão reflete uma expectativa de estabilização dos preços, após um período de elevada volatilidade e pressões inflacionárias intensificadas nos anos anteriores devido a fatores como a recuperação económica pós-pandemia e as flutuações nos preços dos bens energéticos. Para 2025, o Banco de Portugal prevê uma desaceleração adicional da inflação, fixando-se em torno de 2,1% e em 2026, a previsão de inflação situa-se em cerca de 2,0%, alinhando-se com o objetivo do BCE de manter a inflação próxima, mas abaixo, de 2% a médio prazo.

Com a confirmação da desaceleração da inflação, espera-se que as taxas de juro possam ser ajustadas de forma mais gradual, contribuindo para um ambiente de financiamento mais favorável para empresas e consumidores, e que favoreça não só o consumo, mas também o investimento. Neste contexto, no âmbito do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR) em vigor até 2026 e dos programas previstos no quadro da execução do Portugal 2030, destacam-se alguns dos setores económicos onde se espera que esses programas venham a representar maiores oportunidades de crescimento:

- Setor da saúde, decorrente de investimentos em infraestruturas hospitalares, equipamentos médicos e digitalização dos serviços de saúde;
- Setor da habitação, com a execução de programas de nova habitação acessível e melhoria das condições do parque habitacional existente, com foco na reabilitação urbana e eficiência energética;
- Setor da educação, decorrente de investimentos em infraestruturas escolares, modernização de equipamentos educativos e promoção de competências digitais através de programas de formação e qualificação profissional;
- Setores da tecnologia e inovação, com programas de apoio à transformação tecnológica no tecido empresarial e nos serviços do Estado;
- Setores da energia e ambiente, com programas de apoio à promoção de energias renováveis e transição para uma economia verde;
- Setores agrícola e florestal, com programas de apoio à modernização do setor agrícola e à gestão sustentável das florestas;
- Setores industriais, através de programas de incentivos para a modernização industrial, com foco na transição digital e verde, aumentando a competitividade das indústrias portuguesas no mercado global;
- Setor da administração pública, decorrente de investimentos na modernização e digitalização da administração pública para aumentar a eficiência e a qualidade dos serviços prestados aos cidadãos.

O Banco de Portugal prevê que o investimento possa acelerar nos próximos anos, reagindo à recuperação da procura global, ao alívio gradual das condições de financiamento e ao maior impulso dos fundos europeus. Estima-se que a FBCF possa crescer 3,3% em 2024, 6,1% em 2025 e 5% em 2026, beneficiando da aplicação dos fundos europeus e da evolução do investimento público, que se prevê atingir um crescimento de 24% em 2024, 16% em 2025 e 10% em 2026. O investimento das empresas poderá ganhar também maior dinamismo nos próximos anos com a estimativa de crescimentos anuais do investimento de 3% em 2024 e em torno de 5% em 2025 e 2026.

## EVOLUÇÃO RECENTE DOS SETORES DE FINANCIAMENTO ESPECIALIZADO EM PORTUGAL

### Leasing

Também conhecido como locação financeira, o Leasing é uma modalidade de financiamento onde a sociedade financeira (locadora) concede ao Cliente (locatário) o uso temporário de um bem, seja ele móvel ou imóvel, mediante o pagamento de uma renda mensal. Esta renda já inclui o pagamento do juro, cuja taxa, pode ser fixa ou variável. Ao término do contrato, o Cliente tem a opção de adquirir o bem mediante o pagamento do valor previamente definido no contrato (valor residual).



O Leasing abrange duas dimensões distintas, relacionadas com a possibilidade de financiar dois tipos de ativos: móveis e imóveis. O Leasing mobiliário engloba todo o financiamento em regime de locação financeira para aquisição de maquinaria, equipamentos e veículos (ligeiros e pesados). O Leasing imobiliário refere-se ao financiamento destinado a bens imóveis, para diversas finalidades, como habitação, edifícios industriais, escritórios, estabelecimentos comerciais e hotelaria.

Durante a vigência do contrato de Leasing, a propriedade jurídica do bem pertence à locadora. No final do período de financiamento, o locatário pode optar por pagar o valor residual e adquirir o bem ou devolvê-lo à locadora. O valor residual é previamente estabelecido no contrato e geralmente corresponde a uma percentagem do valor total do bem.

#### **Vantagens do Leasing**

- Possibilidade de financiamento a 100% do valor do ativo e aquisição do ativo no final do contrato;
- Não sujeição a Imposto do Selo e possibilidade de liquidação do IVA;
- Flexibilidade nos termos e condições do contrato, bem como a sua contratação;
- Taxas de juro e comissionamento potencialmente mais acessíveis que as alternativas de crédito tradicional.

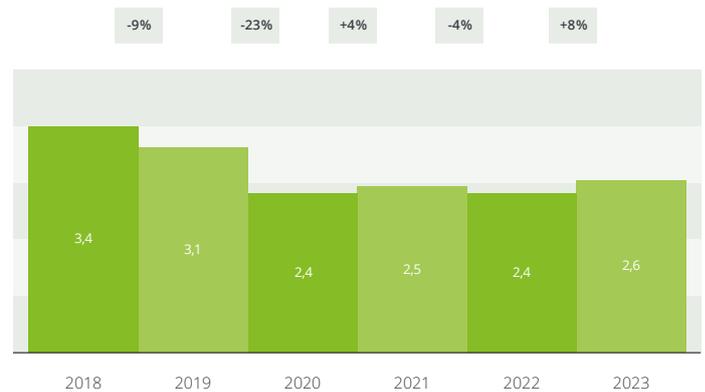
### Evolução do Leasing em Portugal

O setor do Leasing desempenha um papel fundamental na economia nacional, oferecendo uma variedade de benefícios tanto para empresas como para particulares, promovendo o crescimento do PIB, contribuindo para impulsionar a realização de investimentos produtivos e estimular a atividade económica, tendo alcançado em 2023, um volume de produção de Leasing ascendeu a €2,6 mil milhões, representando um crescimento face aos €2,4 mil milhões registados em 2022. No entanto, estes valores ainda estão abaixo dos observados no passado, como os €3,4 mil milhões verificados em 2018.

Analisando a trajetória da produção do setor do Leasing ao longo dos últimos anos, constata-se que, após um período de crescimento até 2018, a procura por este tipo de financiamento começou a abrandar, tendência que se acentuou significativamente durante o período pandémico. Desde então, a recuperação do setor tem sido caracterizada por uma trajetória de recuperação e crescimento, culminando com o ano de 2023 a registar o melhor desempenho desde o início da pandemia, indicando um possível sinal de inversão face à tendência de queda até aqui verificada.

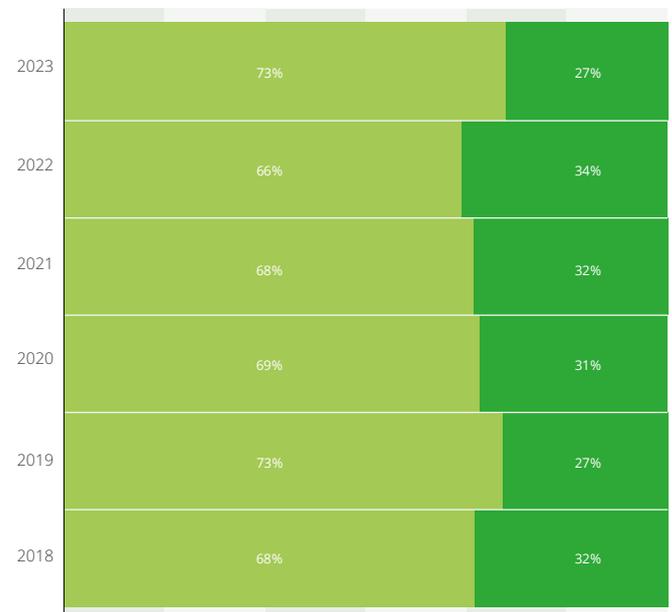
Nos últimos seis anos, observou-se um crescimento do peso do Leasing mobiliário, representando em 2023 mais 5 pontos percentuais face ao valor observado em 2018. Já o Leasing imobiliário, verificou em 2023, uma redução do seu peso no negócio de Leasing, correspondendo a 27% em 2023 após ter apresentado um pico em torno de 34% no ano anterior e quando, em 2018, representava cerca de 32% do total do setor.

### Volume total de produção do setor do Leasing em Portugal (em € mil milhões)



Fonte: ALF

### Repartição de Leasing Mobiliário e Imobiliário (por volume de produção)



#### Legenda

■ Leasing mobiliário ■ Leasing imobiliário

Fonte: ALF

### Leasing mobiliário

Quando se analisam os volumes de produção de forma segregada, observa-se que o Leasing mobiliário ainda não atingiu em 2023, os valores pré-pandemia, tendo alcançado um volume de produção de €1,9 mil milhões, representando um crescimento anual de 21% face a 2022, mas ainda assim, abaixo da produção verificada em 2018 e 2019. No que concerne à distribuição de ativos no Leasing mobiliário, merece destacar-se algumas mudanças na composição por oferta.

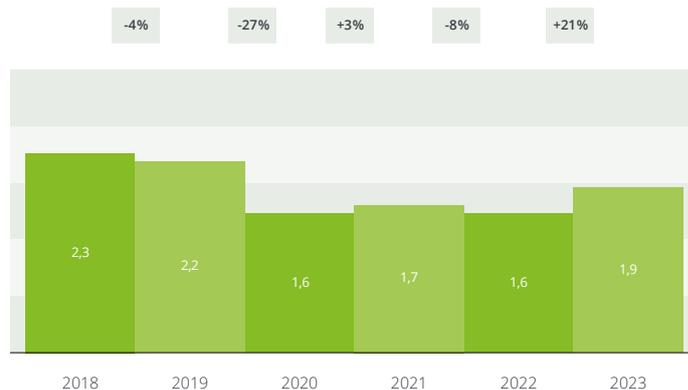
Verificou-se uma queda acentuada na participação do Leasing sobre veículos ligeiros de particulares a partir de 2020, tendo alcançado em 2023, apenas 2% do total do Leasing mobiliário. Em contrapartida, o Leasing sobre veículos ligeiros destinados a empresas, representou em 2023 cerca de 40% do volume de produção total do Leasing mobiliário, em comparação com 36% em 2018.

No Leasing sobre veículos pesados, observou-se um aumento da representatividade deste segmento no volume de produção total do Leasing mobiliário, atingindo em 2023 cerca de 26%, face a 15% em 2018.

Quanto ao Leasing de equipamentos tem-se assistido, ao longo dos últimos seis anos, a uma estabilização da sua representatividade no total do Leasing Mobiliário, encontrando-se em 2023 em torno de 32%.

### Volume de produção de Leasing Mobiliário em Portugal

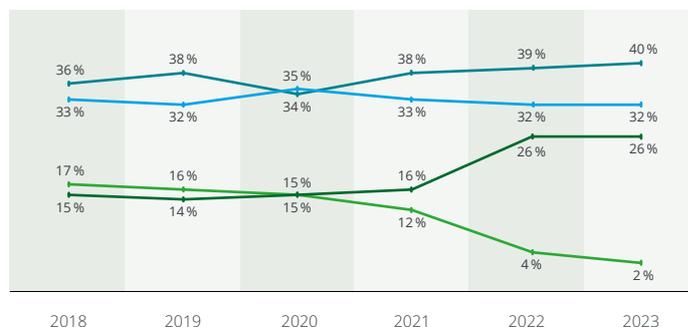
(em mil milhões de euros)



Fonte: ALF

### Distribuição de ativos no Leasing Mobiliário

(por volume de produção)



#### Legenda

- Evolução Leasing Veículos Ligeiros Particulares
- Evolução Leasing Veículos Pesados
- Evolução Leasing Veículos Ligeiros Empresas
- Evolução Leasing de Equipamentos

Fonte: ALF

### Leasing mobiliário versus FBCF de Equipamentos e Material de Transporte

O Leasing mobiliário desempenha um papel significativo na economia, especialmente no contexto da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF), que representa o investimento total em ativos fixos realizados pela economia.

Ao analisar-se a variação do volume de produção de Leasing mobiliário em relação à Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) de Equipamentos e Material de Transporte, observa-se que o Leasing mobiliário registou, em 2023, um crescimento de 21%, enquanto a FBCF de equipamentos e material de transporte teve um aumento menos expressivo em torno de 7%.

Em 2018, o peso do Leasing mobiliário na FBCF era de aproximadamente 16%, sublinhando a sua relevância como meio de financiamento para a aquisição de equipamentos e outros ativos móveis. Em 2023, esse peso foi de 13,5%, destacando que, apesar da ligeira redução percentual, o Leasing mobiliário continua a ser uma ferramenta crucial para o financiamento empresarial e o investimento nacional.

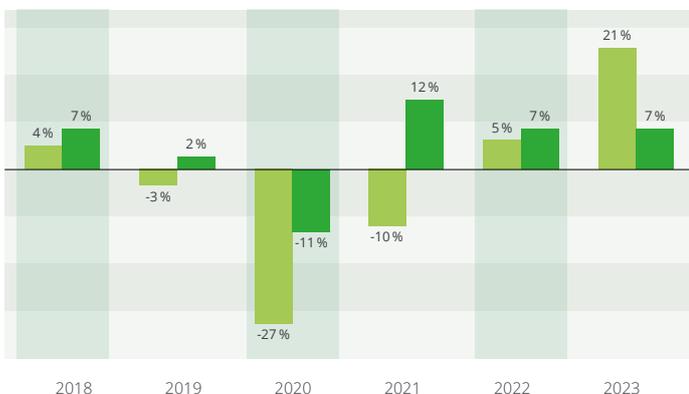
### Leasing imobiliário

Em 2023, o Leasing imobiliário totalizava um volume de produção de €0,7 mil milhões de euros, face a €1,1 mil milhões em 2018. Esta evolução menos positiva poderá ser atribuída, em parte, a uma oferta restritiva e limitada, mas também à falta de conhecimento do mercado para essas soluções de financiamento.

Nos últimos anos, observou-se uma progressão relativamente lenta ou praticamente inexistente no desenvolvimento e na promoção do Leasing imobiliário como uma alternativa viável para a aquisição de imóveis. A falta de iniciativas de comunicação para informar o mercado sobre os benefícios e as vantagens do Leasing em comparação com outras soluções de financiamento tradicionais pode contribuir para uma adoção mais lenta por parte dos potenciais clientes e investidores.

Além disso, alguns processos envolvidos no Leasing imobiliário, como a avaliação dos riscos, a estruturação dos contratos e as questões regulatórias, podem também contribuir para a sua menor expansão.

### Variação do volume de produção no Leasing Mobiliário vs variação da FBCF de Equipamentos e Material de Transporte



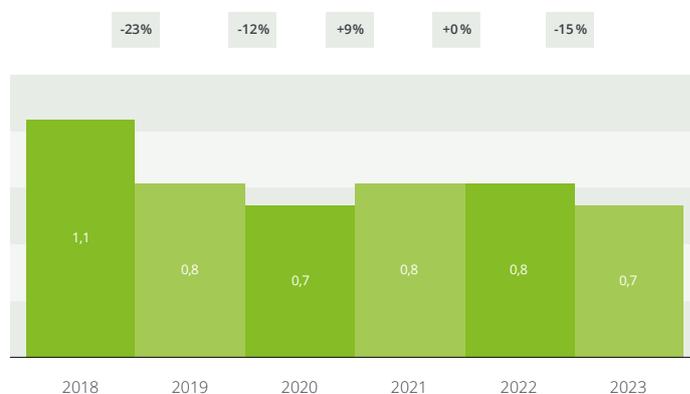
**Legenda**

■ Leasing mobiliário ■ FBCF equipamentos e material de transporte

Fonte: ALF; INE

© 2024. Para informação, contacte Deloitte Business Consulting S. A.

### Volume de produção de Leasing Imobiliário em Portugal (em € mil milhões)



Fonte: ALF

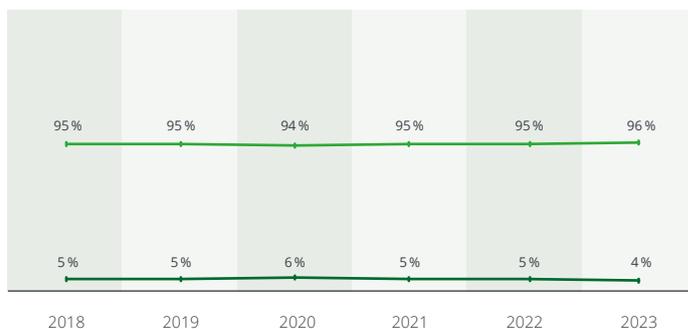
Ainda assim, historicamente, o setor empresarial e as entidades públicas têm desempenhado um papel fundamental no mercado de Leasing imobiliário em Portugal. Esse envolvimento tem sido reforçado desde a recuperação económica após a crise financeira global, alcançando um peso relativo de 96% em 2023, em comparação com os 89% registados em 2010. Essa tendência não é surpreendente, considerando que a oferta de Leasing imobiliário visa essencialmente financiar escritórios, armazéns, espaços comerciais e industriais, destinados a empresas e ao setor público. Por outro lado, o financiamento de propriedades residenciais a particulares com estas soluções tem uma presença muito pouco expressiva em Portugal.

**Leasing imobiliário versus FBCF Construção**

O Leasing imobiliário tem demonstrado uma quebra no volume de produção ao longo dos últimos anos, com exceção dos anos de 2018 e 2021, que apresentaram variações positivas. Relativamente à FBCF na Construção, as oscilações foram menos expressivas, mas ainda assim positivas ao longo do período analisado.

Em 2023, o Leasing imobiliário registou uma contração de aproximadamente 15%, enquanto a FBCF na Construção praticamente não teve variação, resultando numa redução do peso do Leasing imobiliário para 3,6% do total do investimento em construção. Em 2018, o peso do Leasing imobiliário na FBCF era de aproximadamente 7%, sublinhando uma redução ao longo dos anos.

**Distribuição de ativos por tipo de cliente no Leasing Imobiliário**  
(por volume de produção)

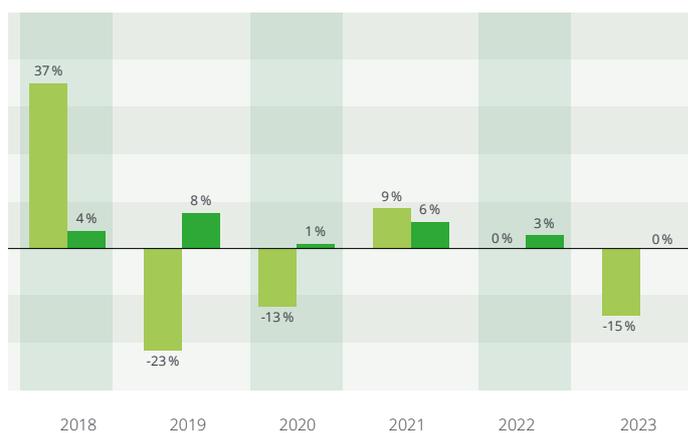


**Legenda**

- Evolução Leasing Imobiliário Empresas/Entidades Públicas
- Evolução Leasing Imobiliário Particulares

Fonte: ALF

**Variação do volume de produção no Leasing Imobiliário vs variação da FBCF de Construção**



**Legenda**

- Leasing imobiliário
- FBCF construção

Fonte: ALF; INE

O Renting de viaturas é uma solução de mobilidade que assenta no aluguer de veículos automóveis sem condutor durante um período pré-determinado, que inclui todos os serviços necessários ao seu normal funcionamento e conservação, acompanhado por um conjunto de serviços adicionais. Durante o contrato de Renting, o Cliente tem acesso ao veículo conforme os termos estabelecidos, incluindo prazos e quilometragem de utilização, através do pagamento de uma renda mensal fixa. Não existe a expectativa de aquisição do veículo no final do contrato, e todas as despesas associadas à utilização e manutenção são suportadas integralmente pela entidade fornecedora do veículo em regime de Renting.

### **Renting**

As soluções de Locação Operacional, ou Renting, poderão aplicar-se a diversas tipologias de bens e equipamentos, apesar de maioritariamente ser adotado e o mercado português estar organizado no âmbito de viaturas ligeiras. A saber:

**Veículos:** Carros, caravanas, camiões, autocarros, motociclos e outros tipos de veículos ligeiros e pesados;

**Equipamentos de Escritório:** Pode incluir computadores, impressoras, mobiliário de escritório e outros equipamentos necessários para operações de escritório;

**Equipamentos Industriais:** Maquinaria especializada, equipamentos de construção e outros equipamentos utilizados em operações industriais podem ser alugados por meio de contratos de Renting.

Este serviço destina-se a todos os agentes económicos, desde empresas e empresários em nome individual até profissionais liberais, administração pública e particulares.

No Renting de viaturas, o Cliente pode usufruir do veículo dentro das condições pré-estabelecidas, mediante o pagamento de uma renda fixa. Todas as despesas operacionais, como serviços de manutenção, assistência, seguros e impostos, são previstas no contrato de Renting e não representam custos adicionais para o Cliente. A propriedade do veículo permanece com a empresa de Renting, sendo comum os Clientes renovarem os contratos para obter veículos mais recentes, mantendo assim frotas modernas, operacionais e ajustadas às necessidades dos Clientes.

Os consumidores estão cada vez mais conscientes do impacto ambiental das suas escolhas de mobilidade. As empresas de aluguer de Renting estão a responder a esta tendência, incorporando veículos elétricos nas suas frotas e explorando formas de reduzir as emissões de carbono.

#### **Vantagens do Renting**

- Viabilização de usufruto do bem enquanto despesa operacional diferida no tempo;
- Redução da exposição aos riscos associados à desvalorização e utilização;
- Previsibilidade nos custos de utilização do bem;
- Possibilidade de gestão integral de serviços complementares.

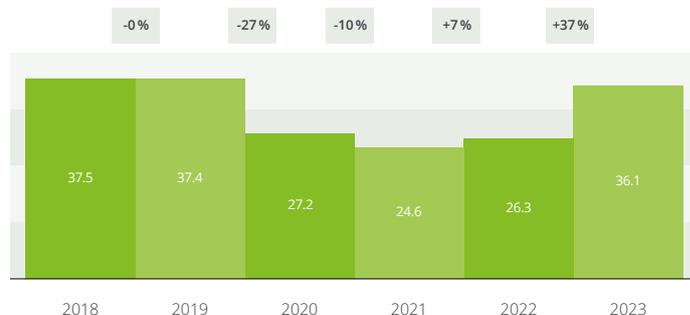
### Evolução do Renting em Portugal

Em Portugal, o Renting é caracterizado como uma solução de mobilidade flexível e eficiente, predominantemente utilizado para veículos de transporte, evidenciando a sua atratividade tanto para empresas como para particulares. Nos últimos anos, esta modalidade tem-se expandido para além das grandes empresas, verificando-se uma maior adesão por parte das pequenas e médias empresas e até mesmo entre consumidores particulares, refletindo uma mudança nas preferências do mercado para soluções de gestão das frotas empresariais e aquisição de veículos. Igualmente o setor público tem vindo a adotar esta solução de forma crescente e, em concreto, no parque de veículos do Estado (PVE).

Antes do período pandémico, o Renting era uma modalidade em crescimento constante e com variações anuais acima dos 10%. A recuperação pós-pandemia veio confirmar a resiliência e a atratividade do Renting. Mesmo após a queda inicial provocada pela incerteza económica e pelas restrições impostas durante a pandemia, o setor mostrou sinais claros de recuperação. Em 2023, observou-se uma subida de 37% em relação a 2022, refletindo uma reposição quase integral do setor.

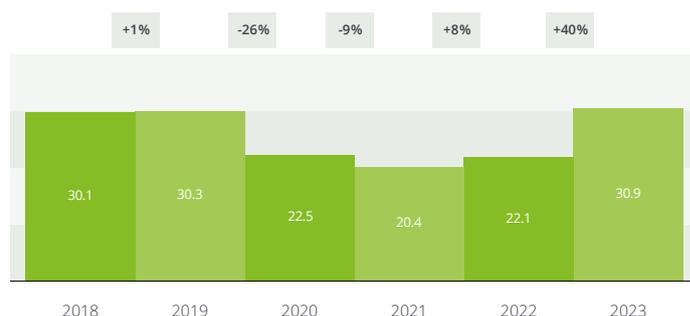
Relativamente ao tipo de viaturas em frota, a maioria dos veículos adquiridos em regime de Renting são automóveis de passageiros. Este tipo de veículos tem assumido, ao longo dos últimos anos, um peso superior a 80% e tem vindo a consolidar a sua relevância. Em 2023, os automóveis de passageiros representavam 86% do total da produção anual de viaturas em Renting comparativamente com os veículos comerciais que representam apenas 14%.

### Volume total de produção do setor do Renting em Portugal (em mil unidades)



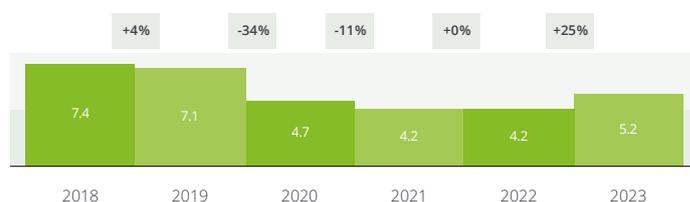
Fonte: ALF

### Volume de produção de Renting veículos de passageiros (em mil unidades)



Fonte: ALF

### Volume de produção de Renting veículos comerciais (em mil unidades)



Fonte: ALF

### Repartição do volume de produção de Renting (por n.º de unidades de viaturas por categoria)



Legenda

■ Viaturas de passageiros ■ Viaturas comerciais

Fonte: ALF

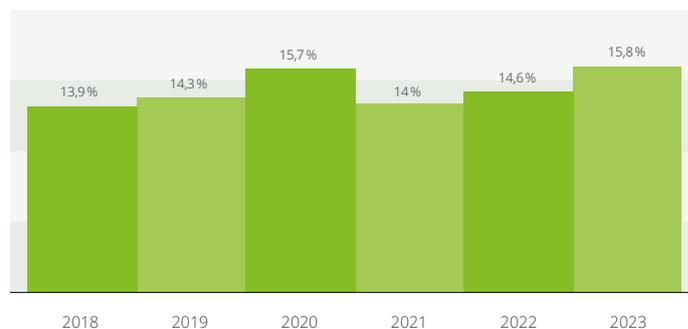
### Renting versus Viaturas Ligeiras Novas Vendidas

O Renting tem vindo a ganhar cada vez mais peso no mercado de viaturas ligeiras novas vendidas, refletindo uma tendência crescente e uma mudança significativa nas preferências de consumidores e empresas em relação à aquisição de veículos. Em 2018, o Renting representava 13,9% do total de viaturas ligeiras novas vendidas, tendo atingido em 2023 o valor histórico mais alto, com 15,8% das viaturas ligeiras novas vendidas adquiridas através de Renting. Esta evolução não só destaca a resiliência do mercado de Renting, mas também sublinha o contributo significativo do setor para a renovação do parque automóvel.

A evolução do tipo de propulsão dos veículos registados em Portugal, revela uma transformação significativa nas preferências dos consumidores. Em 2022, os veículos a gasolina e gasóleo dominavam o mercado, representando 42% e 18% das novas matrículas, respetivamente. No primeiro semestre de 2023, o peso dos veículos elétricos e híbridos começa a ultrapassar os veículos a gasóleo, sendo que a gasolina começa também a perder terreno. Essa redução significativa pode ser atribuída a várias razões, incluindo a crescente consciencialização ambiental, as políticas governamentais que desincentivam o uso de combustíveis fósseis e as restrições nas zonas de baixas emissões em várias cidades. Os veículos elétricos (VE) e os híbridos têm mostrado um crescimento notável. A participação dos VE aumentou de 12% em 2022 para 18% em 2023. Esta tendência reflete um aumento na adoção de veículos mais sustentáveis, impulsionada por incentivos fiscais, subsídios governamentais, avanços tecnológicos que melhoram a autonomia das viaturas e a infraestrutura de carregamento mais desenvolvida.

A evolução da frota automóvel em Renting tem seguido uma trajetória semelhante à produção anual, demonstrando um crescimento significativo ao longo dos últimos anos. Em 2018, o número de veículos em Renting totalizava 115.603, enquanto em 2023 esse número alcançou 133.748 unidades, representando um aumento de aproximadamente 16% na frota.

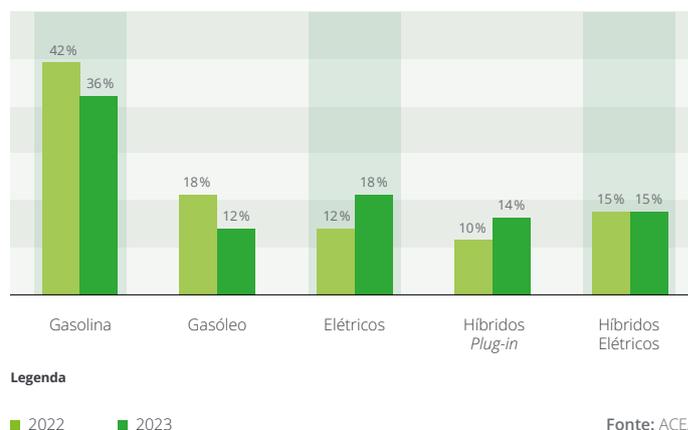
### Renting versus total de viaturas ligeiras novas vendidas



Fonte: ALF; ACAP

### Varição dos veículos registados em Portugal

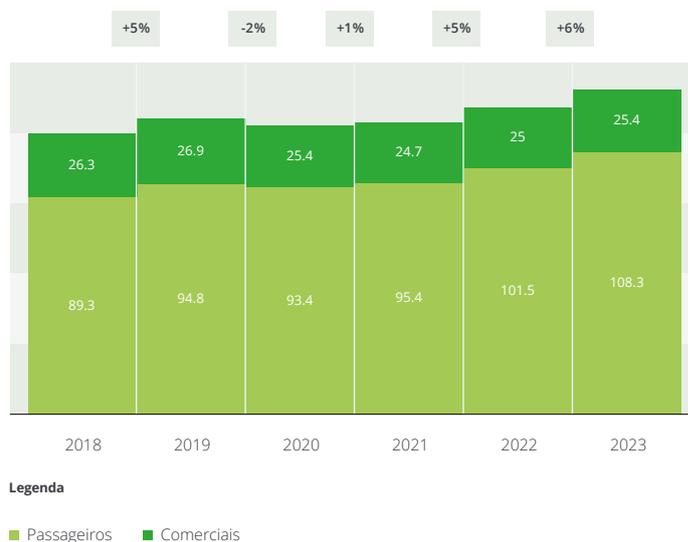
(por tipo de propulsão)



Fonte: ACEA

### Total frota gerida

(milhares de unidades no final de cada período anual)



### Factoring

O Factoring é um instrumento financeiro fundamental para empresas que procuram otimizar a gestão de tesouraria e melhorar a liquidez do seu negócio. Trata-se de um mecanismo que envolve a venda de créditos de curto prazo (principalmente faturas) a uma instituição financeira, permitindo a antecipação dos pagamentos de Clientes e fornecendo serviços de gestão e cobrança.

O processo de Factoring envolve três partes principais: o Factor, o Aderente e o Devedor. O Factor é a entidade financeira que adquire os créditos do Aderente, representando este a empresa que requer os serviços. O Devedor, por sua vez, é o Cliente do Aderente, que realiza o pagamento das faturas. A operação de Factoring permite ao Aderente antecipar o pagamento dos valores das faturas, obtendo liquidez imediata.

Acordadas as condições da transferência, o Aderente e o Factor assinam um contrato de Factoring, pelo qual o Aderente cede os créditos para o Factor. O Factor, agora na posição de credor, informa o Devedor sobre a cessão dos créditos e o seu direito de recebimento. Se o Aderente desejar, o Factor pode adiantar os fundos.



O processo de Factoring começa quando uma empresa (o Aderente) vende produtos ou presta serviços a crédito a outra empresa (o Devedor) e cede esse crédito a uma instituição financeira.

#### Modalidades de Factoring

- **Com recurso** — Aderente assume a responsabilidade pelo pagamento caso o Devedor não cumpra com as suas obrigações;
- **Sem recurso** — Aderente não tem responsabilidade pelo pagamento, cabendo ao Factor assumir o risco de incumprimento;
- **Notificado** — Principal método de funcionamento em que o Aderente emite uma notificação ao Devedor informando-o que as suas dívidas foram cedidas à Factor;
- **Não notificado** — Processo de cobrança é realizado pela empresa Aderente de forma confidencial;
- **Importação/Exportação** — Permite a gestão dos créditos em transações internacionais;
- **Confirming/Reverse Factoring** — O Factor paga diretamente aos fornecedores do seu Cliente. Os fornecedores podem solicitar à Factor a antecipação desses pagamentos, caso em que se transformam em Aderentes de um contrato de Factoring.

### Evolução do Factoring em Portugal

O Factoring tem demonstrado um crescimento significativo em Portugal ao longo dos últimos anos, consolidando-se como um instrumento financeiro vital para a liquidez e a gestão de tesouraria das empresas. A produção total de Factoring e Confirming tem crescido nos últimos anos de forma consistente, passando de 31,8 mil milhões de euros em 2018 para 44,2 mil milhões de euros em 2023. Embora tenha sofrido uma leve queda em 2020, o setor mostrou uma recuperação expressiva nos anos subsequentes, superando os valores máximos históricos.

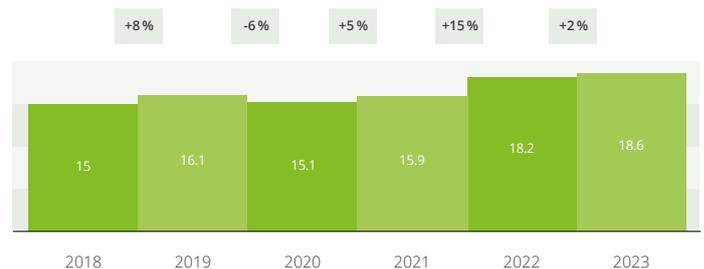
Nos últimos seis anos, entre 2018 e 2023, observou-se uma evolução distinta entre Factoring doméstico, Factoring internacional e Confirming:

- No Factoring doméstico assistiu-se a um crescimento do volume de produção de €15,0 mil milhões em 2018 para €18,6 mil milhões em 2023, destacando-se, nesse período, o crescimento anual significativo de 15% verificado em 2022;
- No Factoring internacional, embora o volume de produção tenha sofrido quedas até 2020, verificou-se uma recuperação nos anos seguintes, crescendo de €5,1 mil milhões em 2018 para €5,7 mil milhões em 2023, merecendo destaque o crescimento de 25% verificado em 2022;
- No Confirming, registou-se um crescimento muito significativo, passando de €11,7 mil milhões em 2018 para €19,9 mil milhões em 2023, merecendo destacar-se os crescimentos verificados a partir de 2021, em particular em 2022, com variação positiva de 29%.

### Volume total de produção do setor de Factoring e Confirming em Portugal (em € mil milhões)

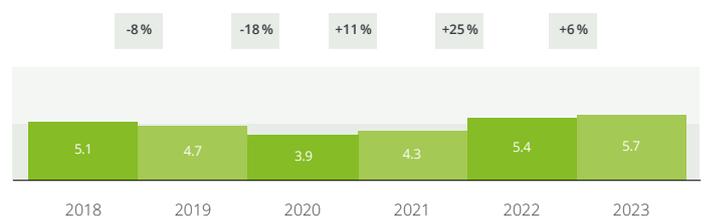


### Volume de produção de Factoring doméstico (em € mil milhões)



Fonte: ALF

### Volume de produção de Factoring internacional (em € mil milhões)



Fonte: ALF

### Volume de produção de Confirming (em € mil milhões)



Fonte: ALF

Historicamente, o Factoring doméstico sempre foi a tipologia de oferta mais predominante na produção total de Factoring em Portugal. No entanto, tanto o Factoring internacional como o Confirming têm vindo a apresentar maiores taxas de crescimento e pela primeira vez, em 2022 o volume de produção de Confirming superou o verificado em Factoring doméstico, tornando-se assim a modalidade de Factoring mais relevante e com maior peso no mercado português.

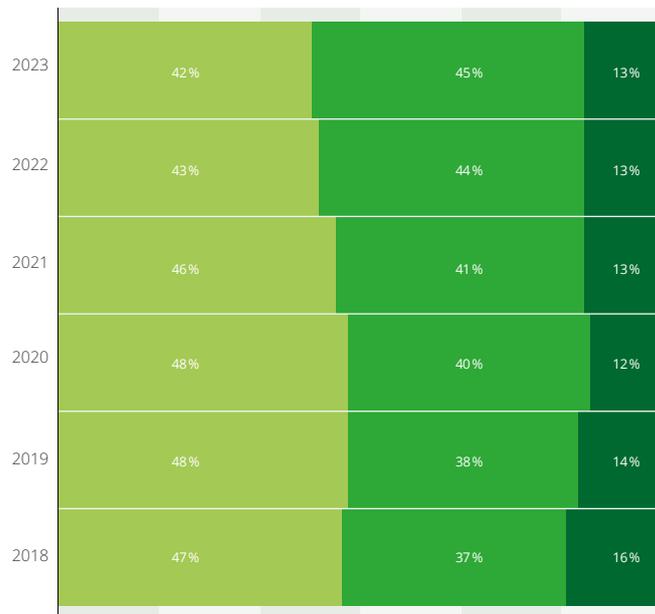
**Factoring doméstico em Portugal**  
**— Recurso versus Sem recurso**

O Factoring doméstico tem vindo a perder, nos últimos anos, alguma relevância dentro do setor de Factoring em Portugal, passando de uma representatividade de 47% em 2018 para 42% em 2023.

Em 2018, o Factoring com recurso representava 35% do total, com um valor de €5.2 mil milhões, enquanto o Factoring sem recurso representava 65%, totalizando €9.7 mil milhões. Ao longo dos anos, a participação do Factoring com recurso aumentou, atingindo 47% em 2023 com um valor de €8.7 mil milhões, enquanto o Factoring sem recurso caiu para 53%, com aproximadamente €10 mil milhões.

A distribuição entre Factoring com recurso e sem recurso tem-se mantido relativamente estável ao longo do período em análise, com um ligeiro crescimento do peso do Factoring sem recurso nos últimos dois anos.

**Repartição do volume de produção de Factoring**  
 (por tipologia)

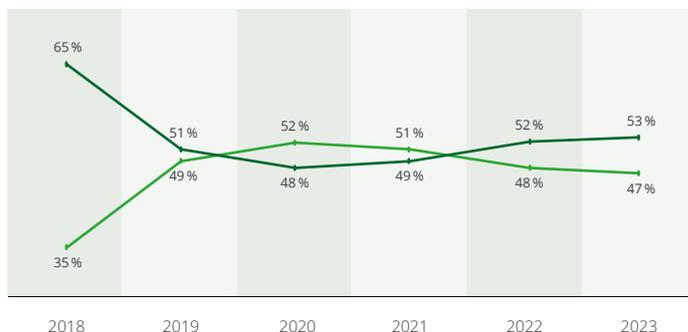


**Legenda**

Factoring doméstico    Confirming    Factoring internacional

Fonte: ALF; EU Federation

**Repartição das tipologias de Factoring Doméstico**  
 (por volume de produção)



**Legenda**

Factoring doméstico com recurso    Factoring doméstico sem recurso

Fonte: ALF

### Factoring internacional em Portugal — Importação versus Exportação

A produção total do Factoring internacional cresceu de €5,1 mil milhões para €5,7 mil milhões, resultando num crescimento em torno de 12% entre 2018 e 2023. No entanto, o seu peso no total do Factoring recuou de 16% para 13%.

Maioritariamente, o Factoring internacional em Portugal é sustentado no Factoring à exportação que, entre 2018 e 2023, registou volumes de créditos tomados próximos de 4,8 mil milhões e €5,2 mil milhões, respetivamente, correspondendo a um crescimento no período de 8%. Já o Factoring à importação, apresenta volumes de créditos tomados mais reduzidos, tendo-se verificado em 2023 um volume de €0,5 mil milhões, em comparação com um volume de €0,3 mil milhões em 2018, o que corresponde a um crescimento de 67%.

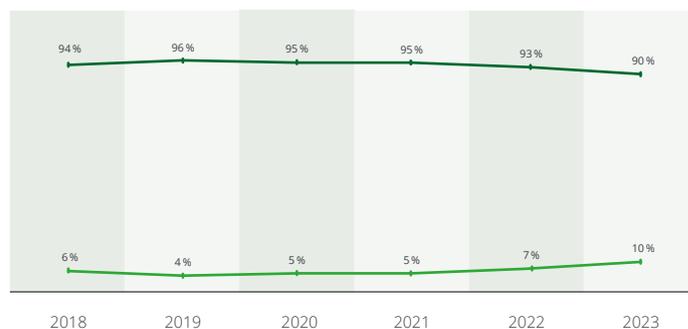
Caso comparemos a evolução do Factoring neste segmento em relação ao crescimento das importações e exportações em Portugal, os volumes de produção de Factoring não têm acompanhado as trajetórias de crescimento das importações e das exportações, que cresceram entre 2018 e 2023, 40% e 41%, respetivamente.

Assiste-se, contudo, a um crescimento dos volumes de produção do Factoring internacional, refletindo a importância cada vez maior do setor, e especialmente do Factoring à exportação, como uma ferramenta essencial no quadro da exportação de bens e serviços por parte das empresas nacionais.

### Factoring versus PIB

Em termos globais, em 2023 o Factoring em Portugal, em todas as suas tipologias doméstico, internacional e Confirming, apresentou uma produção agregada em créditos tomados no valor de €44,2 mil milhões, aumentando o seu volume em 5% relativamente ao ano anterior, alcançando um volume recorde, em termos históricos, tendo-se contudo, verificado um abrandamento, ainda que marginal, face ao produto interno bruto do país.

### Repartição das tipologias de Factoring internacional (por volume de produção)



#### Legenda

- Factoring Internacional — Importação
- Factoring Internacional — Exportação

Fonte: ALF

### Volume de Créditos tomados em Factoring (em € mil milhões) e peso no PIB



#### Legenda

- Créditos tomados
- PIB

Fonte: ALF; EU Federation

**COMPARAÇÃO DOS SETORES EM PORTUGAL COM OUTROS PAÍSES**

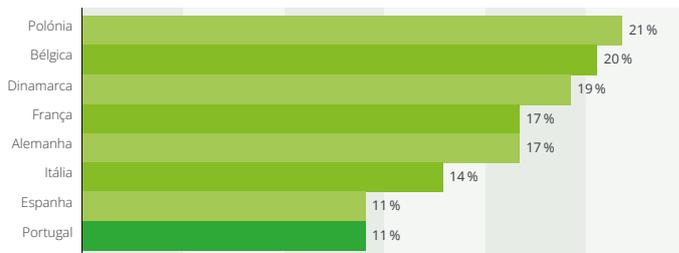
**Evolução do Leasing na Europa**

A taxa de penetração do Leasing em diversos países europeus em 2023, caracteriza-se por uma predominância do Leasing mobiliário em detrimento do Leasing imobiliário, contudo, os diferentes países apresentam diferenças significativas nas suas taxas de penetração, destacando-se pela positiva os países do centro e norte da Europa em comparação com os países da Europa do Sul que apresentam taxas de penetração inferiores. Nesse contexto, o setor do Leasing em Portugal, apresenta uma taxa de penetração mais reduzida, alcançando apenas 11%.

A produção de Leasing mobiliário na Europa evidenciou uma tendência de crescimento nos últimos anos, com exceção de 2020, que registou uma queda significativa de aproximadamente 14%, devido aos efeitos globais da pandemia. Desde então, tem-se observado uma recuperação e de acordo com os últimos dados estatísticos referentes a 2023, verificou-se, nesse período, um crescimento em torno de 12% na Europa. Em Portugal, as oscilações tendem a ser mais significativas, face às verificadas na Europa.

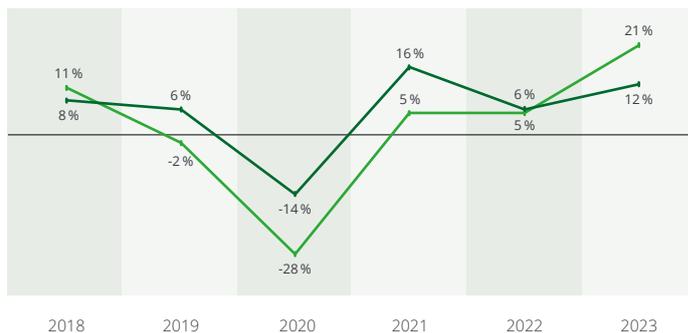
Relativamente à produção de Leasing imobiliário na Europa, tem-se observado um declínio ou estagnação do volume de produção nos últimos anos, com exceção de 2021, condicionando desta forma os resultados agregados do setor de Leasing. Portugal segue de perto a evolução da produção de Leasing imobiliário na Europa, com exceção a uma menor correlação em 2018 e 2019.

**Taxa de Penetração — Leasing, 2023**  
(volume de produção de Leasing vs FBCF)



Fonte: LEASEUROPE

**Variação Anual da Produção de Leasing Mobiliário**  
(por volume de produção)

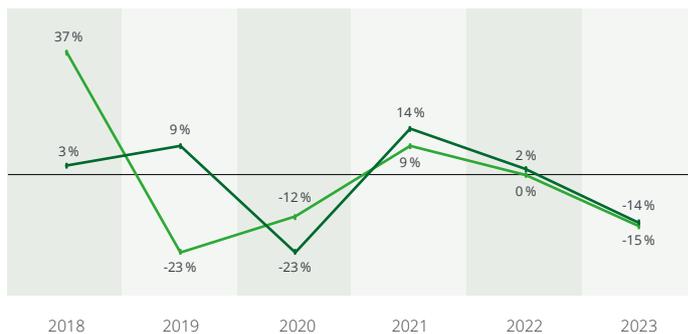


Legenda

Portugal Média Europeia

Fonte: LEASEUROPE

**Variação Anual da Produção de Leasing Imobiliário**  
(por volume de produção)



Legenda

Portugal Média Europeia

Fonte: LEASEUROPE

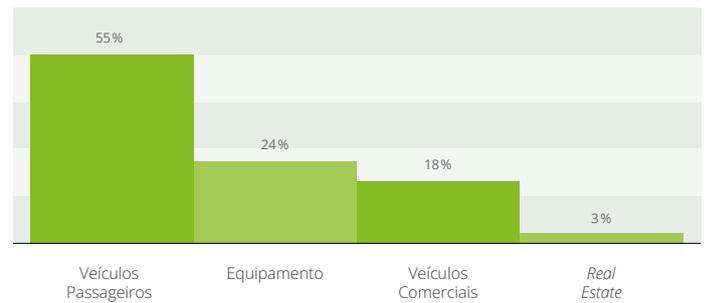
Em 2023, o mercado do Leasing sobre veículos de passageiros e veículos comerciais, representaram 73% do total de novos volumes concedidos pelo setor, ascendendo a €330,5 mil milhões, mantendo-se como o segmento de maior volume de ativos no mercado europeu de Leasing.

O Leasing de veículos comerciais teve um desempenho similar ao de veículos de passageiros, com uma taxa de crescimento de 14,4% e 14,5% respetivamente, correspondendo a aproximadamente €81,2 mil milhões de produção em veículos comerciais e €249,3 mil milhões de produção em veículos de passageiros no mercado europeu. No segmento de equipamentos, merece destacar-se a maquinaria e equipamento industrial com taxa de crescimento de apenas de 2,2%, devendo também assinalar-se o decréscimo de 6,6% em equipamentos de escritório.

Em relação ao Leasing mobiliário de novos equipamentos, não se verificam alterações relevantes no perfil de Clientes ao longo dos últimos anos, continuando o setor empresarial a representar cerca de 75% do mercado de Leasing de equipamentos, onde as atividades económicas de serviços, indústria e construção se destacam como os mais relevantes. Em contrapartida, o setor público, apresenta uma adesão marginal, ascendendo a apenas 3% do mercado de Leasing de equipamentos na Europa.

### Produção de Leasing na Europa, 2023

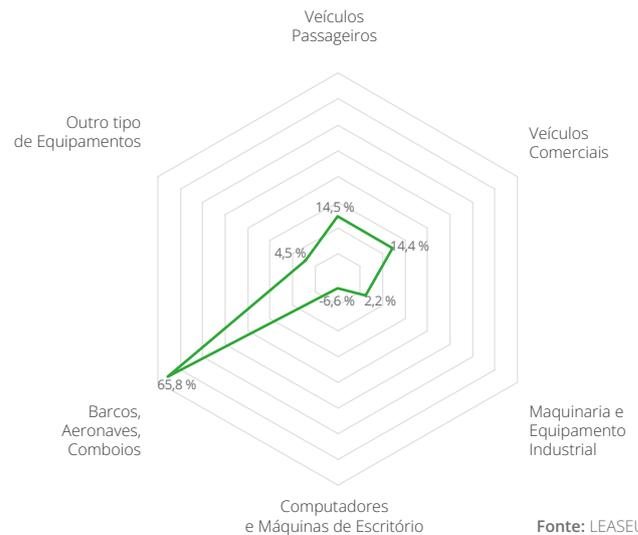
(por tipo de ativo)



Fonte: LEASEUROPE

### Varição da produção de Leasing na Europa, 2023

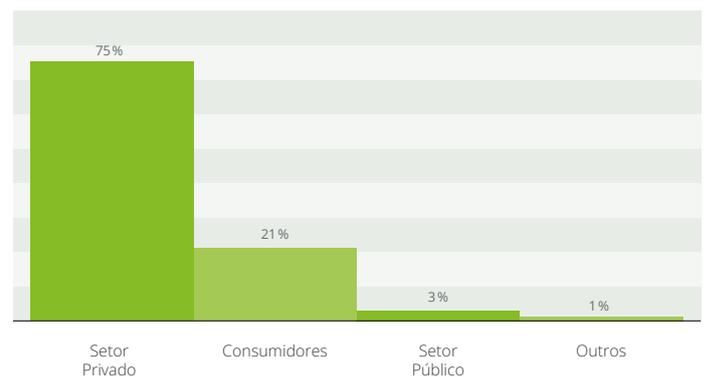
(por tipo de ativo)



Fonte: LEASEUROPE

### Produção de Leasing Mobiliário de equipamentos na Europa, 2023

(volumes de produção por tipologia de cliente)



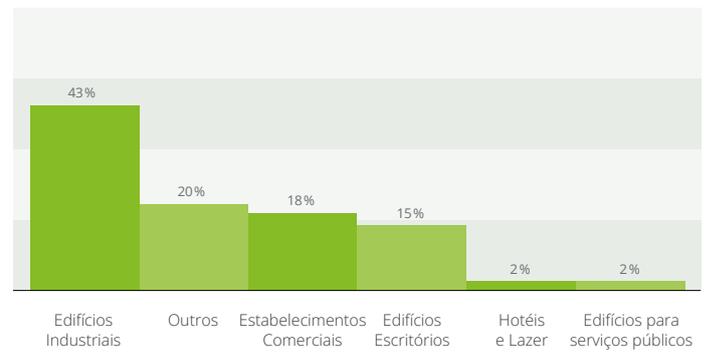
Fonte: LEASEUROPE

O Leasing imobiliário representa cerca de 3% do total do negócio de Leasing na Europa. Em 2023, o mercado viu um decréscimo significativo de 14,2% face a 2022, alcançando €12 mil milhões, assistindo-se, também, a uma redução em 18,9% no número de novos contratos celebrados.

Ao comparar os valores de produção de Leasing entre Portugal e a Europa, verificam-se algumas diferenças significativas na distribuição entre os diferentes segmentos. Apesar do segmento de Equipamentos apresentar, em 2023, um peso idêntico de 24% em Portugal e na média europeia, verificam-se maiores disparidades nos segmentos de veículos e imobiliário. Em Portugal, os veículos de passageiros e comerciais representam 50% do total de Leasing, enquanto na Europa, o Leasing dessa tipologia de veículos detém uma quota dominante de 73%. Quanto ao Leasing imobiliário, em Portugal, o peso é de 27% do total de produção de Leasing, em contraste com uma média europeia de apenas 3%.

### Produção de Leasing Imobiliário, 2023

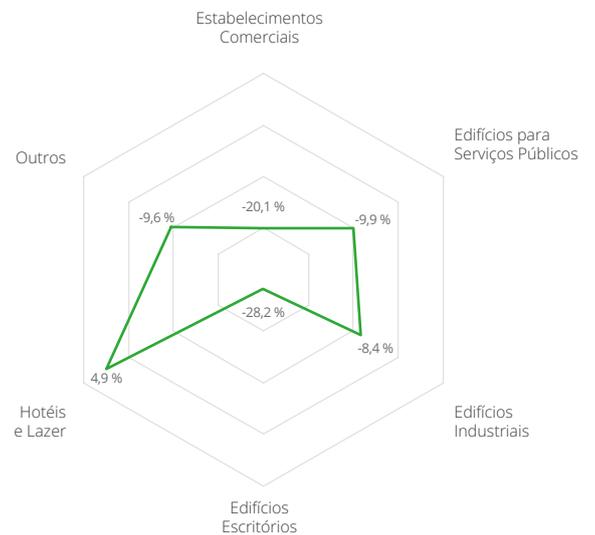
(por volumes de produção e tipologia de edifício)



Fonte: LEASEUROPE

### Varição do volume de produção de Leasing Imobiliário, 2023

(por tipologia de edifício)



Fonte: LEASEUROPE

### Evolução do Renting na Europa

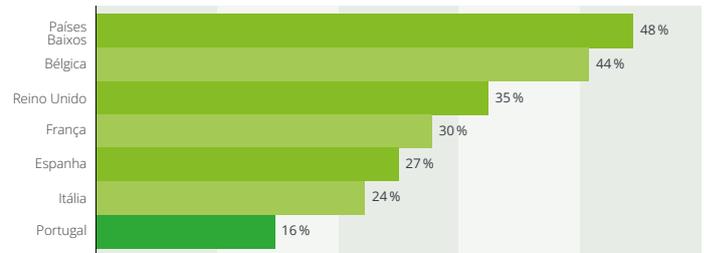
A taxa de penetração do Renting tem demonstrado um crescimento consistente na Europa, destacando-se os Países Baixos como líderes em Renting, seguindo-se a Bélgica, Reino Unido e França. Portugal, por sua vez, figura como um dos países com menor taxa de penetração, indicando uma margem considerável de evolução para os próximos anos.

Na Europa, a idade média do parque automóvel em 2023 é de 5,6 anos. Observa-se que os países mais desenvolvidos tendem a renovar sua frota com maior frequência, enquanto os países com menor capacidade financeira geralmente possuem uma frota mais antiga devido às condições económicas. Já Portugal, apresenta um parque automóvel com uma antiguidade média acima da média da União Europeia, onde o Renting poderá desempenhar um papel crucial na renovação do parque automóvel, facilitando o acesso a veículos mais modernos e ambientalmente mais eficientes.

Adicionalmente, a evolução do tipo de propulsão dos veículos adquiridos na União Europeia revela uma tendência para uma menor procura por veículos de combustão interna (gasóleo e gasolina) e uma crescente adoção de veículos elétricos e híbridos, refletindo uma maior consciencialização ambiental por parte dos consumidores europeus, suportado por incentivos governamentais e regulamentação de apoio a essa transição. Já em Portugal, assiste-se a uma procura por veículos elétricos e híbridos *plug-in* a um ritmo superior à média europeia.

### Taxa de penetração – Renting, 2023

(n.º de viaturas adquiridas por Renting vs n.º total de veículos de passageiros novos registados no ano)



Fonte: ALF; ACEA; ACAP — Aquisição de veículos de passageiros novos por renting / total de registos de veículos de passageiros novos, 2023

### Idade média do parque automóvel na Europa, 2023

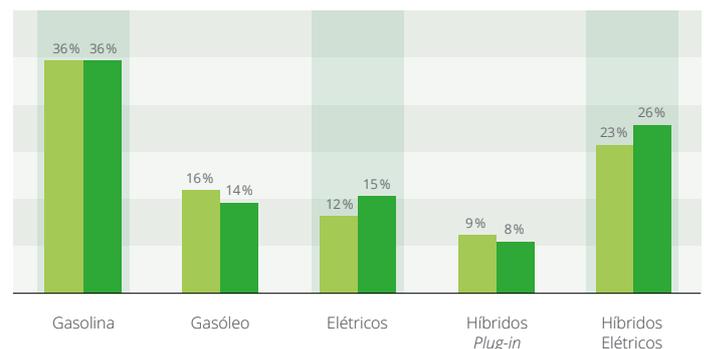
(n.º de anos)



Fonte: Arval Mobility Observatory, 2023

### Tipologia de propulsão automóvel na União Europeia

(em % dos registos totais)



Legenda

■ 2022 ■ 2023

Fonte: ACEA

### Evolução do Factoring na Europa

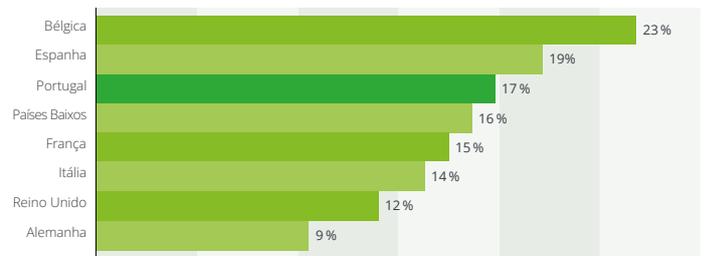
A taxa de penetração do Factoring e Confirming, é tipicamente medida pelo peso desses produtos no Produto Interno Bruto, sendo um indicador importante da sua utilização face ao nível de trocas comerciais e atividade económica de cada país. As maiores taxas de penetração encontram-se em países como Bélgica, Espanha, Portugal e Países Baixos com taxas acima dos 15%.

Um dos fatores que podem ajudar a justificar uma taxa de penetração em Portugal superior à média europeia, é que, em Portugal, os prazos têm tendência a ser mais longos do que a média europeia (57 dias versus 41 dias), segundo as estatísticas do Banco de Portugal e Statista relativamente ao prazo médio de pagamentos em 2023. Este facto promove a busca das empresas por alternativas de financiamento para gerir as suas necessidades de tesouraria, motivando um interesse crescente por parte dos agentes económicos em encontrar no Factoring e no Confirming as soluções para os seus recebíveis decorrentes de transações comerciais.

Na Europa, nos últimos 3 anos, o Factoring doméstico e o Factoring internacional têm crescido a uma média de 11% e 12% ao ano, respetivamente. Já em Portugal, as médias de crescimento têm sido similares no Factoring doméstico e internacional, em torno de 6%.

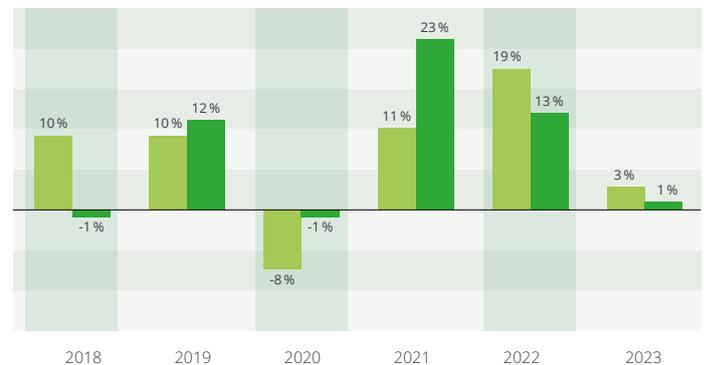
### Taxa de Penetração — Factoring, 2023

(Volume de produção de Factoring vs PIB)



Fonte: EU Federation

### Varição do volume de produção na Europa do Factoring Doméstico vs Internacional



#### Legenda

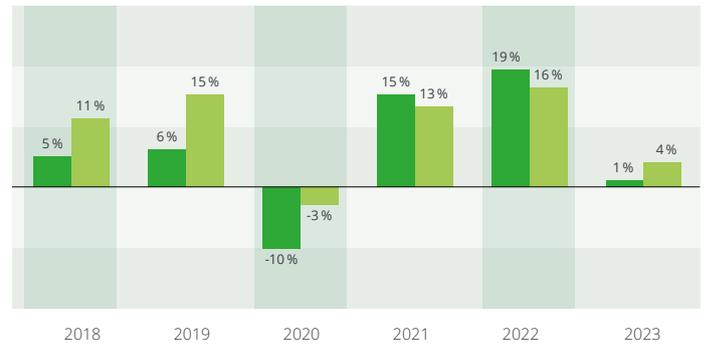
■ Doméstico ■ Internacional

Fonte: EU Federation

O Factoring com recurso e sem recurso têm apresentado, na Europa, crescimentos anuais médios entre 2018 e 2023 de 8% e 11%, respetivamente. Já em Portugal, o crescimento foi de 12% e 3% para o Factoring com recurso e sem recurso respetivamente, evidenciando uma menor evolução na penetração do Factoring sem recurso. A prevalência do crescimento do Factoring com recurso, pode ser atribuída a contextos de maior incerteza e riscos associados, nos quais as instituições financeiras estarão mais cautelosas na oferta e aceitação de propostas de Factoring com maior risco.

Tanto a evolução dos créditos tomados como o número total de Clientes ativos na Europa têm apresentado uma taxa de crescimento médio anual em torno de 8% entre 2018 e 2023, iniciando uma correlação linear entre os dois indicadores.

**Varição do volume de produção na Europa do Factoring com recurso vs Factoring sem recurso**

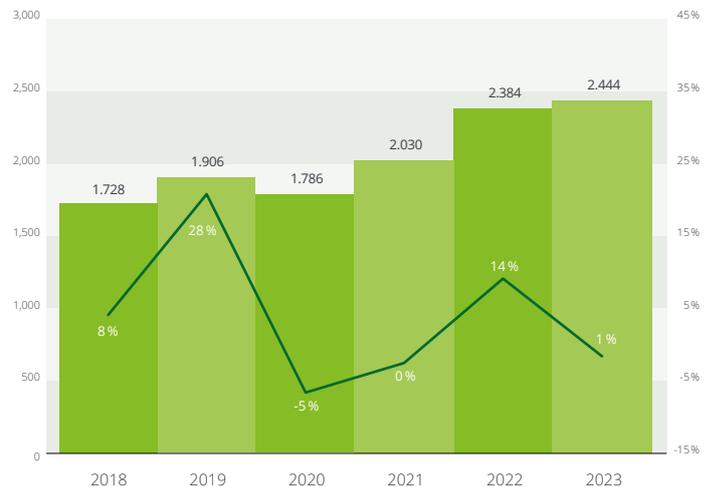


**Legenda**

■ Recurso ■ Sem Recurso

Fonte: EU Federation

**Evolução dos créditos tomados face aos clientes ativos na Europa (em €mil milhões)**



**Legenda**

■ Total de Créditos tomados — Varição Clientes Ativos

Fonte: EU Federation

## SÍNTESE DAS PRINCIPAIS CONCLUSÕES SOBRE A EVOLUÇÃO DOS SETORES

Os impactos decorrentes do ciclo pandémico, a par com o atual contexto geopolítico, provocaram uma pressão inflacionista significativa que levaram a alterações nas políticas monetárias globais e a um cenário económico mais volátil, que ainda continua a moldar a trajetória de recuperação e o crescimento dos setores de financiamento especializado de Leasing, Renting e Factoring.

Contudo, a ativação de um ciclo económico assente em investimentos públicos e privados decorrente da execução necessária do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR) em vigor até 2026, dos programas previstos no quadro da execução do Portugal 2030 e da transição energética em curso, poderão impulsionar as oportunidades de crescimento destes setores de financiamento especializado.

### Leasing

Os volumes de produção verificados em 2023 pelo setor, ainda não permitem firmar uma recuperação plena dos valores registados nos anos pré-pandemia, encontrando-se aproximadamente 20% abaixo face ao verificado em 2019.

---

**A taxa de penetração do Leasing em Portugal permanece ainda significativamente abaixo dos países europeus de referência (11% versus 17% aproximadamente).**

### Renting

A atividade de Renting em Portugal alcançou, em 2023, volumes similares aos registados nos anos pré-pandemia, após um período de constrangimentos na produção do setor, impulsionado pelos impactos negativos verificados com a quebra nas cadeias de distribuição, acesso a matérias-primas para a produção automóvel e um ciclo de aumento dos custos de financiamento.

---

**Em comparação com outros mercados europeus, a atividade de Renting em Portugal apresenta uma taxa de penetração substancialmente inferior (16% *versus* superior a 25% nos principais mercados da Europa).**

### Factoring

O setor do Factoring alcançou, em 2023, máximos históricos no seu volume de créditos tomados, representando um crescimento acumulado superior a 30% face ao verificado no ano pré-pandemia, destacando-se um maior aumento da atividade no Confirming. O Factoring doméstico continua a ser dominante na atividade em Portugal, correspondendo aproximadamente, a três vezes mais face ao volume de produção registado pelo Factoring Internacional.

---

**A taxa de penetração do Factoring em Portugal encontra-se acima do verificado na maioria dos principais países europeus, representando 17% do PIB nacional e apenas superado pelos mercados belga e espanhol.**

# 04 Desafios e oportunidades



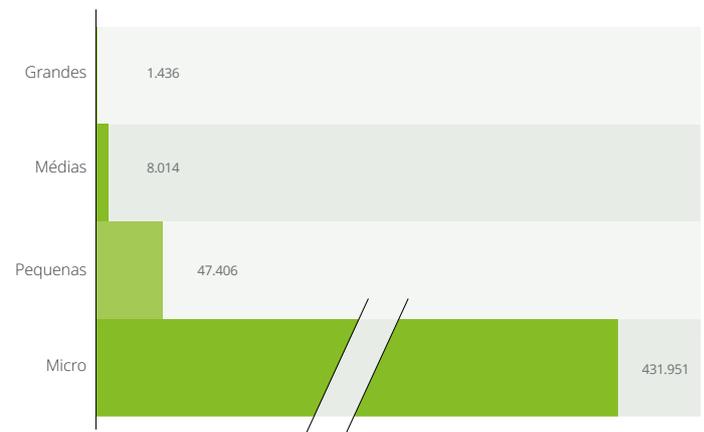
## 4.1. Alteração do perfil dos clientes

Uma análise sobre a evolução do perfil dos Clientes, através do conhecimento sobre o tecido empresarial português, ainda que de forma abreviada, permite caracterizar as necessidades e os desafios específicos das empresas. Apesar da evolução do contexto macroeconómico e geopolítico poder condicionar as perspetivas de investimento, deverá ser contextualizado uma caracterização geral do tecido empresarial português e as transformações relevantes dos Clientes de financiamento especializado, com ênfase nas experiências de compra, adoção de serviços financeiros digitais, serviços de mobilidade e a crescente importância dos critérios ESG nas suas decisões de consumo, refletindo as tendências globais e locais de investimento que moldam o mercado atual.

### CARACTERIZAÇÃO GERAL DO TECIDO EMPRESARIAL EM PORTUGAL

A vitalidade do tecido empresarial português é crucial para o rumo do desenvolvimento do país, onde as pequenas e médias empresas (PME) representam cerca de 70% da riqueza anual produzida no país.

### Estrutura do tecido empresarial em Portugal



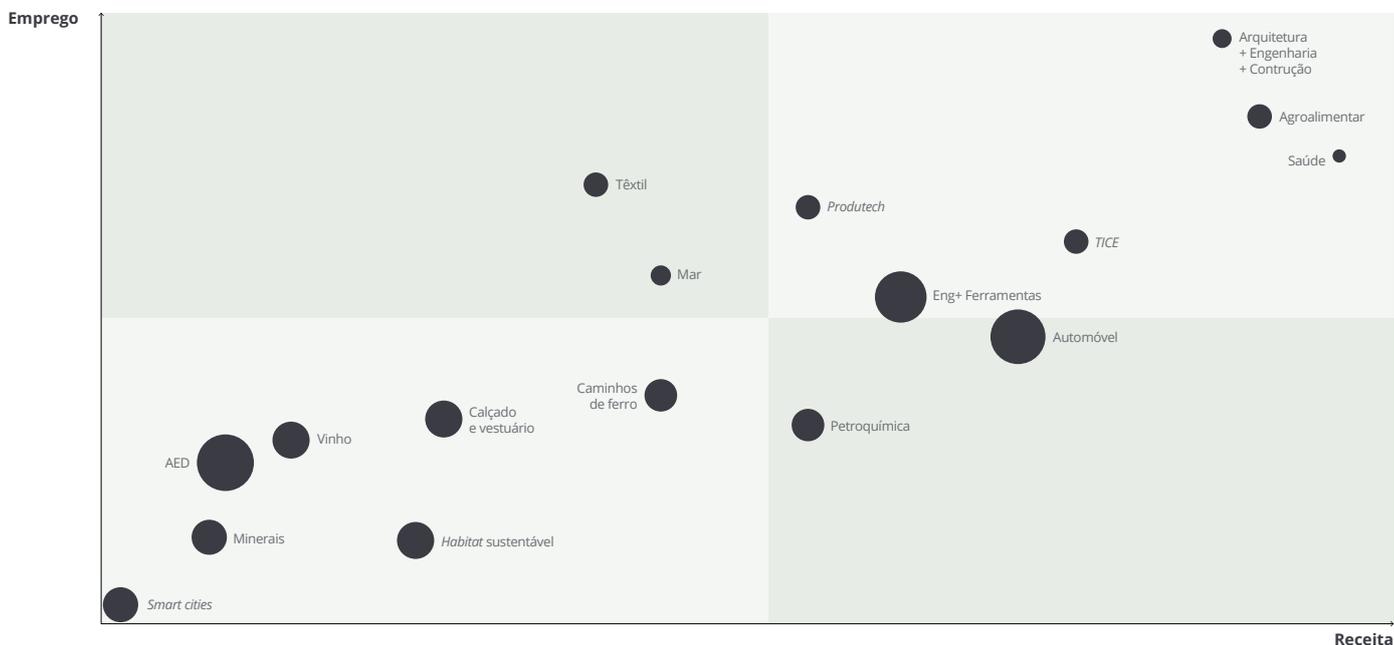
	N.º (var. 20-22)	EBITA (var. 20-22)
Grandes	↑ 9% +20% (UE)	↑ 52%
Médias	↑ 8% +1.8% (UE)	↑ 16%
Pequenas	↑ 6% +3.6% (UE)	↑ 8%
Micro	↑ 4% +5% (UE)	↑ 5%

Fonte: INE, BPStat, Statista

Verifica-se um crescimento do número de empresas nacionais no período 2020 a 2022 acima da média da União Europeia, com destaque para as pequenas empresas (+6%) e médias empresas (+8%), onde o aumento foi mais do dobro do observado na UE. Em 2022, assistiu-se ao nascimento de 232 mil empresas em Portugal, (face a 154 mil em 2020), com uma taxa de sobrevivência superior a 66% até 5 anos.

Por outro lado, o mix de empresas para a geração de emprego e receitas, apresenta uma disparidade significativa, merecendo, a título ilustrativo, destacar-se os setores do têxtil e do mar que apresentam uma elevada absorção de emprego, mas com menor receita gerada, em contraponto com os setores da petroquímica e automóvel que apresentam uma elevada receita gerada face ao menor emprego associado.

**Setores económicos mais promissores de emprego e receita gerada**



Total do setores			
1.848M	170mM	71mM	42 %
Emprego	Receita	Exportações	% Exportações

**Legenda**

● Volume de exportações dos setores

Fonte: IAPMEI

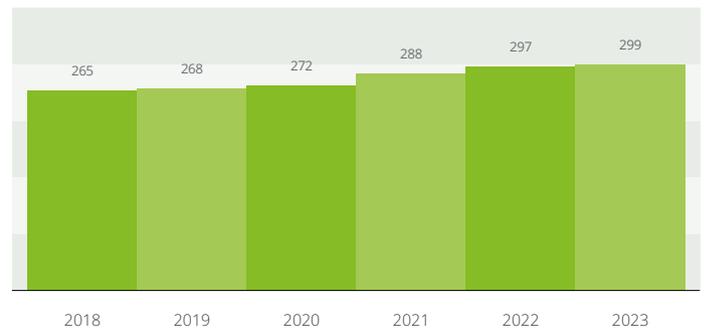
As empresas portuguesas têm vindo a registar um aumento do endividamento nos últimos anos, principalmente nos anos de 2021 e 2022, decorrente dos impactos do ciclo pandémico, onde enfrentaram quedas significativas nas receitas e aumentos nas despesas operacionais, necessitando de capital circulante para manter as suas operações. O Executivo português, à semelhança do realizado noutros países, ativou linhas de crédito para apoiar as empresas, o que resultou num aumento do endividamento, mas forneceu a liquidez necessária para superar os impactos financeiros decorrentes da pandemia.

Contudo, apesar do aumento do endividamento das empresas a operar em Portugal, esse crescimento tem sido inferior às taxas de crescimento do produto interno bruto e dos ativos das empresas, originando uma redução progressiva do rácio de endividamento do tecido empresarial nacional. Este facto, sugere que, apesar do crescimento do endividamento, a economia e a capacidade produtiva das empresas estão a expandir-se a um ritmo mais acelerado. O crescimento do produto interno bruto reflete um aumento geral da atividade económica no país, indicando que as empresas estão a gerar mais receitas e a contribuir para o desenvolvimento económico. Por outro lado, o crescimento dos ativos empresariais aponta para um aumento nos investimentos em infraestruturas, tecnologia, e outros recursos que melhoram a eficiência e a competitividade das empresas.

Esta dinâmica de crescimento equilibrado é fundamental para a sustentabilidade financeira das empresas, pois um aumento controlado do endividamento, quando acompanhado por um crescimento mais robusto da atividade e dos ativos, tende a preservar a saúde financeira das empresas, num quadro onde estas conseguem financiar as suas operações e expansões de forma mais segura, sem comprometer a capacidade de cumprir com as suas obrigações financeiras.

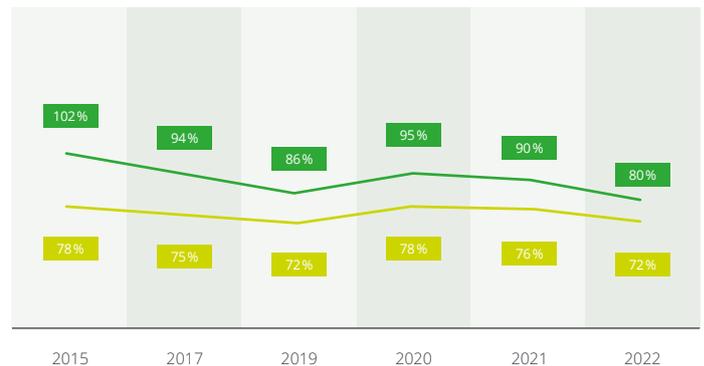
### Endividamento das Empresas

Mil milhões de Euros



Fonte: Banco de Portugal

### Dívida das empresas (% do PIB)



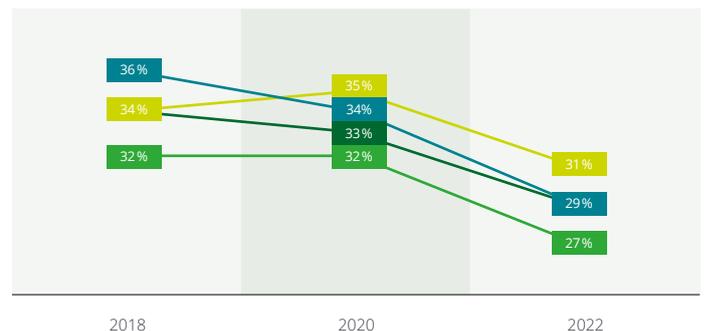
Legenda

Portugal EU

Fonte: Banco de Portugal

### Financiamento de empresas em Portugal

% do Ativo



Legenda

Micro Pequenas Médias Grandes

Fonte: Banco de Portugal

Por outro lado, assistiu-se, em 2022, a um crescimento dos investimentos, em particular, nas tipologias de micro e grandes empresas, sendo que o tecido empresarial português enfrenta novas perspetivas de investimento que prometem moldar o futuro económico do país. Os três fatores principais que estão a impulsionar essa transformação são a transição energética, a reindustrialização da Europa e a necessidade de maior autonomia estratégica em resposta a conflitos globais, como a guerra na Ucrânia.

**1. Transição Energética:** A emergência ambiental e as ambiciosas metas de sustentabilidade até 2030 e 2050 estão a exigir investimentos massivos em energia limpa. Este esforço envolve tanto o setor público quanto o privado, com um foco particular em reduzir a dependência de combustíveis fósseis, sendo que o investimento em energia solar já supera o setor petrolífero e do gás, e espera-se que o investimento em energia limpa triplique na próxima década. Este movimento representa uma oportunidade significativa para as empresas portuguesas inovarem e liderarem em tecnologias sustentáveis.

**2. Reindustrialização da Europa:** A pandemia e a guerra na Ucrânia expuseram vulnerabilidades nas cadeias de abastecimento globais, levando a Europa a reconsiderar a sua dependência de importações. O consenso pró-globalização está a ser reavaliado, com um novo enfoque na reindustrialização e na proteção de setores estratégicos. Para Portugal, isto pode traduzir-se em oportunidades de crescimento em indústrias-chave, promovendo uma maior autossuficiência e resiliência económica. Além disso, a deslocação de partes das cadeias de produção de volta para a Europa pode criar novas oportunidades de negócios e empregos.

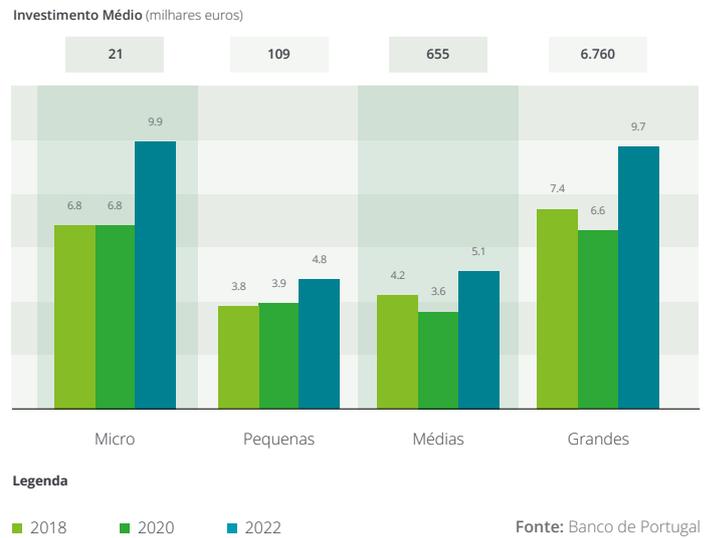
**3. Guerra e Autonomia Estratégica:** A guerra na Ucrânia sublinhou a necessidade de aumentar os gastos em defesa e segurança, com vários países europeus a considerar a elevação dos investimentos militares para 2.5% ou até 3% do PIB. Este aumento nos gastos de defesa não só fortalece a segurança nacional, mas também pode impulsionar a inovação tecnológica e industrial, e inclusive outras áreas económicas.

Em conjunto, estes três fatores estão a redefinir o panorama de investimentos e financiamentos na Europa, e particularmente em Portugal. As empresas que conseguirem adaptar-se e inovar em resposta a estas tendências terão uma posição vantajosa para crescer e prosperar nos próximos anos.

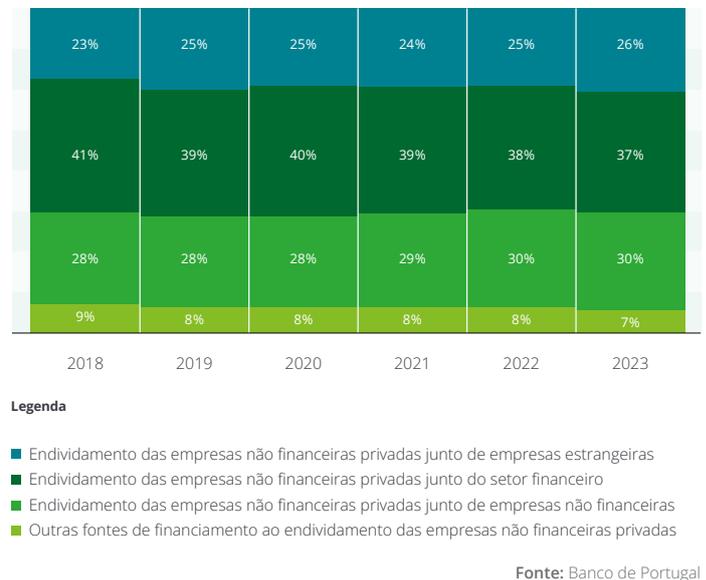
Apesar da tendência de crescimento nos investimentos realizados pelo setor empresarial, é importante ressaltar que, nos últimos anos, tem-se verificado uma mudança no panorama da concessão de crédito a empresas em Portugal, com o peso das instituições financeiras nacionais a diminuir e o capital estrangeiro e as empresas não financeiras (e.g. empresas do grupo, *private equity*) a assumir uma importância crescente na estrutura dos financiamentos. Este fenómeno resulta de vários fatores estruturais e conjunturais (e.g. diversificação das fontes de financiamento, atratividade ao investimento nas empresas portuguesas e aparecimento de investidores estrangeiros, entre outros, que têm moldado o mercado de crédito empresarial.

Por outro lado, e visto que o ciclo operacional é tendencialmente superior nas micro e pequenas empresas, o recurso a empréstimos para cobertura das necessidades de capital circulante torna-se mais crucial para a gestão diária das operações, tais como pagamentos a fornecedores, obrigações fiscais ou salários dos colaboradores. No entanto, estas enfrentam maiores desafios na obtenção de crédito devido, muitas vezes, a um menor histórico de relação creditícia com o setor financeiro, onde, uma forma de obterem capital de financiamento circulante é através de soluções de Factoring ou de programas de apoio específicos de linhas de crédito. Também as soluções de Renting (com foco no acesso à mobilidade) e o Leasing representam uma alternativa competitiva para as empresas de menor dimensão que, muitas vezes, enfrentam barreiras ao financiamento bancário tradicional.

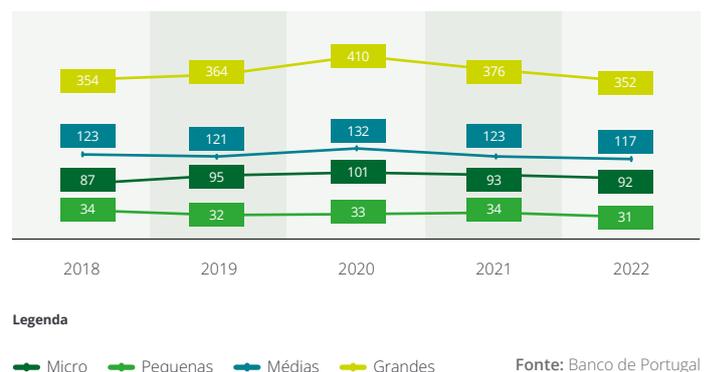
### Investimento por tipo de sociedade em Portugal



### Fontes de endividamento das empresas portuguesas



### Ciclo operacional em Portugal, em dias



**PREFERÊNCIAS, CUSTOMER EXPERIENCE  
E TRANSIÇÃO DIGITAL**

A compreensão e a adaptação às mudanças no perfil, preferências e experiência do Cliente são cruciais ao abordar os desafios e oportunidades nos setores de Leasing, Renting e Factoring. Num mercado em constante evolução, os Clientes estão cada vez mais informados, exigentes e conectados digitalmente, o que impõe às empresas a necessidade de inovar continuamente, adaptar-se rapidamente às novas tendências e oferecer experiências personalizadas para se manterem competitivas no mercado.

No mundo mais global, onde se assiste a uma oferta cada vez mais alargada de alternativas de soluções de consumo e apoio ao investimento, muitos delas tendencialmente semelhantes, torna-se essencial as empresas serem pioneiras na identificação e caracterização das necessidades dos Clientes e criar fatores de diferenciação. A diversidade de opções disponíveis faz com que os consumidores sejam mais seletivos e exigentes, avaliando não apenas a qualidade e o preço dos produtos, mas também a experiência de compra e o valor agregado oferecido pelas marcas. Neste cenário competitivo, a capacidade de reter Clientes e construir relacionamentos duradouros é um diferencial para a sobrevivência e o sucesso empresarial.

Estima-se que em 2023, a nível global, cerca de 70% das empresas investiram nos departamentos de gestão, demonstrando a importância crescente do tratamento de dados para a tomada de decisões estratégicas e operacionais.

Fonte: Deloitte, State of Generative AI in the Enterprise, 2023

Segundo a Associação de Economia Digital (ACEPI), em 2023, Portugal apresentou indicadores de competências digitais superiores à média da UE. Os dados revelam que 54% dos consumidores utilizam plataformas de *e-commerce* para realizar as suas compras, com 50% preferindo o método de pagamento por referência Multibanco, seguido por pagamentos via MB Way, que representam 42%. A estimativa do valor do comércio eletrónico em Portugal (B2C + B2B) rondará os €143 mil milhões em 2024.

Para atender às expectativas dos consumidores, o estudo indica que Portugal alocou 22% dos recursos do PRR para reforçar o desenvolvimento de competências digitais, a transformação digital das empresas e investimentos na administração pública. Isso demonstra um esforço significativo na requalificação da força de trabalho e no investimento em competências digitais, estimando-se que 90% das grandes e médias empresas portuguesas estão a trabalhar nessa transformação digital.

Além das dinâmicas do mercado globalizado, as alterações regionais ou locais do enquadramento regulamentar, legal e fiscal sobre o setor onde as empresas operam, são também fatores que impactam significativamente o perfil do Cliente e as suas necessidades. Mudanças na regulamentação podem influenciar diretamente as expectativas e necessidades dos consumidores, obrigando as empresas a adaptar as suas operações e ofertas.

Um exemplo marcante é a crescente importância dos critérios ESG. À medida que as regulações e políticas em torno da sustentabilidade e responsabilidade social se tornam mais rigorosas e complexas, os consumidores também se tornam mais conscientes e exigentes em relação às práticas das empresas. Clientes que priorizam ESG procuram produtos e serviços de empresas que demonstram um compromisso com a sustentabilidade ambiental, a equidade social e a atuação ética.

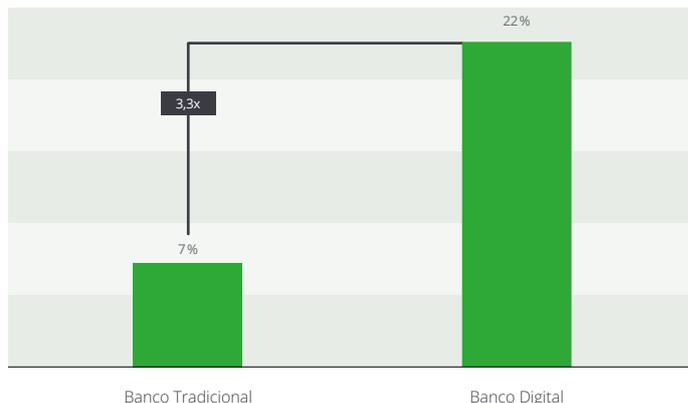
Por outro lado, dever-se-á também compreender como a evolução tecnológica está a impactar o crescimento das empresas e a alterar as necessidades dos Clientes. A rápida adoção de tecnologias emergentes está a criar oportunidades para o setor empresarial e a exigir uma adaptação constante às mudanças nas preferências dos consumidores, permitindo delinear estratégias que não apenas respondam à atual procura do mercado, mas que também posicionem as empresas portuguesas para um crescimento sustentável e competitivo no futuro.

**BANCA DIGITAL E A NOVA GERAÇÃO DE CLIENTES**

O sistema financeiro tem vindo a testemunhar uma transformação significativa ao nível da procura e da oferta, impulsionada pelo aparecimento e ascensão de bancos digitais, que estão cada vez mais a ganhar popularidade, maioritariamente nos segmentos de Clientes mais jovens. Em 2022, uma análise realizada pela Deloitte a 30 bancos digitais e a 274 bancos tradicionais, 41 países de 5 continentes, constatou que a oferta de funcionalidades e-commerce dos bancos digitais era cerca de 3,3 vezes superior à dos bancos tradicionais.

Adicionalmente, num questionário realizado a colaboradores Deloitte, nascidos entre meados dos anos 1990 e início dos anos 2010, revela que existe uma preferência em utilizar os canais digitais para realizar atividades bancárias do dia-a-dia e obter informações complementares sobre produtos e serviços bancários, onde se alcançou cerca de 83% dos participantes a preferirem o canal digital, destacando a opção pelo canal *mobile*.

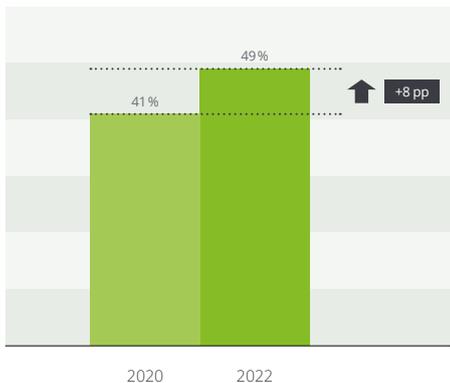
**% de funcionalidades E-commerce oferecidos pelos bancos**



Fonte: Deloitte Digital Banking Maturity — Closing the Gap to Fully Digital User Experience in Banking  
 Nota: Dados de 30 Bancos classificados como Bancos Digitais e 274 Bancos Tradicionais contemplados na edição de 2022

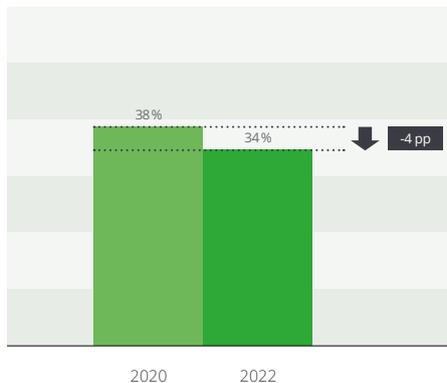
**Preferência média por aplicações móveis**

**Mobile Banking**



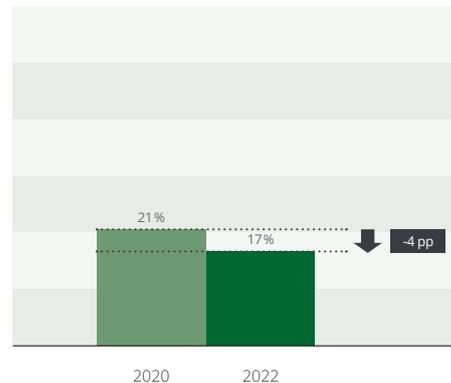
**Preferência média por internet banking**

**Internet Banking**



**Preferência média por uma visita à loja/filial**

**Agências**



Fonte: Deloitte Digital Banking Maturity — Closing the Gap to Fully Digital User Experience in Banking  
 Nota: % de Clientes que prefere realizar a atividade através de determinado canal

Esta tendência “digital” destaca a necessidade do setor financeiro mais tradicional em se adaptar para atender às expectativas das novas gerações de Clientes. A capacidade de entrada no mercado evidenciada pelos bancos digitais demonstra que a inovação e a flexibilidade são determinantes para capturar e reter novos Clientes que procuram soluções ágeis, acessíveis e personalizadas.

Da análise realizada pela Deloitte, conclui-se que os bancos digitais têm impulsionado fortemente a transformação da banca, oferecendo funcionalidades digitais mais abrangentes, tais como:

#### Funcionalidades de *E-Commerce* / *Marketplace*

- **Cartão virtual:**  
83% dos bancos digitais oferecem cartões virtuais, comparado com apenas 44% dos bancos tradicionais;
- **Pagamentos em *checkouts* de *E-Commerce*:**  
77% dos bancos digitais oferecem pagamentos em *checkouts* de *e-commerce*, em comparação com 32% dos bancos tradicionais.

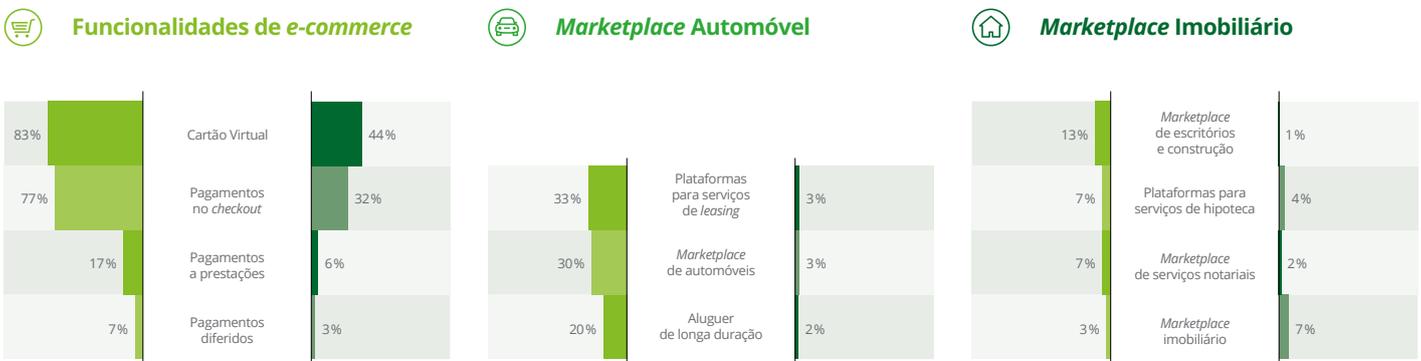
#### *Marketplace* automóvel

- ***Marketplace* para o ramo automóvel:**  
30% dos bancos digitais possuem um *marketplace* para o ramo automóvel, em comparação com apenas 3% dos bancos tradicionais;
- **Plataformas para serviços de Leasing:**  
33% dos bancos digitais oferecem esta funcionalidade, enquanto apenas 3% dos bancos tradicionais o fazem.

#### *Marketplace* imobiliário

- ***Marketplace* de construção e design:**  
13% dos bancos digitais oferecem este serviço, comparado com apenas 1% dos bancos tradicionais;
- ***Marketplace* de serviços notariais:**  
7% dos bancos digitais oferecem acesso a serviços notariais, em comparação com apenas 1% dos bancos tradicionais;
- **Plataformas para serviços de hipotecas:**  
7% dos bancos digitais possuem essa funcionalidade, enquanto apenas 1% dos bancos tradicionais a oferecem.

### % de bancos que oferecem soluções de *Marketplace* e de *E-Commerce*



#### Legenda

■ Bancos digitais ■ Bancos tradicionais

Fonte: Deloitte Digital Banking Maturity — *Closing the Gap to Fully Digital User Experience in Banking*

Nota: Dados de 30 Bancos classificados como bancos digitais e 274 bancos tradicionais contemplados na edição de 2022

Adicionalmente, também o perfil do Cliente no que se refere à abertura de contas e à contratação de produtos bancários tem verificado uma transformação significativa, onde, cada vez mais, os Clientes preferem *players* financeiros que ofereçam soluções digitais *end-to-end*, traduzindo a incorporação de funcionalidades facilitadoras, seguras e ágeis, tais como:

- **Verificação de identidade digital:** Utilização de tecnologias de reconhecimento facial e validação de documentos através de fotografias e uploads digitais, agilizando o processo de abertura de conta e eliminando a necessidade de visitas físicas;
- **Assinatura eletrônica:** Disponibilização de soluções que permitam assinar, digitalmente, contratos e documentos, garantindo a segurança e a validade jurídica dos documentos.

O reforço da digitalização bancária melhora a experiência do Cliente através da oferta de jornadas completamente *online*, desde a abertura de conta até a contratação de produtos financeiros, em linha com a expectativa dos Clientes em encontrar conveniência, rapidez e segurança.

A inovação dos bancos digitais está a redefinir a experiência do Cliente bancário, melhorando não só a satisfação e lealdade dos seus Clientes, como possibilitando uma oferta mais personalizada com repercussões ao nível da otimização do esforço comercial e custos operacionais envolvidos.

A transformação do perfil do Cliente, especialmente a preferência crescente por canais digitais, exige que as instituições financeiras ofereçam ferramentas *online* robustas, atendendo às novas expectativas dos Clientes e possibilitando a criação de um ambiente favorável ao crescimento de serviços financeiros especializados, tais como, Leasing, Renting e Factoring.

### % de funcionalidades de abertura e contratação remota oferecidas pelos bancos



Fonte: Deloitte Digital Banking Maturity — *Closing the Gap to Fully Digital User Experience in Banking*

Nota 1: Inclui dados dos canais internet e *mobile banking*.

O exemplo do mercado do Reino Unido, num estudo realizado pelo British Business Bank, constitui um use case relevante para a análise do impacto da digitalização e da transformação do perfil dos Clientes no futuro do setor financeiro. A rápida adoção de tecnologias digitais disruptivas, alinhadas com a evolução das preferências dos consumidores, têm redefinido a dinâmica do mercado financeiro.

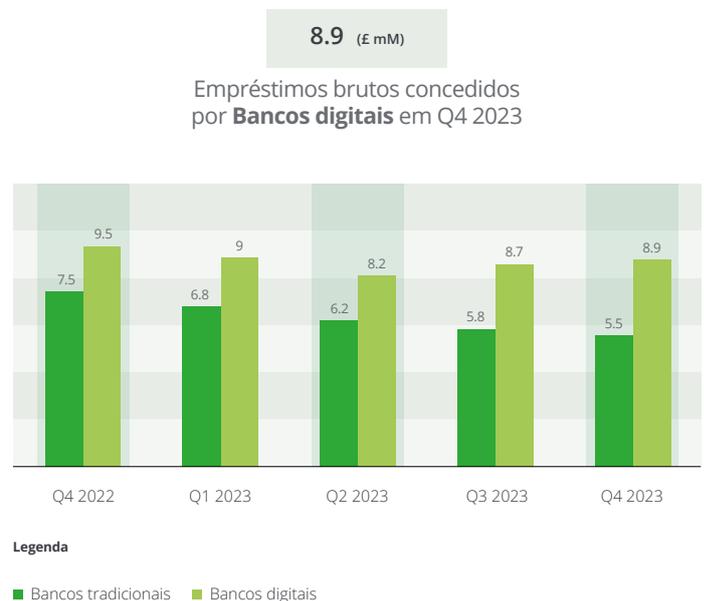
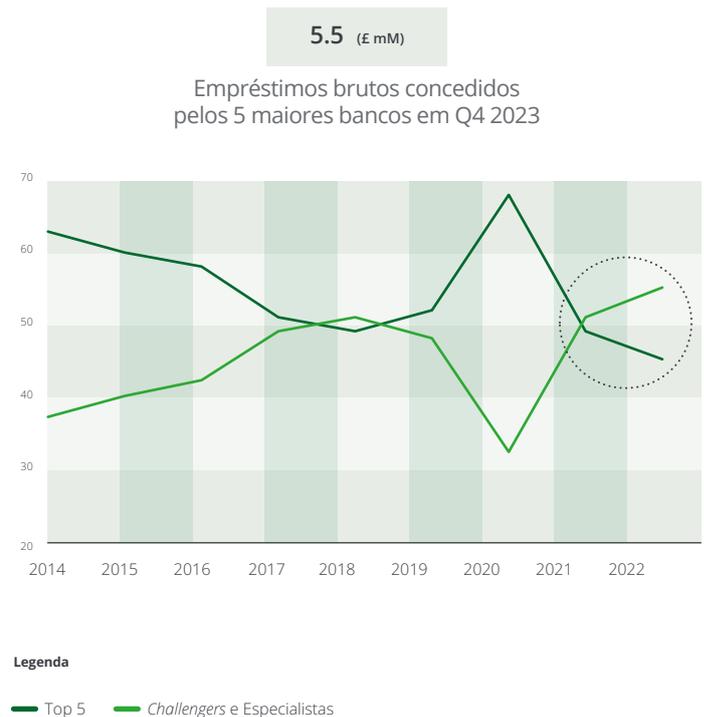
No Reino Unido, o surgimento de bancos digitais, conhecidos como "challengers" ou "neo banks", tem revolucionado o segmento de Pequenas e Médias Empresas (PME). Estes bancos têm demonstrado uma notável capacidade de atrair e reter clientes através de propostas de valor digitais diferenciadoras, alinhando-se às expectativas contemporâneas de conveniência, rapidez e segurança.

Em 2023, os bancos digitais e especialistas conquistaram uma quota de 55% nos empréstimos concedidos, superando os cinco maiores bancos tradicionais. Os empréstimos brutos concedidos pelos bancos digitais totalizaram £8,9 bilhões no quarto trimestre de 2023, em contraste com os £5,5 bilhões concedidos pelos bancos tradicionais, no mesmo período. Este crescimento consistente dos bancos digitais, comparado à estagnação ou leve declínio dos bancos tradicionais, ilustra a preferência crescente dos Clientes por soluções bancárias inovadoras.

Em conclusão, o exemplo do Reino Unido serve como um alerta, mas também uma inspiração para o setor financeiro europeu e nacional, ilustrando como a adoção de tecnologias digitais e a adaptação às novas expectativas dos Clientes podem não apenas transformar a experiência bancária, mas também assegurar o crescimento e a sustentabilidade das instituições financeiras no futuro e criar equilíbrios no contexto competitivo de mercado.

### Quota de mercado dos Bancos *challengers* e especialistas do Reino Unido

Atingiu / alcançou 55% nos empréstimos concedidos em 2023



Fonte: Adaptado de HSBC Business Banking Strategy Paper, May 2023; British Business Bank, Small Business Finance Markets, 2023/24: Business banking service quality — Great Britain, 2023

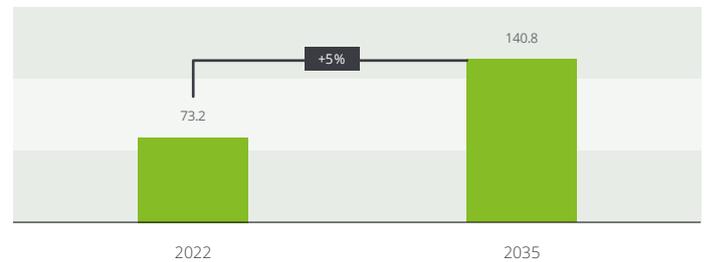
## 4.2. Futuro da mobilidade

### EVOLUÇÃO DO MERCADO DA MOBILIDADE

Ao longo dos últimos anos, o mercado da mobilidade tem vindo a sofrer alterações estruturais e a entrar numa nova era de inovação, nomeadamente impulsionado pelos desenvolvimentos tecnológicos e urgência associada às alterações climáticas, bem como pelo aumento das desigualdades, diminuição da confiança nas instituições e mudanças na ordem geopolítica, que têm originado uma progressiva e profunda alteração dos hábitos de consumo. Como resultado, assistimos à emergência de novos mercados, enquanto outros convergem ou desaparecem.

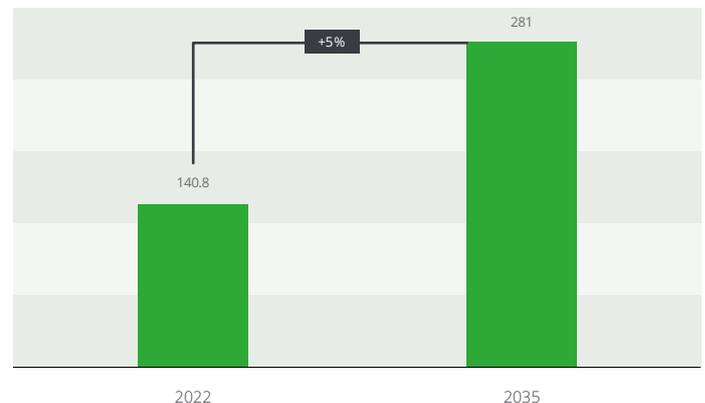
Apesar das mudanças estruturais que se avistam, projeta-se que a dimensão do mercado da mobilidade automóvel dos EUA e da região *Europe5* (Alemanha, Espanha, França, Itália e Reino Unido), incluindo fornecedores de veículos, serviços adicionais, infraestrutura, serviços financeiros e fim do ciclo de vida, aumente para praticamente o dobro entre 2022 e 2035, com uma Taxa de Crescimento Anual Composta (CAGR) de cerca de 5%.

### Valor de mercado\* da mobilidade automóvel entre 2022 e 2035 Europa5<sup>1</sup>, em € mil milhões



% Taxa de crescimento anual composta (CAGR)

### Valor de mercado\* da mobilidade automóvel entre 2022 e 2035 EUA, em USD mil milhões



% Taxa de crescimento anual composta (CAGR)

Fonte: Deloitte Future of Automotive Mobility 2035 consumer survey

NOTA (\*): Fornecedores de veículos, serviços adicionais, Infra-estrutura, serviços financeiros e fim do ciclo de vida

Nota (1): Inclui França, Alemanha, Itália, Espanha e Reino Unido

Em termos globais, o valor de mercado da mobilidade automóvel apresenta projeções que revelam um crescimento menor face ao projetado para a Europa e Estados Unidos da América, com estimativas de cerca de 3% de CAGR até 2031, indiciando que mercados como a China e Índia apresentarão taxas de crescimento abaixo de geografias mais desenvolvidas.

Tendências como o crescimento da eletrificação automóvel, o hidrogénio e as novas soluções de mobilidade destacam-se como forças ativas com o potencial de moldar o mercado da mobilidade a curto, médio e longo prazo.

### A POLÍTICA DE EMISSÕES

As políticas e regulação referentes às emissões, decorrentes das alterações climáticas e das preocupações de sustentabilidade ambiental, são um fator crucial para as modificações estruturais que o setor da mobilidade está a enfrentar. Em 2020, o setor dos transportes foi responsável por cerca de 20% das emissões globais de gases de efeito estufa, com pouco menos de 50% do total resultante de deslocações em veículos de passageiros.

Tendo em consideração a relevância do setor dos transportes na emissão de gases com efeito de estufa, com vista a promover um transporte mais ecológico, têm sido ratificados um conjunto de acordos a nível mundial, bem como emitidas uma variedade de regulamentações e estratégias em diversas regiões e países. Observa-se igualmente, por parte de um grande número de regiões e cidades, a implementação de medidas para restringir o uso de veículos particulares, incluindo esforços para aumentar a consciencialização sobre as emissões dos automóveis particulares, limitações relativas ao número de automóveis particulares nas cidades, ou incentivos financeiros para a utilização de meios de mobilidade mais sustentáveis.

### Política global e europeia

O Acordo de Paris, ratificado em 2016, seguido pela assinatura em 2019 do Pacto Ecológico Europeu e em 2021 pela Lei Europeia do Clima, reforçam o objetivo global para a neutralidade carbónica até 2050, no qual a redução das emissões líquidas com efeito de estufa decorrentes da mobilidade assumem um papel preponderante.

A nível europeu, foi ainda criado o pacote Objetivo 55, que constitui um conjunto de propostas destinadas a rever e atualizar a legislação da UE e a criar novas iniciativas por forma a assegurar que as políticas da UE permitam atingir o objetivo de redução das emissões em 55 % até 2030, incluindo uma série de propostas destinadas a descarbonizar o setor dos transportes. Destas propostas, destacam-se as normas de emissão de CO2 para automóveis de passageiros e veículos comerciais ligeiros, incluindo um objetivo de redução de 100 % das emissões para 2035, aplicável aos automóveis de passageiros e veículos comerciais ligeiros novos, bem como o regulamento relativo à infraestrutura para combustíveis alternativos (AFIR) que visa assegurar a existência de uma rede de infraestruturas acessíveis aos cidadãos e às empresas para o carregamento ou abastecimento de veículos rodoviários e embarcações com combustíveis alternativos.

Adicionalmente, a nível da mobilidade, destaca-se a Estratégia Europeia para a Mobilidade Sustentável e Inteligente, publicada em 2021 pela Comissão Europeia, que estabelece que todos os modos de transporte se devem tornar mais sustentáveis, com alternativas ecológicas amplamente disponíveis e com os incentivos corretos para impulsionar a transição. A Estratégia define um conjunto de marcos a alcançar até 2050, destacando-se, entre eles, os objetivos primários para 2030:

- pelo menos 30 milhões de veículos com emissões nulas a circular nas estradas europeias;
- viagens coletivas programadas inferiores a 500 km neutras de carbono na União Europeia;
- duplicação de comboios de alta velocidade a circular na Europa;
- 100 cidades europeias com impacto neutro no clima;
- navios de emissões zero estarão prontos para o mercado;
- mobilidade automatizada implantada em grande escala;

“As pessoas estão dispostas a mudar para modos de transporte mais sustentáveis, nomeadamente na sua mobilidade diária, sendo a principal condição para mudar o custo, a disponibilidade e a rapidez. A União Europeia tem de ajudar a criar condições adequadas para uma maior aceitação de alternativas sustentáveis que sejam seguras, competitivas e a preços acessíveis. Sempre que existem alternativas adequadas a preços, frequências e níveis de conforto competitivos, as pessoas escolhem o modo mais sustentável”.

**Fonte:** Estratégia Europeia para a Mobilidade Sustentável e Inteligente da Comissão Europeia

### Metas e incentivos nacionais

Na sequência dos compromissos assumidos no âmbito do Acordo de Paris pela UE e pelos Estados-Membros, Portugal aprovou por Resolução do Conselho de Ministros n.º 107/2019, em 1 de julho, o Roteiro para a Neutralidade Carbónica 2050 (RNC 2050), que constitui a sua Estratégia de Desenvolvimento a Longo Prazo com Baixas Emissões de Gases com Efeito de Estufa. Como tal, o RNC 2050 define as principais linhas de orientação e identifica opções custo-eficazes, tecnologicamente exequíveis e economicamente viáveis para alcançar a neutralidade carbónica. O referido RNC 2050 define nomeadamente como objetivos a redução de emissões de gases com efeito de estufa entre 85% e 90% até 2050 e a compensação das restantes emissões através do uso do solo e florestas, bem como a total descarbonização do sistema electroprodutor e da mobilidade urbana.

Portugal desenvolveu igualmente o Plano Nacional Energia e Clima 2021-2030 (PNEC 2030), no seguimento do Regulamento (UE) 2018/1999, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 11 de dezembro de 2018, relativo à governação da União da Energia e da Ação Climática. O PNEC 2030, que se encontra atualmente em atualização pelos organismos portugueses competentes, estabelece metas para o horizonte 2030 e concretiza as políticas e medidas para uma efetiva aplicação das orientações constantes do RNC 2050 e para o cumprimento das metas definidas. Dos objetivos estabelecidos pelo plano, destaca-se o de promover a mobilidade sustentável, que almeja descarbonizar o setor dos transportes, através do fomento da transferência modal e de uma melhoria do funcionamento das redes de transporte coletivo, promovendo a mobilidade elétrica e ativa e o uso de combustíveis alternativos limpos.

Portugal dispõe de um instrumento legislativo que visa regular a atribuição de um incentivo na aquisição de veículos de emissões nulas no quadro do Fundo Ambiental, denominado Veículos de Emissões Nulas (VEN), elegível para veículos ligeiros de passageiros, veículos de logística urbana, veículos de mobilidade ativa circulável e carregadores para veículos elétricos, merecendo referir-se que este programa de incentivos se aplica à aquisição e locação financeira, excluindo as soluções de locação operacional.

## VEÍCULOS ELÉTRICOS

A indústria automóvel, a nível da produção de veículos e componentes, como também ao longo de toda a sua cadeia, continua a exercer um impacto direto sobre o ambiente, nomeadamente devido às emissões de gases com efeito de estufa que lhe estão associadas.

A redução da pegada ambiental associada aos transportes rodoviários tem sido pautada pela transição de veículos tradicionais para veículos movidos a energias alternativas, com particular destaque para os veículos elétricos, que são a principal solução atual a nível de veículos a zero emissões.

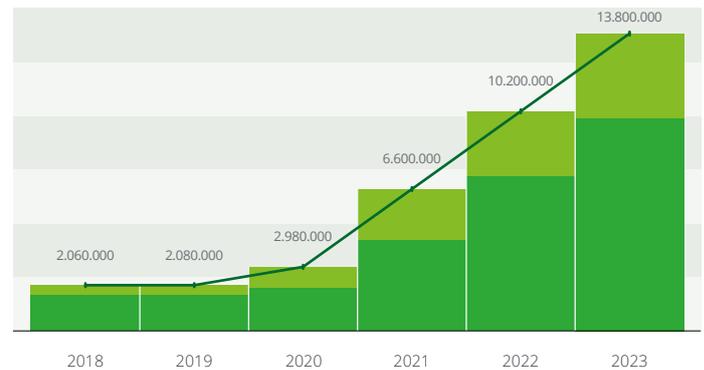
Como tal, as metas estabelecidas a nível de redução de emissões e os incentivos para motivar a sua aquisição têm impulsionado a produção e venda de veículos elétricos, pelo que os veículos elétricos têm constituído um fenómeno em crescimento exponencial e com previsões de intensificação ao longo dos próximos anos.

Em 2023, foram vendidos globalmente cerca de 14 milhões de automóveis elétricos, o que corresponde a aproximadamente 18% de todas as vendas, dos quais 95% foram vendidos na China, Europa e EUA. Em comparação, apenas 14% dos automóveis vendidos em 2022 eram elétricos, pelo que se verifica uma tendência de crescimento do mercado à medida que os principais mercados progredem e as economias emergentes aceleram.

Na Europa, em 2023 foram vendidos cerca de 3,3 milhões de veículos elétricos e *plug-in*, que correspondem a cerca de 24% dos veículos elétricos e *plug-in* vendidos globalmente. Em Portugal esse volume de vendas correspondeu a 63 mil unidades, correspondendo a 36 mil veículos elétricos e 27 mil veículos *plug-in*. Verificam-se quotas de mercado de automóveis elétricos na Europa e em Portugal superiores às quotas globais, sendo que os automóveis elétricos representam 21% e 32% de todas as vendas de veículos para a União Europeia e Portugal, respetivamente.

### Vendas de veículos elétricos – Mercado global

(n.º de viaturas)



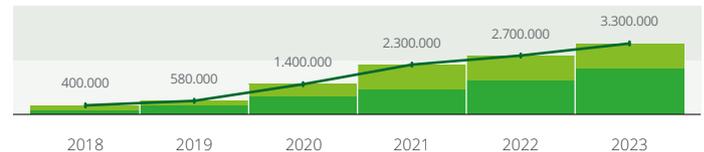
Legenda

- BEV – Battery electric vehicles, veículos elétricos
- PHEV – Plug-in hybrid electric vehicle, veículos híbridos recarregáveis
- Total

Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

### Vendas de veículos elétricos – Mercado EU27

(n.º de viaturas)



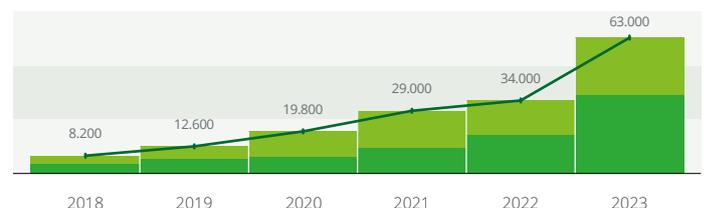
Legenda

- BEV – Battery electric vehicles, veículos elétricos
- PHEV – Plug-in hybrid electric vehicle, veículos híbridos recarregáveis
- Total

Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

### Vendas de veículos elétricos – Portugal

(n.º de viaturas)



Legenda

- BEV – Battery electric vehicles, veículos elétricos
- PHEV – Plug-in hybrid electric vehicle, veículos híbridos recarregáveis
- Total

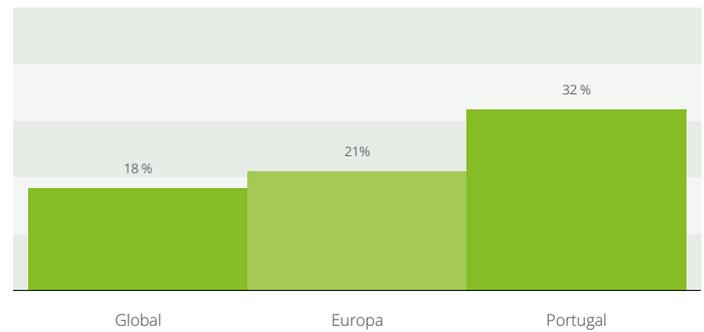
Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

No que se refere à preparação nacional para a incorporação de veículos elétricos, Portugal posiciona-se em 13º lugar entre um conjunto de 40 países, correspondentes a 90% do mercado automóvel global, classificados no *EV Readiness Index 2023* elaborado pela Euromonitor International, que avalia os países em função da maturidade do seu mercado de veículos elétricos, da maturidade das suas infraestruturas, do *Cost of Ownership* dos veículos e do poder de compra dos consumidores. Apesar do posicionamento de Portugal ser afetado pelo poder de compra dos consumidores, destaca-se de forma positiva relativamente aos restantes países analisados em termos do *Cost of Ownership* dos veículos, bem como da maturidade das infraestruturas. Ainda assim, Portugal posiciona-se com taxas de penetração de venda de veículos elétricos superiores às médias verificadas globalmente e na Europa.

A nível global, o apoio político está a impulsionar o investimento da indústria e a criar confiança na continuação do crescimento do mercado dos veículos elétricos. Neste âmbito, destacam-se por exemplo as novas normas de emissões adotadas no Canadá, na União Europeia e nos Estados Unidos no ano passado, ou incentivos industriais como os previstos no *Inflation Reduction Act* (IRA) dos EUA, na *Net-Zero Industry Act* da UE, no 14.º Plano Quinquenal da China e no regime *Production Linked Incentive* (PLI) da Índia, que encorajam a criação de valor acrescentado e de emprego nas cadeias de abastecimento de veículos elétricos nas economias respetivas.

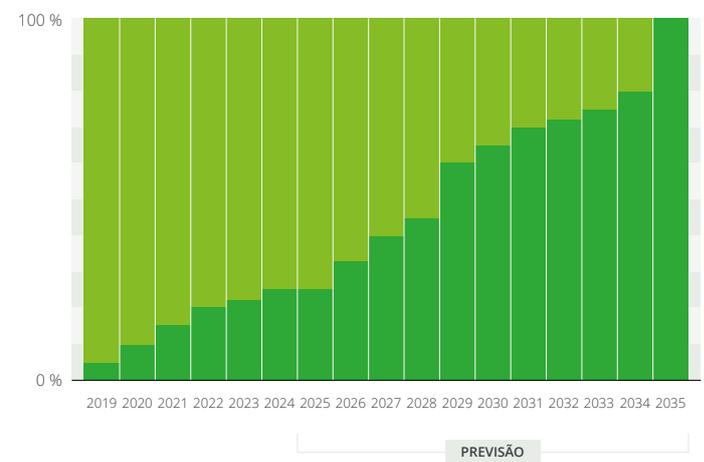
Dados recentes indicam que, entre 2022 e 2023, foram anunciados investimentos de cerca de 500 mil milhões de dólares para o fabrico de veículos elétricos e de baterias, dos quais cerca de 40% já foram aprovados. Verifica-se igualmente que mais de 20 grandes fabricantes de automóveis, responsáveis por mais de 90% das vendas globais de automóveis em 2023, estabeleceram objetivos de eletrificação, de acordo com a *International Energy Agency* (IEA), no seu *Global EV Outlook 2024*. A nível dos consumidores, inquéritos conduzidos pela Deloitte em 2023 indicam que 48% dos consumidores da região *Europe5* consideram comprar um veículo elétrico como próximo veículo. Os principais motivos destacados pelos consumidores para a aquisição de veículos elétricos constituem o desejo de redução dos seus custos de funcionamento e a preocupação com as alterações climáticas globais, refletindo-se numa projeção de reforço das taxas de penetração de vendas de veículos elétricos.

### Penetração das vendas de veículos elétricos, 2023



Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

### Penetração de vendas de veículos elétricos novos na Europa5 até 2035, Índice 100 (2019)



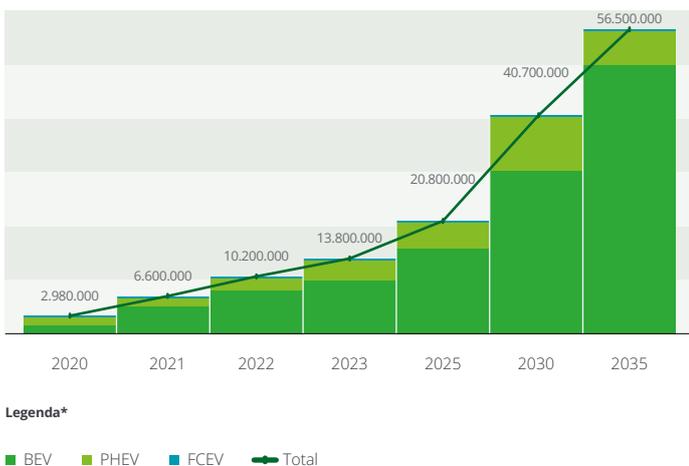
#### Legenda

- Novas vendas BEV (*Battery electric vehicles*, veículos elétricos)
- Novas vendas ICE (*Internal combustion engine*, veículos a combustão interna)

Fonte: Deloitte Future of Automotive Mobility 2035 Consumer Survey

Como tal, segundo o cenário STEPS (*Stated Policies Scenario*) elaborado pela *International Energy Agency* (IEA), que reflete as políticas e medidas existentes, as ambições e objetivos políticos firmes legislados pelos governos, bem como os atuais investimentos e tendências do mercado, espera-se, em termos globais, um volume de vendas de veículos automóveis elétricos em torno de 56,5 milhões de unidades em 2035, equivalente a 55% do mercado global de vendas de veículos. Para o mercado europeu, as projeções apontam para que em 2035 se atinja um volume de unidades vendidas de veículos elétricos próximo de 13,6 milhões de unidades, correspondendo a 87% das vendas projetadas para todo o mercado automóvel.

**Projeções de vendas de veículos elétricos no cenário STEPS: Mercado global**



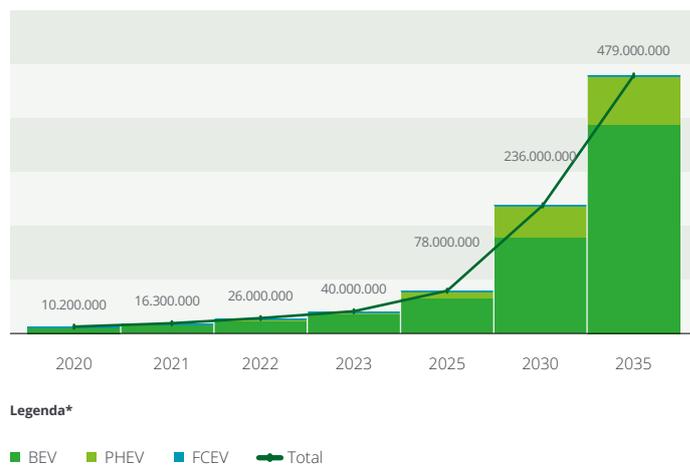
\*Legenda

- BEV – Battery electric vehicles, veículos elétricos
- PHEV – Plug-in hybrid electric vehicle, veículos híbridos recarregáveis
- FCEV – Fuel cell electric vehicles, veículos elétricos com célula de combustível de hidrogénio
- Total

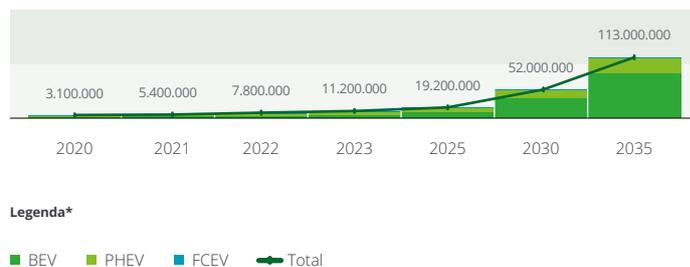
**Projeções de vendas de veículos elétricos no cenário STEPS: Europa**



**Projeções de stock de veículos elétricos no cenário STEPS: Mercado Global**



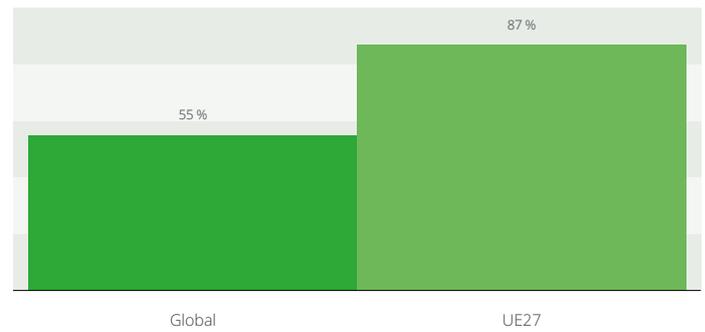
**Projeções de stock de veículos elétricos no cenário STEPS: Europa**



Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

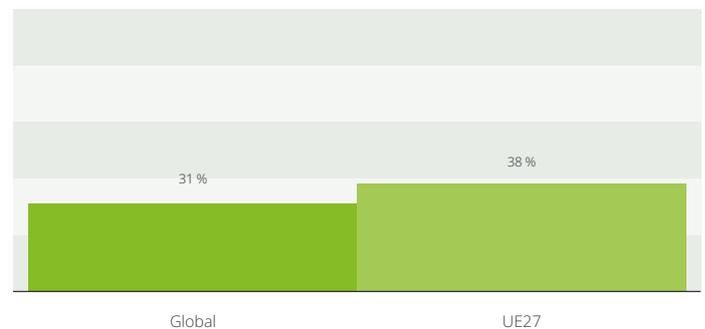
Em termos de *stock* de veículos elétricos o cenário STEPS prevê alcançar-se cerca de 479 milhões de unidades em 2035, o equivalente a 31% dos veículos em circulação a nível global. Parte desses veículos elétricos, equivalente a 113 milhões de unidades estarão na Europa, representando, nessa geografia, cerca de 38% dos automóveis nas estradas. Nesse cenário, projeta-se que a penetração dos veículos elétricos de todos os tipos permitirá evitar a procura global de mais de 10 milhões de barris por dia (mb/dia) em 2035, que representa um valor equivalente à quantidade de petróleo utilizada atualmente no transporte rodoviário nos EUA.

#### Taxa de penetração das vendas de veículos elétricos, 2035



Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

#### Taxa de penetração do stock de veículos elétricos, 2035



Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

Projeta-se igualmente um forte crescimento na oferta de modelos de veículos elétricos. Atualmente, existem aproximadamente cerca de 600 modelos de veículos elétricos, dos quais dois terços são grandes veículos e SUV, verificando-se uma tendência de crescimento anual do número de modelos de cerca de 15% ao longo dos últimos anos, acompanhado por um decréscimo na oferta do número de modelos de veículos a combustão interna. Tendo em consideração as comunicações atuais dos fabricantes, o número poderá escalar para cerca de mais de 1.000 modelos de veículos elétricos em 2028, o que representará 40% do total da oferta do mercado.

Um conjunto de consumidores inquiridos no âmbito do *Deloitte Global Automotive Consumer Study*, publicado em 2024, destacam o tempo de carregamento, a autonomia, o custo/ preço e a segurança das baterias como as suas maiores preocupações em relação aos veículos elétricos. A nível do mercado EMEA (Europa, Médio Oriente e África), os consumidores demonstram uma maior preocupação com o custo/ preço e uma menor preocupação a nível da segurança das baterias.

Como tal, as estratégias de preços dos fabricantes de automóveis serão cruciais para melhorar a sua acessibilidade, assim como o ritmo de redução do preço das baterias dos veículos elétricos. Verifica-se uma diminuição do custo dos automóveis elétricos à medida que a concorrência intensifica, em especial na China. Apesar dos preços mais reduzidos na China, o preço dos automóveis elétricos mantém-se 10% a 50% mais elevado do que o preço de automóveis equivalentes com motor de combustão na Europa e nos Estados Unidos, dependendo do país e do segmento automóvel, de acordo com a *International Energy Agency* (IEA), no seu *Global EV Outlook 2024*.

O mesmo relatório considera que a emergência do mercado de veículos elétricos em segunda mão irá contribuir para a diminuição dos preços e maior acessibilidade dos mesmos, à medida que os mercados de veículos elétricos amadurecem, sendo que já se verifica um rápido decréscimo nos preços dos veículos elétricos usados, que se começam a tornar competitivos em relação aos equivalentes com motor de combustão.

Adicionalmente, segundo uma análise comparativa do *Total Cost of Ownership* (TCO) a 5 anos de veículos elétricos e a combustão interna adquiridos em 2022, realizada pela *International Energy Agency* (IEA), baseada nos investimentos de capital (preço de compra e financiamento), custos de operação, valor de venda em 2ª mão e incentivos financeiros, verifica-se que os respetivos TCO de ambos os veículos são aproximadamente equivalentes na China, e é menor para o veículo elétrico face ao veículo a combustão interna na Alemanha. Já nos EUA, verifica-se um TCO maior para o veículo elétrico.

Destaca-se que esta análise considera uma depreciação igual para ambos os tipos de veículos, tendo em consideração a maior confiança na duração de vida das baterias que tem sido verificada junto dos consumidores, a imagem de marca de alguns dos líderes de mercado como a Tesla, e as tendências das políticas e do mercado, como o aumento dos preços de combustíveis em algumas regiões, a emergência de zonas de emissões reduzidas, entre outros.

Como resultado das políticas e medidas existentes, bem como dos atuais investimentos e tendências do mercado e da predisposição dos consumidores para adquirir veículos elétricos, espera-se um **forte crescimento do mercado nos próximos anos**, ascendo a **4 vezes até 2035**, representando, a nível global, 55% das vendas de unidades projetadas, traduzindo-se num volume de unidades elétricas vendidas próximo de 57 milhões, em comparação com 14 milhões de unidades vendidas em 2023.

No mercado europeu, estima-se que até 2035, cerca de 87% das unidades vendidas sejam de veículos elétricos, alcançando um volume anual em torno de 13,6 milhões de unidades, em comparação com 3,3 milhões de unidades vendidas em 2023.

### PONTOS DE CARREGAMENTO ELÉTRICO

Por forma a assegurar a massificação do transporte elétrico e para permitir um acesso mais equitativo aos veículos elétricos e a realização de viagens mais longas, atendendo às preocupações dos utilizadores relativas à autonomia, será necessário garantir um acesso amplo e a preços acessíveis à infraestrutura pública de carregamento, apesar de se prever que os utilizadores continuarão maioritariamente a efetuar o carregamento dos seus veículos nas suas residências ou locais de trabalho.

#### Pontos públicos de carregamento elétrico na Europa entre 2022 e 2035 (em milhões)



#### Legenda

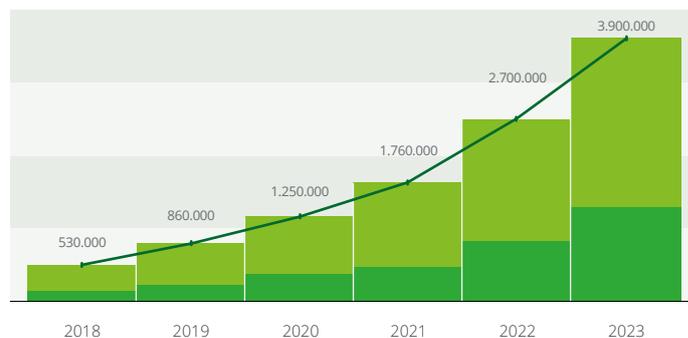
- Pontos de carregamento rápido
- Pontos de carregamento lento

Fonte: International Energy Agency (IEA)

Como tal, é importante que a implantação de postos de carregamento público acompanhe o ritmo das vendas de veículos elétricos. Em 2023, a nível global, existiam cerca de 3,9 milhões de postos de carregamento públicos, o que representa um aumento em torno de 40% em relação a 2022 (2,7 milhões de postos de carregamento públicos).

Por sua vez, na Europa existiam cerca de 700 mil postos de carregamento públicos em 2023, que correspondem a cerca de 18% dos postos de carregamento públicos instalados globalmente. Destes, cerca de 9,4 mil encontram-se instalados em Portugal.

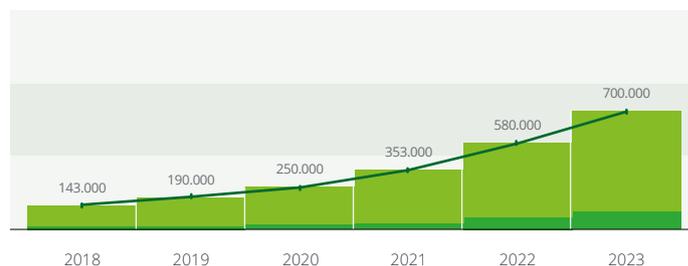
### Pontos de carregamento públicos: Mercado global



#### Legenda

- Ponto carregamento público: lento
- Ponto carregamento público: rápido
- Total

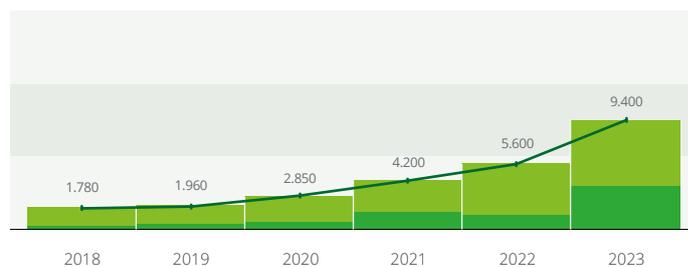
### Pontos de carregamento públicos: Europa



#### Legenda

- Ponto carregamento público: lento
- Ponto carregamento público: rápido
- Total

### Pontos de carregamento públicos: Portugal



#### Legenda

- Ponto carregamento público: lento
- Ponto carregamento público: rápido
- Total

Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

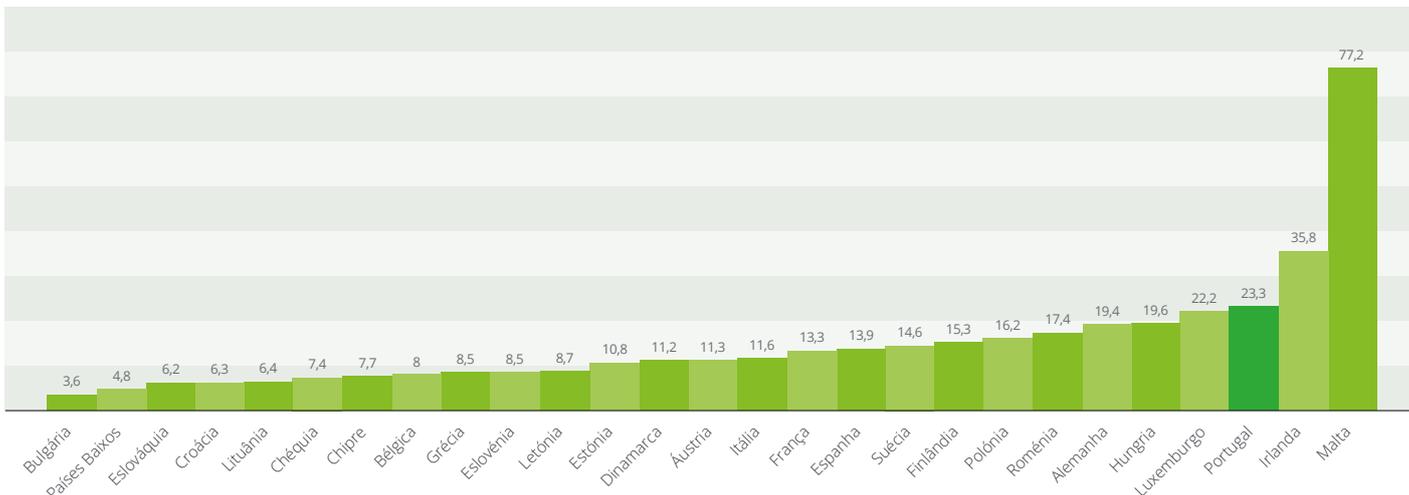
Quando se analisa o rácio de pontos de carregamento público entre diferentes países da União Europeia, Portugal posiciona-se em 25º lugar na União Europeia. Contudo, posiciona-se em 3ª posição da União Europeia no *ranking* de pontos de carregamento por cada 10km de estrada.

### Pontos de carregamento públicos por 10km de estrada

Veículos elétricos (BEV) na estrada (% quota, 2022)		Novos BEV vendidos (% quota, 2023)		Pontos de carregamento por 1,000 habitantes (2023)		Pontos de carregamento por 10km de estrada (2023)	
UE	1,2%	UE	14,6%	UE	1,4	UE	1,3
<b>5 PAÍSES COM MELHOR DESEMPENHO</b>							
1. Dinamarca	4,0%	1. Suécia	38,7%	1. Holanda	8,2	1. Luxemburgo	8,0
2. Suécia	4,0%	2. Dinamarca	36,3%	2. Dinamarca	3,9	2. Holanda	7,7
3. Holanda	3,7%	3. Finlândia	33,8%	3. Bélgica	3,8	<b>3. Portugal</b>	5,1
4. Luxemburgo	3,1%	4. Holanda	30,8%	4. Luxemburgo	3,6	4. Dinamarca	3,1
5. Áustria	2,1%	5. Luxemburgo	22,5%	5. Suécia	3,6	5. Bélgica	2,9
<b>5 PAÍSES COM PIOR DESEMPENHO</b>							
1. Chéquia	0,2%	1. Itália	4,2%	1. Croácia	0,3	1. Letónia	0,1
2. Eslováquia	0,2%	2. Polónia	3,6%	2. Bulgária	0,2	2. Estónia	0,1
3. Polónia	0,2%	3. Chéquia	3,0%	3. Malta	0,2	3. Polónia	0,1
4. Chipre	0,1%	4. Croácia	2,8%	4. Polónia	0,2	4. Hungria	0,2
5. Grécia	0,1%	5. Eslováquia	2,7%	5. Roménia	0,1	5. Lituânia	0,2

Fonte: European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), Charging ahead: accelerating the roll-out of EU electric vehicle charging infrastructure, 2024

### Número de veículos elétricos por ponto de carregamento público nos países UE27



Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

Para atingir os níveis de implantação de veículos elétricos num cenário de cumprimento atempado e total de todas as ambições e objetivos anunciados pelos governos a nível mundial (cenário *Announced Pledges Scenario* — APS), conforme análise realizada pela *International Energy Agency* (IEA), no seu *Global EV Outlook 2024*, o carregamento público, em termos globais, necessita de aumentar seis vezes até 2035.

A nível europeu, a Comissão Europeia está a solicitar a existência de 3,5 milhões de pontos de carregamento públicos até 2030 para apoiar o nível de eletrificação dos veículos necessário para atingir a redução de 55% de CO<sub>2</sub> proposta para os automóveis de passageiros. No entanto, a *European Automobile Manufacturer's Association* (ACEA) estima uma procura muito mais elevada, considerando que serão necessários 8,8 milhões de pontos de carregamento até 2030 para atingir essa meta.

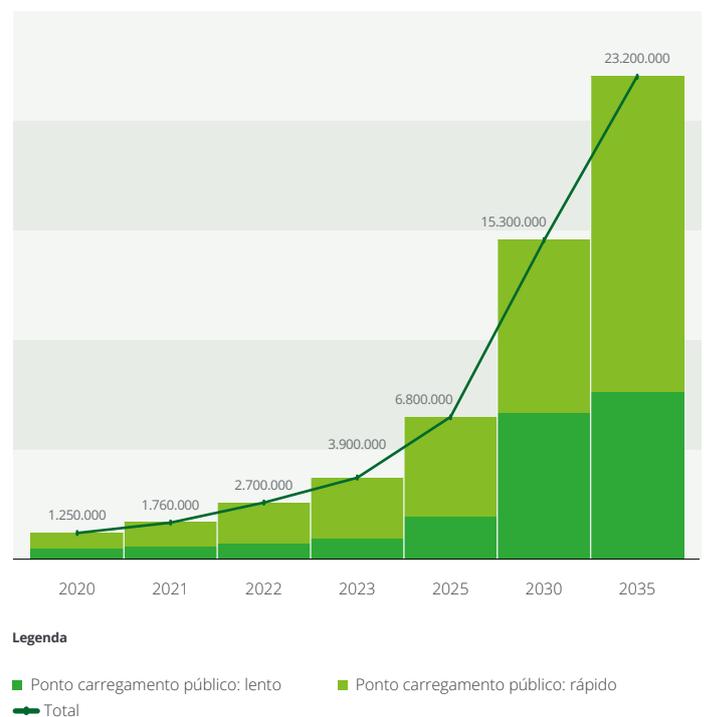
Segundo o cenário STEPS elaborado pela *International Energy Agency* (IEA), projeta-se que venham a existir, aproximadamente, 23,2 milhões de postos de carregamento públicos instalados globalmente em 2035. A nível europeu, projeta-se igualmente um crescimento acentuado que, no entanto, não será suficiente para alcançar as metas estipuladas de 2,7 milhões de postos de carregamento públicos.

À medida que os veículos pesados, tais como camiões e autocarros de grande dimensão, também se eletrificam, é necessário um carregamento dedicado e flexível, sendo que, de acordo com as políticas atuais, o parque de autocarros elétricos multiplicar-se-á por sete até 2035 e o de camiões elétricos por cerca de trinta, de acordo com a *International Energy Agency* (IEA), no seu *Global EV Outlook 2024*.

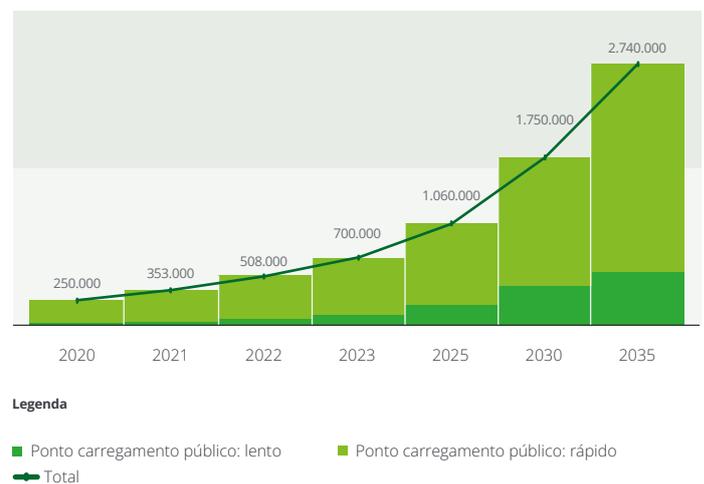
Para satisfazer as necessidades de carregamento destes veículos, projeta-se que a maior parte das infraestruturas corresponderão a carregadores nos depósitos dos veículos para carregamento de veículos estacionários, nomeadamente durante o período noturno. Além disso, haverá também um papel para os carregadores de oportunidade que poderão estar situados no final de uma linha de autocarros ou num cais de carga de camiões, onde os veículos poderão aproveitar o tempo de espera para carregar sem perturbar as operações normais, bem como incluir carregadores públicos ao longo das autoestradas que permitam o carregamento em rota.

Como tal, projeta-se um crescimento em 20 vezes da capacidade de carregamento de veículos pesados até 2035, alcançando um total de cerca de 1600 GW no cenário STEPS e de 2000 GW no cenário APS, para um total de 14 milhões e 18 milhões de carregadores para cada cenário, respetivamente.

### Projeções de pontos de carregamento públicos: Mercado global



### Projeções de pontos de carregamento públicos: Europa



Fonte: International Energy Agency (IEA), Global EV Data Explorer, 2024

Em resultado do crescimento do mercado de veículos elétricos, projeta-se um **forte crescimento do número de postos de carregamento públicos instalados**, em cerca de **6 vezes a nível global** e em **4 vezes a nível europeu até 2035**, superando em 2035, globalmente, 23,2 milhões de pontos de carregamento públicos instalados e, na Europa, superando 2,7 milhões de pontos públicos. Da eletrificação crescente nos veículos pesados, projeta-se um **crescimento acelerado da capacidade de carregamento de veículos pesados**, alcançando, um valor até **20 vezes** superior ao atual até 2035, com cenários que variam entre os 1600 GW e 2000 GW, para um total de 14 a 18 milhões de carregadores, a nível global.

## BATERIAS

O aumento das vendas de veículos elétricos continua a impulsionar a procura global de baterias, sendo responsáveis por 95% do crescimento que se tem vindo a observar, tendo sido atingido um valor superior a 750 GWh em 2023, dos quais cerca de 200 GWh na Europa. Como tal, verificou-se um aumento na procura global de cerca de 40% face a 2022, nomeadamente promovido pelo crescimento da procura nos Estados Unidos e na Europa, de acordo com a *International Energy Agency* (IEA), no seu *Global EV Outlook 2024*.

Têm sido verificadas decisões finais de investimento por parte dos fabricantes para assegurar capacidade de fabrico de baterias suficiente para cumprir as promessas anunciadas pelos fabricantes de automóveis e pelos governos a nível mundial. Graças a estes elevados níveis de investimento, a capacidade global de fabrico de baterias para veículos elétricos excedeu largamente a procura em 2023, com cerca de 2,2 TWh, aponta o mesmo relatório.

Prevê-se um aumento rápido da procura ao longo dos próximos anos: sete vezes até 2035 em comparação com 2023 no cenário STEPS (cerca de 5,5 TWh), nove vezes no cenário APS (cerca de 7 TWh) e 12 vezes num cenário de Emissões Zero Líquidas até 2050 (cerca de 9 TWh). Estima-se também que a capacidade de fabrico seja capaz de acompanhar o ritmo da procura, sendo que a capacidade de fabrico atualmente comprometida e existente está praticamente alinhada com as necessidades projetadas para o ano 2030 de um cenário de zero emissões líquidas até 2050 (cerca de 5,5 TWh).

Neste sentido, as perspetivas atuais representam oportunidades substanciais para toda a cadeia de abastecimento das empresas de baterias e de extração mineira, incluindo nos mercados emergentes fora da China. No entanto, a capacidade excedentária tem reduzido as margens, pelo que pode conduzir a uma maior consolidação do mercado.

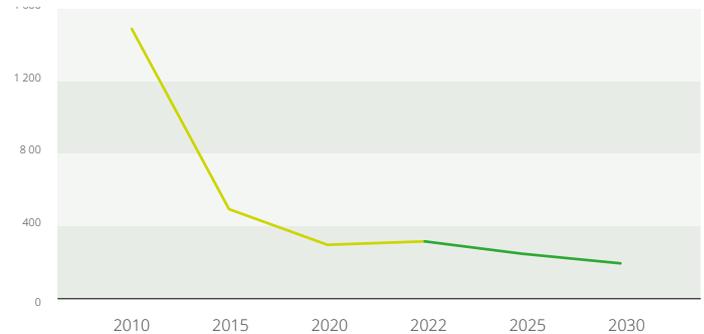
Prevê-se que a continuação da redução dos custos das baterias aumente a sua rentabilidade e acessibilidade, nomeadamente derivado de inovações adicionais em termos de produtos químicos e fabrico das baterias, que se antecipa poder reduzir os custos médios globais das baterias de íões de lítio em mais 40% entre 2023 e 2030, bem como uma introdução das baterias de íões de sódio no mercado.

Por sua vez, esta redução de custos das baterias permitirá reduzir o preço dos veículos elétricos, uma das principais preocupações dos consumidores relativamente aos veículos elétricos, potenciando a sua adoção. Nomeadamente, irá possibilitar um aumento significativo da competitividade dos veículos elétricos em termos de preço, que aumentaria de 50% atualmente para mais de 90% em 2030 no cenário STEPS, reduzindo o tempo de retorno para cerca de 3 anos em todas as regiões.

De acordo com o *Deloitte Global Automotive Consumer Study*, publicado em 2024, com o forte crescimento da utilização de baterias de veículos elétricos, dever-se-á garantir a implementação de práticas sustentáveis ao longo de todo o ciclo de vida das baterias, para reduzir o seu impacto ambiental e assegurar a sua sustentabilidade, sendo esta preocupação evidenciada igualmente pelos consumidores, bem como para assegurar a segurança da cadeia de abastecimento. Tendo em consideração a diversidade de partes interessadas envolvidas na cadeia de aprovisionamento das baterias, incluindo produtores de automóveis, vendedores de automóveis, produtores de baterias, empresas recicladoras de baterias, agências governamentais, entre outras, é necessário que as partes interessadas trabalhem em conjunto para desenvolver um ecossistema sólido para a reciclagem de baterias, previamente à chegada dos elevados volumes de baterias em fim de vida que se antevêm.

Globalmente, a indústria da reciclagem de baterias está em forte crescimento, e em preparação para o elevado volume de baterias em fim de vida que se prevêem aumentar em grande escala na década de 2030. A capacidade global de reciclagem de baterias atingiu 300 GWh em 2023. Caso todos os projetos anunciados se concretizem, a capacidade poderá ultrapassar os 1.500 GWh em 2030, dos quais 70% na China e apenas cerca de 10% na Europa, aumentando em 5 vezes face aos valores de 2023. Neste sentido, a capacidade de reciclagem anunciada é mais de três vezes superior à oferta de baterias que poderiam ser potencialmente recicladas em 2030, no entanto o maior aumento na quantidade de baterias em fim de vida está previsto para a segunda metade da década de 2030, de acordo com a *International Energy Agency* (IEA), no seu *Global EV Outlook 2024*.

#### Preço das baterias USD por kWh (2023, MER)

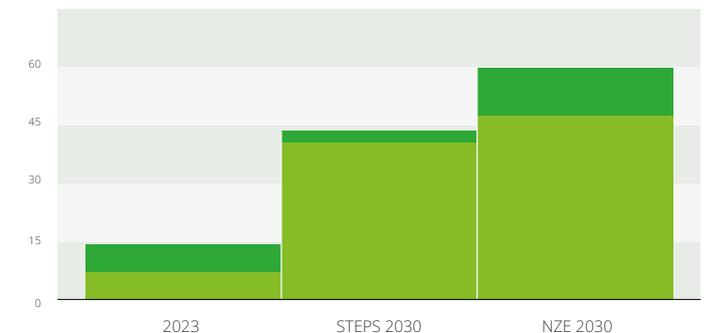


#### Legenda

— Histórico — Net Zero Emissions (NZE)

Fonte: International Energy Agency (IEA), Batteries and Secure Energy Transitions, 2024

#### Impacto na competitividade dos preços de veículos elétricos (Milhões de unidades)



#### Legenda

■ Competitividade de custo ■ Custo premium  
STEPS (Stated Policies Scenario), NZE (Net zero emissions)

Fonte: International Energy Agency (IEA), Batteries and Secure Energy Transitions, 2024

Decorrente do cenário de crescimento do mercado de veículos elétricos, espera-se igualmente um **crescimento acelerado da procura de baterias entre 7 vezes até 2035** (para cerca de 5,5 TWh) **e 12 vezes até 2050** (cerca de 9 TWh). Prevê-se uma **redução dos custos das baterias, aumentando a sua rentabilidade e acessibilidade**, decorrente das inovações relacionadas com os produtos químicos e o fabrico das baterias, promovendo a **redução dos custos médios globais das baterias de iões de lítio em mais 40% entre 2023 e 2030**, bem como a previsão de virem a ser introduzidas no mercado soluções de baterias de iões de sódio.

Em preparação para o elevado volume de baterias em fim de vida que se preveem aumentar em grande escala na década de 2030, a **indústria da reciclagem de baterias está em forte crescimento**. Caso todos os projetos anunciados se concretizem, a capacidade poderá ultrapassar os 1.500 GWh em 2030, um valor cerca de **5 vezes** superior ao atual. Antevê-se um **aumento da rentabilidade do mercado da reciclagem de baterias**, esperando-se que as receitas aumentem para mais de 95 mil milhões de dólares por ano até 2040 a nível global, com um valor monetário gerado por tonelada de material de bateria a aproximar-se de 600 dólares em 2025.

## HIDROGÉNIO E E-FUELS

A utilização de veículos movidos a hidrogénio ou *e-fuels* apresenta-se como uma avenida adicional para a redução da pegada ambiental associada aos transportes rodoviários.

A União Europeia estabeleceu a *EU Hydrogen Strategy*, com vista a estimular e apoiar o investimento na produção e utilização do hidrogénio, bem como aumentar a procura de hidrogénio e a sua produção. A União Europeia almeja desenvolver o hidrogénio renovável, com o objetivo de produzir e importar 10 milhões de toneladas até 2030.

A nível nacional, foi criada em 2020 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" e visa promover e impulsionar a produção e o consumo de hidrogénio nos vários setores da economia.

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 ainda que cerca de 85% do investimento necessário será privado, com 4,5 mil milhões de Euros alocados a apenas um projeto, referente à construção de uma unidade de produção de hidrogénio em Sines.

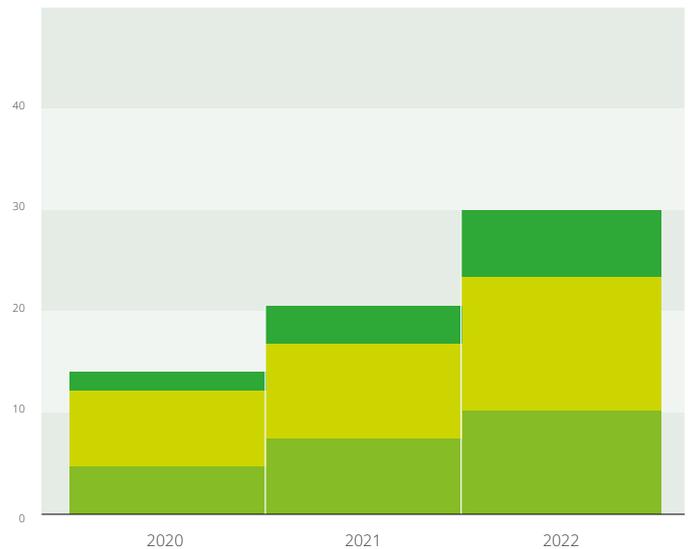
### Consumo e produção de hidrogénio

De acordo com a *International Energy Agency (IEA)*, no seu *Global Hydrogen Review, 2023*, a utilização global de hidrogénio atingiu 95 milhões de toneladas em 2022, tendo a mobilidade automóvel sido responsável por 35% do consumo global, observando-se um forte crescimento em todas as principais regiões consumidoras, com exceção da Europa, que consome apenas 8% do hidrogénio a nível global, e na qual que a utilização de hidrogénio sofreu um enorme impacto devido ao elevado aumento dos preços do gás natural resultante da crise energética provocada pela invasão da Ucrânia pela Rússia.

A mesma fonte, e tendo em consideração um cenário de zero emissões líquidas até 2050, projeta que a utilização de hidrogénio aumente para cerca de 150 milhões de toneladas até 2030, o que representaria um aumento de cerca de 60%. Para tal, considera ser necessário um aumento significativo da utilização de hidrogénio no setor dos transportes na Europa.

No entanto, apesar do aumento em utilização de hidrogénio verificado, destaca-se que permanece concentrada em aplicações tradicionais, nomeadamente na indústria e no refinamento, com menos de 0,1% oriunda de novas aplicações na indústria pesada, transporte ou produção de energia. Adicionalmente, verifica-se um reduzido ritmo de adoção do hidrogénio de baixas emissões nas aplicações existentes, representando apenas 0,7% da procura total de hidrogénio. Como tal, o aumento verificado na utilização de hidrogénio apresenta um reduzido contributo para os objetivos climáticos, e não reflete um sucesso dos esforços políticos para expandir a sua utilização, estando maioritariamente associado às tendências globais em termos de energia.

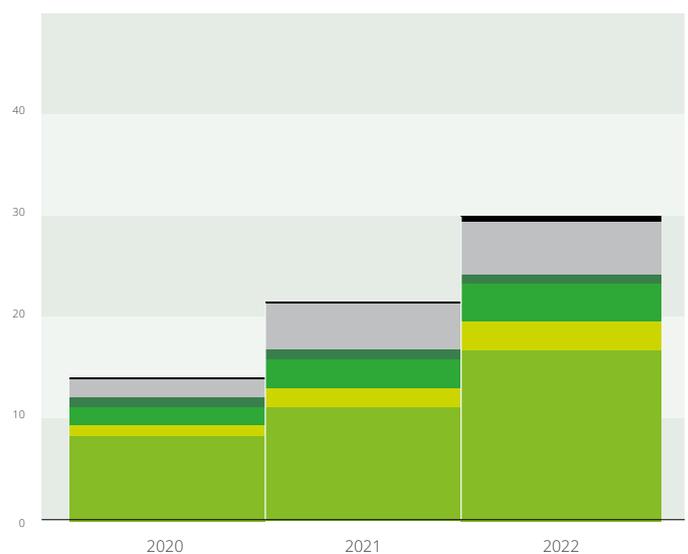
### Consumo de hidrogénio em transporte rodoviário: Por segmento de veículo (Kt hidrogénio)



#### Legenda

■ Carros ■ Autocarros ■ Veículos comerciais

### Consumo de hidrogénio em transporte rodoviário: Por região (Kt hidrogénio)



#### Legenda

■ China ■ Europa ■ EUA ■ Japão ■ Coreia ■ RoW

Fonte: International Energy Agency (IEA), Batteries and Secure Energy Transitions, 2024

Nota: RoW (Rest of the world, resto do mundo), Veículos comerciais incluem veículos comerciais ligeiros e camiões de médio e grande dimensão

A nível da produção, de acordo com o relatório mais recente da *International Energy Agency (IEA), Hydrogen production projects interactive map, 2023*, existem globalmente 1894 projetos operacionais e anunciados para produzir hidrogénio com baixas emissões, dos quais é esperada a produção de cerca de 117 milhões de toneladas até 2030, correspondente a cerca de 444 GW de capacidade de eletrólise. Em Portugal, registam-se 33 projetos operacionais e anunciados, dos quais é esperada uma produção de cerca de 510 mil toneladas de hidrogénio com baixas emissões, correspondente a cerca de 3,5 GW de capacidade de eletrólise.

Apesar do potencial de crescimento da produção de hidrogénio com baixas emissões até 2030, a mesma fonte considera, que os desafios em termos de custos estão a dificultar a sua implantação, verificando-se um aumento dos custos financeiros e de equipamento, bem como um forte impacto das pressões inflacionistas, que estão a aumentar o nível de risco associado aos projetos de produção de hidrogénio e a reduzir o impacto do apoio governamental. Adicionalmente, destacam-se dificuldades a nível de financiamento, sendo que apesar dos Governos terem começado a disponibilizar fundos para apoiar os primeiros projetos de grande escala a nível de hidrogénio, a lentidão na aplicação dos regimes de apoio está a atrasar as decisões de investimento, nomeadamente devido aos períodos temporais que medeiam entre o anúncio dos regimes e a disponibilização dos fundos.

Por fim, destaca-se que a regulação e a certificação constituem obstáculos significativos à produção e utilização em massa de hidrogénio de baixas emissões.

### **Veículos movidos a hidrogénio**

De acordo com a *International Energy Agency (IEA)*, no seu *Global Hydrogen Review, 2023*, apesar de uma utilização relativamente baixa, o uso do hidrogénio no transporte rodoviário tem vindo a crescer, com um aumento de 45% em 2022, sendo principalmente utilizado por autocarros e automóveis, no entanto tem se verificado um aumento notável na sua utilização por veículos comerciais. A frota mundial de veículos elétricos a células de combustível (FCEVs) está a aproximar-se dos 80 mil veículos, verificando-se um aumento anual em todas as tipologias de veículos rodoviários. A maior parte do consumo atual é registada pela China, nomeadamente derivado do seu foco na utilização de hidrogénio em veículos comerciais pesados. A Europa consome apenas cerca de 4 do total de 32 kt consumidas, e o seu stock de veículos movidos a hidrogénio é de cerca de 5 mil veículos, inferior a países como a Coreia do Sul, China, EUA e Japão.

O *European Alternative Fuels Observatory*, no seu relatório *Road data European Union (EU27), 2024*, considera que, apesar do reduzido stock e consumo de hidrogénio para transportes rodoviários, a Europa é uma das regiões com a infraestrutura de suporte mais desenvolvida, apresentando o segundo maior número de pontos de carregamento de hidrogénio, apenas atrás da China, sendo que 9 países da União Europeia disponibilizam um total de 238 pontos de carregamento de hidrogénio para um total de cerca de 4400 veículos, face a um total de cerca de 1100 pontos de carregamento de hidrogénio globalmente. Destaca-se que Portugal não dispõe de pontos de carregamento de hidrogénio públicos, e conta com apenas 4 veículos a hidrogénio registados.

### Veículos movidos a *e-fuels*

Os *e-fuels* são combustíveis obtidos a partir do hidrogénio eletrolítico. Os *e-fuels* constituem combustíveis com baixas emissões quando o seu hidrogénio é produzido a partir de eletricidade com baixas emissões e quaisquer entradas de carbono são obtidas de uma forma que conduz a baixas emissões de gases com efeito de estufa durante o ciclo de vida. Ao longo deste percurso básico, podem ser produzidos vários tipos diferentes de combustíveis, através da combinação do hidrogénio com azoto ou carbono.

De acordo com a *International Energy Agency* (IEA), no relatório *The Role of E-Fuels in Decarbonising Transport, 2023*, identifica mais de 70 projetos em operação (maioritariamente em escala de demonstração) a nível global, para produzir hidrogénio a partir da eletrólise. No entanto, a produção total é muito pequena, resultando em menos de 20 kt (kt H<sub>2</sub>) de produção, e a maior parte da mesma é utilizada na produção de metanol e amónia para aplicações industriais.

Apesar da limitada implementação atual, o número de projetos anunciados está a aumentar a um ritmo acelerado, e a produção de *e-fuels* poderia atingir praticamente 14 milhões de toneladas em 2030 se todos os projetos atualmente em desenvolvimento se concretizassem atempadamente. No entanto, a maioria dos projetos (que representam quase 8 milhões de toneladas de hidrogénio) encontra-se em fases muito precoces de desenvolvimento e apenas cerca de 4% dos mesmos alcançou uma decisão final de investimento (FID) firme, pelo que esta projeção está sujeita a um nível de risco elevado.

Embora os *e-fuels* tenham o potencial de ser uma opção viável e de aumentar rapidamente de escala até 2030, podendo contribuir para a diversificação das opções de descarbonização disponíveis para os transportes, enfrentam neste momento um conjunto de desafios, nomeadamente a nível de custos, eficiência, regulamentação e cadeia de abastecimento.

Os *e-fuels* de baixa emissão apresentam atualmente custos de produção elevados, tendo em consideração fatores como o custo das instalações industriais, preços da eletricidade, custo das matérias-primas como o CO<sub>2</sub> e integração de calor. O custo é igualmente afetado pela baixa eficiência do processo de produção, que é afetada pelas várias etapas de conversão e perdas associadas, levando a uma elevada necessidade de recursos e/ou infraestruturas.

Por outro lado, por forma a potenciar a sua adoção e comercialização, os *e-fuels* deverão atender a diversos padrões técnicos e de segurança, sendo essencial o desenvolvimento de normas internacionais abrangentes e protocolos para assegurar a qualidade do combustível, a sua segurança e emissões de GEE ao longo do ciclo de vida, para permitir o comércio e o uso na aviação e navegação internacionais. Adicionalmente, tendo em consideração que a tecnologia está nos estágios de desenvolvimento iniciais, esses processos necessitarão de desenvolvimento contínuo à medida que novas tecnologias e aplicações evoluem.

Por fim, existem desafios a nível da cadeia de abastecimento de CO<sub>2</sub>, sendo que a produção em massa de *e-fuels* que contém carbono exigiria um aumento significativo na utilização de CO<sub>2</sub>, para o qual o acesso é desafiante, sendo complexo coordenar o abastecimento de CO<sub>2</sub> com as restrições de abastecimento de outras matérias-primas.

Apesar do potencial de crescimento da produção de hidrogénio com baixas emissões, **não se antevê que seja uma tendência dominante no mercado até 2030**, tendo em consideração os desafios em termos de custos financeiros e de equipamento, pressões inflacionistas, financiamento, bem como o quadro regulatório e de certificação.

As limitações associadas à produção de hidrogénio, aliadas, ao nível dos *e-fuels*, aos custos de produção, à ausência de padrões técnicos e outros aspetos de segurança e desafios a nível da cadeia de abastecimento de CO<sub>2</sub>, **não se prevê um crescimento significativo até 2030**.

#### NOVAS SOLUÇÕES DE MOBILIDADE

O panorama atual em termos de mobilidade está a sofrer alterações, com a emergência de várias soluções inovadoras, que estão a contribuir para a formação de um novo ecossistema da mobilidade. Um dos principais fatores para a emergência destas novas soluções, para além do contexto regulamentar, é a alteração do perfil dos consumidores. As tendências sociais como o envelhecimento e a crescente urbanização das populações estão a afetar as prioridades dos consumidores, sendo que a emergência de modos de transporte partilhados oferece aos consumidores urbanos soluções alternativas que são custo-efetivas e permitem satisfazer as suas necessidades, evitando assim incómodos como congestionamentos de tráfego, custos e procura de estacionamento, e custo de propriedade.

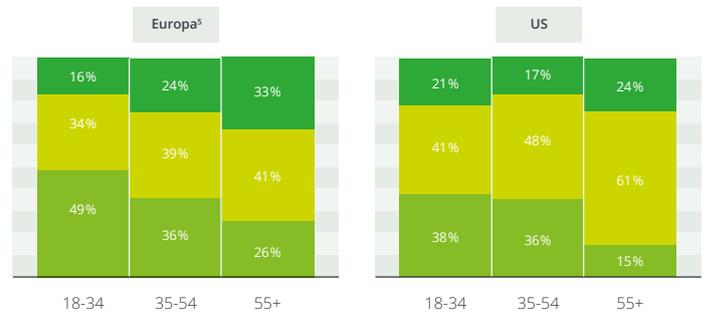
O estudo da Deloitte realizado em 2023, *The future of automotive mobility to 2035*, aponta que os consumidores com idade entre os 18-34 anos na região *Europe5* têm uma menor preferência por investir no transporte privado, sendo que praticamente metade (49%) de um grupo de consumidores inquirido, afirma questionar a sua necessidade de possuir um veículo particular. Esta tendência é igualmente visível em menor escala com os consumidores com idade entre os 35 e os 54 anos na mesma região (36%), bem como com os consumidores dos EUA com idade entre os 18 e os 34 anos (38%) e entre os 35 e 54 anos (36%). Do mesmo modo, um número significativo de consumidores demonstra interesse em renunciar à propriedade do veículo em favor de uma subscrição, com percentagens de interesse acima de 30% em consumidores inquiridos entre os 18 e os 54 anos na região *Europe5* e nos EUA.

Adicionalmente, um estudo mais recente da Deloitte, *Deloitte Global Automotive Consumer Study, 2024*, identifica que os consumidores interessados em serviços de subscrição de veículos, afirmam como fatores mais importantes para essa preferência, a conveniência, a disponibilidade e a estrutura de custos previsível. Por outro lado, as suas principais preocupações residem na disponibilidade de veículos, TCO e percepção de taxas mensais mais elevadas associadas aos serviços de subscrição.

Como tal, estima a Deloitte, que se assista a um decréscimo significativo até 2035 na posse particular para novas vendas de veículos, com um aumento de 21% na posse de veículos por empresas tanto na região *Europe5* (para um total de 70% das novas vendas) como nos EUA (para um total de 51% das novas vendas). Neste sentido, os prestadores de serviços de mobilidade enfrentarão desafios crescentes em termos de gestão de frota. Espera-se igualmente um impacto destas tendências na evolução dos canais de vendas, com uma previsão de preferência crescente por modelos de utilização do produto até 2035, por oposição à aquisição com *cash* ou crédito tradicional, com um aumento previsto de 129% na região *Europe5* e de 77% nos EUA da utilização de modelos de utilização do produto, e de 43% na região *Europe5* e de 78% nos EUA de produtos de Leasing.

Em resultado, espera-se globalmente, até 2035, uma redução do número de quilómetros percorridos por passageiros em automóveis particulares em cerca de 15%, compensado por um aumento em 7% de novos modos de deslocação como robotáxis, entre outros, bem como de soluções de micromobilidade e dos transportes públicos em 3% cada. Prevê-se igualmente que a emergência de soluções *Mobility as a Service* (MaaS) poderão aumentar a realização de viagens intermodais, ao simplificar o seu planeamento.

**Percentagem de consumidores que questionam a necessidade de possuir um veículo**

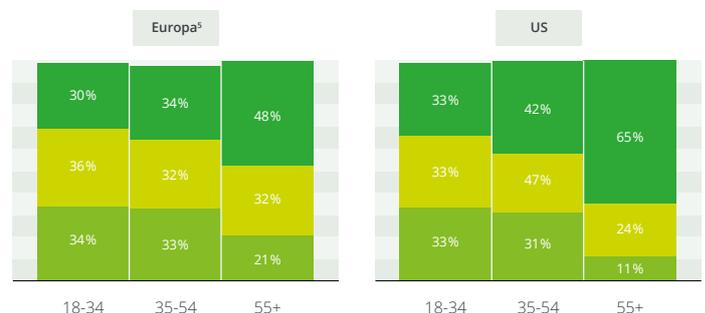


Legenda

■ Não sabe ■ Não ■ Sim

Totais poderão não representar integralmente os 100%, decorrente de arredondamentos

**Nível de interesse em renunciar à propriedade do veículo em favor de uma subscrição**

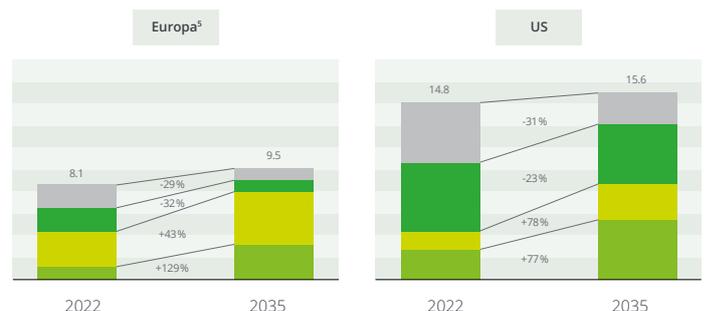


Legenda

■ Não interessado ■ Neutro ■ Interessado

Totais poderão não representar integralmente os 100%, decorrente de arredondamentos

**Evolução das soluções de vendas de novos veículos, 2022-2035 (milhões de unidades)**



Legenda

■ Cash ■ Crédito tradicional ■ Leasing ■ Modelo de utilização do produto

Fonte: Deloitte, *The future of automotive mobility to 2035, 2023*

Nota: EUROPA5: França, Alemanha, Itália, Espanha e Reino Unido

### Micromobilidade

O mercado da micromobilidade tem beneficiado de um grande crescimento ao longo dos últimos anos, com a disponibilização crescente de soluções como trotinetes e bicicletas elétricas nos centros urbanos. De facto, um dos principais fatores para o crescimento da micromobilidade reside no crescimento dos centros urbanos. A micromobilidade oferece uma solução custo-efetiva que permite resolver um conjunto de desafios enfrentados pela mobilidade em meio urbano, permitindo um maior acesso aos transportes públicos, uma redução da quantidade de carros nas estradas, uma diminuição da pegada ambiental e um modo de deslocação conveniente para viagens curtas.

A nível das bicicletas elétricas, o principal apelo antes da pandemia era o exercício de menor impacto, sendo que possibilitam a pedalagem quando se deseja, bem como a utilização do motor em troços de maior esforço. No entanto, atualmente, os consumidores consideram esta solução como um meio de transporte individual que contribui para a diminuição dos custos com combustível, bem como evitar multidões e trânsito. Com efeito, as vendas anuais de bicicletas elétricas na América do Norte e na Europa (total combinado) quase duplicaram a partir de 2018, atingindo uma estimativa de 6,4 milhões de unidades vendidas em 2021 de acordo com um estudo Deloitte elaborado em 2022, *E-bikes merge into the fast lane*.

Apesar do crescimento dos modelos de subscrição no âmbito da micromobilidade, muitos clientes têm demonstrado uma preferência pela posse de bicicletas e trotinetes elétricas. Para a Europa, por exemplo, existem estimativas que apontam para que as vendas de bicicletas elétricas diretas ao consumidor venham a alcançar 17 milhões de unidades vendidas anualmente até 2030.

A nível do mercado global da micromobilidade, projeta-se um grande aumento do valor de mercado até 2030, de 175 mil milhões de dólares em 2022 para 360 mil milhões em 2030. A Europa é líder no mercado da micromobilidade, sendo que se estimavam em 2020 cerca de 20 milhões de utilizadores de trotinetes elétricas, segundo o *EU Urban Mobility Observatory*, no seu estudo *The rise of micromobility, July 2020*, representando um valor de mercado de 100 mil milhões de euros em 2030.

No que respeita ao mercado global de aluguer de bicicletas e trotinetes, existem estimativas que apontam para crescimento significativo até 2030, projetando-se para valores de mercado entre 6,8 mil milhões de dólares e 9,9 mil milhões de dólares.

Estima-se um **aumento do valor de mercado da micromobilidade** até 2030, alcançando, a nível global, 360 mil milhões em 2030, um valor cerca de **2 vezes** superior ao verificado em 2022, decorrente do expectável crescimento dos centros urbanos e da evolução do perfil dos consumidores.

Na Europa, que se posiciona como líder global na micromobilidade, projeta-se que o valor do mercado venha a alcançar entre 100 e 145 mil milhões de dólares em 2030, o equivalente até 40% do mercado global, sinalizando um crescimento de **2 a 3 vezes** face a 2022.

### Mobilidade partilhada (*shared mobility*)

A mobilidade partilhada inclui serviços e recursos de transporte que são partilhados entre utilizadores, quer em simultâneo, quer de forma sequencial, incluindo transportes públicos, a partilha de soluções de micromobilidade (bicicletas, trotinetes, etc.), bem como soluções como *ride-hailing* (serviços de encomenda de uma viagem através de uma aplicação como a Uber, Bolt, entre outras), *carsharing* (aluguer de veículos) ou *carpooling* (soluções de partilha de boleias).

As opções de mobilidade partilhada encontram-se em crescimento nos centros urbanos e outras zonas de elevada densidade populacional, no entanto a sua utilização tem sido restrita a um pequeno nicho de clientes regulares. Em 2019, apesar da maioria dos consumidores conhecerem a existência da maior parte dos serviços de mobilidade partilhada, como *carpooling*, *carsharing*, *bikesharing* e alugueres a longo prazo, declaram ter uma utilização regular reduzida dos serviços, sendo que a percentagem de utilização regular ronda os 10% para todos os serviços de mobilidade partilhada, com uma percentagem de utilização total (incluindo uma utilização esporádica) que varia entre 21% a 32% dependendo dos modos de mobilidade partilhada, segundo um estudo Deloitte realizado em 2019, *Shifting gears into new mobility in Europe: Overtaking old habits*.

Segundo dados da Statista, *Car-sharing, 2024*, projeta-se que o mercado da mobilidade partilhada cresça significativamente até 2028, com uma estimativa de crescimento global de 1.516 mil milhões de dólares projetados para 2024 para 1.736 mil milhões em 2028, onde a Europa representará 375 mil milhões de dólares em 2028 (o equivalente a 22% do mercado global). Para o mercado em Portugal, estima-se que atinja um valor de 3,7 mil milhões de dólares em 2028.

À semelhança do mercado da micromobilidade particular, prevê-se também um grande crescimento da mobilidade partilhada, como parte das soluções de micromobilidade. A nível das soluções individuais, como *ride-hailing* e *carsharing*, projeta-se um crescimento global ao longo dos próximos anos, alcançando em 2028, 215,7 mil milhões de dólares e 16,43 mil milhões de dólares, para o *ride-hailing* e *carsharing*, respetivamente, de acordo com dados Statista, *Car-sharing, 2024*. Neste quadro, estima-se que na Europa se venha a verificar taxas de crescimento menores.

É expectável um **crescimento do mercado da mobilidade partilhada** até 2028, inerente a soluções em transportes públicos, de mobilidade partilhada de veículos de micromobilidade, e outras soluções como *ride-hailing* e *ridesharing*, em resultado do crescimento populacional nos centros urbanos e evolução do perfil dos consumidores.

### Veículos autónomos

Antecipa-se que os veículos autónomos de nível 5, com autonomia total de condução, levarão mais tempo a chegar ao mercado do que inicialmente previsto, devido a um conjunto de dificuldades enfrentadas a nível de atuais limitações tecnológicas, como o funcionamento adequado dos sensores em todas as condições meteorológicas e a disponibilidade generalizada de mapas de alta-definição, bem como as preocupações relacionadas com temáticas de Cibersegurança e de responsabilidade.

Curiosamente, em estudos realizados pela Deloitte, *Autonomous Driving: Moonshot Project with Quantum Leap from Hardware to Software & AI Focus, 2019* e *The future of automotive mobility to 2035, 2023*, verificou-se que a maioria dos consumidores (51% de consumidores inquiridos nos EUA e 53% na região Europe5) demonstram preocupações relativamente a deslocações em veículos autónomos. Porém, os mesmos estudos, assumem como expectável, que nos próximos anos, se assistirá a uma proliferação de sistemas avançados de assistência ao condutor (ADAS), correspondentes ao nível 2 de automação, em que o ser humano permanece responsável por monitorizar o ambiente de condução. Apesar dos múltiplos benefícios que decorreriam da utilização de veículos totalmente autónomos, incluindo a melhoria potencial da segurança e do congestionamento, maior acessibilidade para viajantes mais jovens ou mais idosos, aumento da produtividade, libertação de terrenos urbanos valiosos como os parques de estacionamento, bem como diminuição significativa de custos operacionais para alguns operadores do mercado da mobilidade, como os operadores de *ridesharing*, a maior parte dos especialistas do setor não preveem uma adoção em massa antes da década de 2030.

Com efeito, assiste-se atualmente a uma extensão dos prazos previstos para a introdução de veículos autónomos de nível 4 e nível 5, considerados automação elevada, cujos veículos conseguem realizar todas as tarefas de condução em certas circunstâncias, mas necessitam de "geofencing"/ delimitação geográfica, e que podem ser controlados por um humano. Mais realista, parece ser a introdução de funcionalidades de nível 4, como estacionamento autónomo em parques de estacionamento, a partir de 2026 na Europa. No que se refere a veículos autónomos de nível 5, não se antecipam casos de uso antes de 2032 na Europa.

Apesar dos investimentos realizados e dos avanços verificados em soluções de veículos autónomos de nível 2, com uma proliferação prevista de sistemas ADAS nos próximos anos, os **prazos previstos para a introdução de veículos com alto nível de autonomia (nível 4) ou totalmente autónomos (nível 5) continuam a ser estendidos**, não se antecipando casos de uso de veículos autónomos de nível 5 antes de 2032 na Europa.

### **Mobility as a Service (MaaS)**

Com o aumento da complexidade do ecossistema da mobilidade, nomeadamente em meio urbano, devido à proliferação de diferentes modos de transporte, o planeamento das viagens tende a ser um problema complexo. As soluções de *Mobility as a Service* (MaaS) permitem simplificar este paradigma, sendo agregações multimodais de vários modos de transporte, bem como de mobilidade a pedido, que combinam dados de diferentes fontes e conectam as partes interessadas para oferecer uma transição simplificada de um modo de transporte para outro. Deste modo, as plataformas MaaS integram todas as combinações de mobilidade possíveis para um determinado percurso, permitindo uma simplificação do planeamento das viagens.

Observam-se múltiplos exemplos de cidades que se encontram a implementar soluções MaaS, como Helsínquia (Finlândia), Paris (França), Los Angeles (EUA), Singapura ou até mesmo Cascais, que em 2016 implementou uma iniciativa *MaaS*, que integrou diferentes empresas do setor público e privado num ecossistema colaborativo, permitindo que os municípios façam a reserva, gestão e pagamento de alguns serviços de mobilidade no concelho através de um cartão, que pode ser disponibilizado através de uma aplicação ou *website*. A solução permite a utilização de 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.

Nos próximos anos, será fundamental criar volume e tráfego nas aplicações MaaS, atraindo clientes e o mundo empresarial, bem como recolher uma grande quantidade de dados e tirar partido dos dados recolhidos através da inteligência artificial para melhorar as plataformas, sendo, em simultâneo, determinante ganhar a confiança dos utilizadores quanto às finalidades da utilização dos seus dados, por forma a garantir que aceitam partilhá-los. Adicionalmente, será importante criar soluções *end-to-end* e assegurar uma relação próxima com os operadores públicos e privados, de modo a prevenir e reduzir o impacto de transportes que estejam indisponíveis no horário previsto, etc. Por fim, será também importante aumentar a viabilidade económica e rentabilidade do modelo de negócios para assegurar um maior investimento e emergência de soluções MaaS em escala.

Apesar dos benefícios esperados da implementação de soluções MaaS completas, tanto a nível de liberdade de personalização da viagem através da escolha do modo que ofereça maior conveniência e satisfaça as prioridades do utilizador (velocidade, preço, entre outros), bem como os desafios de uma centralização de todos os modos de transporte disponíveis em apenas uma aplicação e algoritmos para uma melhoria da eficiência das viagens, **as soluções MaaS ainda se encontram em estágios iniciais de desenvolvimento**, enfrentando um conjunto de desafios a nível de escalamento.



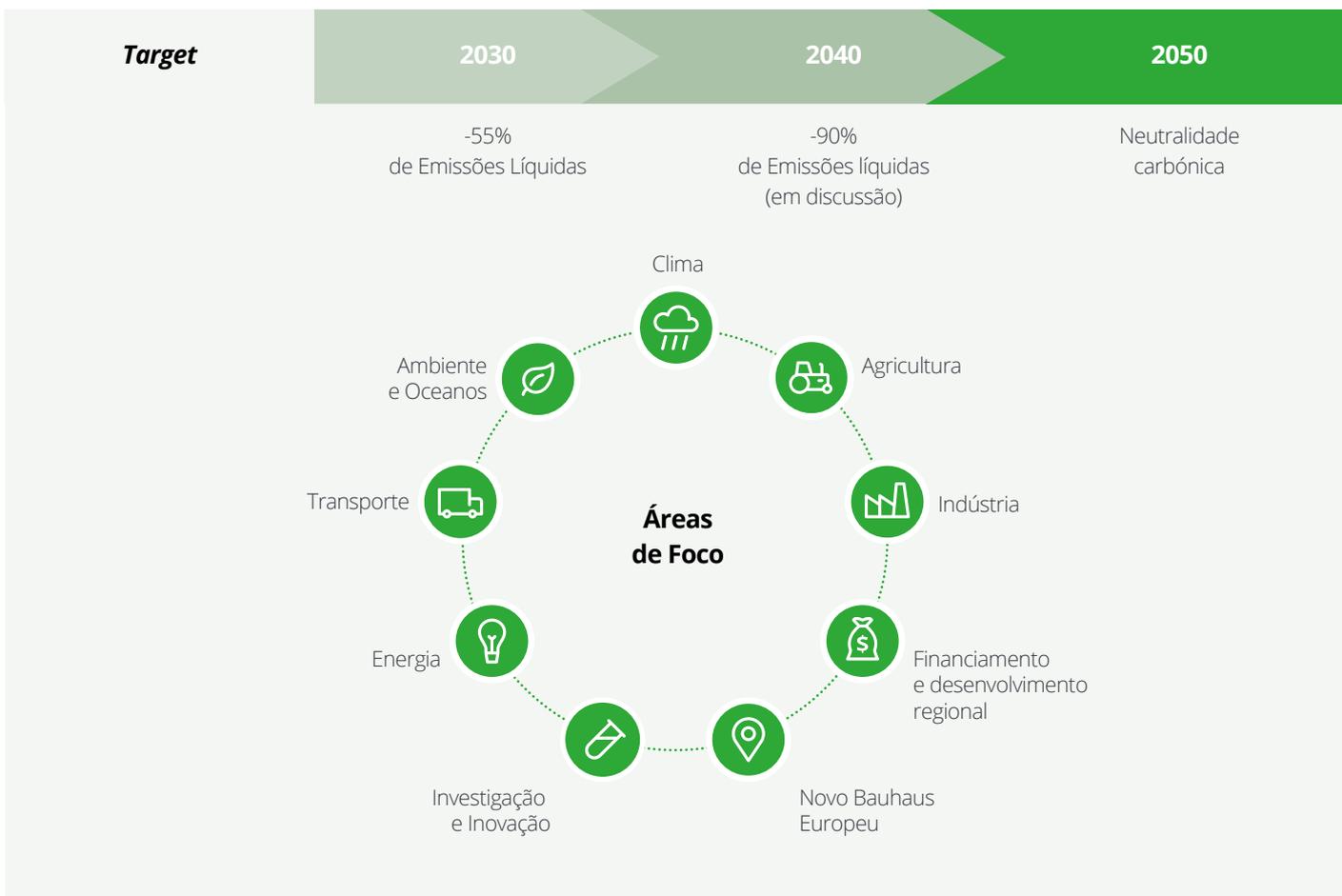
### 4.3. Sustentabilidade e transição energética

#### O CAMINHO PARA A SUSTENTABILIDADE

No quadro das ambições globais de crescimento económico e desenvolvimento social, as organizações exercem um impacto significativo no planeta e na sociedade através da sua atividade. Contudo, devido ao crescente aumento de consciencialização sobre a adoção de práticas ambientais mais responsáveis, tornou-se evidente nos últimos anos que boas intenções e comunicações ao mercado já não são suficientes. Nesse sentido, destaca-se o Acordo de Paris, ratificado em 2016 por 55 países, incluindo todos os Estados-Membros da União Europeia (UE), que ambiciona manter o aumento da temperatura média mundial abaixo dos 2 °C em relação aos níveis pré-industriais e prosseguir esforços para limitar o aumento a 1,5 °C. Em conformidade com este compromisso, os países da UE acordaram como objetivo que a UE se torne a primeira economia com impacto neutro no clima até 2050.

O Pacto Ecológico Europeu e Lei Europeia do Clima, publicados em 2019 e 2021, respetivamente, vieram estabelecer e transpor para a legislação o objetivo de neutralidade climática até 2050, bem como um objetivo intermédio de redução das emissões líquidas de gases com efeito de estufa em, pelo menos, 55% até 2030 em relação aos níveis de 1990. Contudo, encontra-se atualmente em discussão, vir a assumir-se como objetivo, alcançar uma redução de 90% já em 2040 das emissões líquidas de gases com efeito de estudo.

O Pacto Ecológico Europeu ou “European Green Deal”, introduzido pela Comissão Europeia em dezembro de 2019, define um conjunto de medidas para permitir às empresas e aos cidadãos uma transição mais sustentável.



As medidas definidas no Pacto Ecológico Europeu estão alinhadas não apenas com a redução das emissões e o investimento em soluções sustentáveis, mas também com a preservação do meio ambiente e promoção da justiça social na Europa, encontrando-se assentes em 10 pilares estratégicos para converter o combate às alterações climáticas no novo modelo de crescimento económico:

**Pilar 1: Ambição climática**, com a introdução de Lei Europeia do Clima, definição de metas de redução de emissões, revisão e publicação de legislação destinada a combater as alterações climáticas e taxaço de energia;

**Pilar 2: Energia limpa, acessível e segura**, com a avaliação e revisão dos planos nacionais de energia e do clima dos Estados-membros;

**Pilar 3: Estratégia industrial para uma economia circular**, com a definição de uma nova estratégia industrial europeia e plano de ação de economia circular para alguns dos setores industriais intensivos (têxteis, construção, produtos eletrónicos e plásticos), uma nova política para fabricação de produtos mais sustentáveis e assentes em matérias reutilizáveis e/ou recicláveis, legislação sobre baterias e resíduos;

**Pilar 4: Poluição zero**, com a definição de uma estratégia para químicos sustentáveis e plano de ação para a poluição do ar, da água e do solo;

**Pilar 5: Prevenção e proteção dos ecossistemas e biodiversidade**, com uma estratégia europeia para a biodiversidade e florestação e plano de ação para a mitigação da perda de biodiversidade;

**Pilar 6: Agricultura verde**, com a definição de um plano de ação para reduzir a utilização de pesticidas químicos, fertilizantes e antibióticos na produção agrícola e pecuária;

**Pilar 7: Mobilidade sustentável**, com a definição de uma estratégia para a mobilidade inteligente e sustentável, plano de investimento em pontos públicos de carregamento de veículos elétricos, revisão da diretiva dos transportes públicos e revisão da legislação dos *standards* de emissões automóveis;

**Pilar 8: Mecanismo de transição justa**, no quadro dos diferentes pontos de partida de cada Estado-membro;

**Pilar 9: Investigação e inovação**, com o lançamento de um pacto europeu para o clima alinhado com os objetivos do *European Green Deal*;

**Pilar 10: UE na vanguarda mundial**, com a afirmação de uma liderança da União Europeia nas negociações internacionais do clima e da biodiversidade e fortalecimento da diplomacia verde em cooperação com os Estados-membros.

Assim, o Pacto Ecológico Europeu representa um compromisso decisivo da União Europeia (UE) em promover uma transição para uma economia mais sustentável, com um objetivo inicial em reduzir-se as emissões líquidas em 55% até 2030 e ser alcançada a neutralidade carbónica em 2050, sem prejuízo de poder vir a firmar-se também uma ambição intermédia de, em 2040, a redução das emissões líquidas atingir já 90% de redução face ao que se verificava em 1990.

### A IMPORTÂNCIA DO FINANCIAMENTO ESPECIALIZADO NA TRANSIÇÃO PARA A SUSTENTABILIDADE

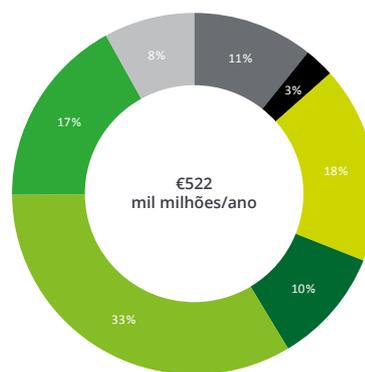
O financiamento sustentável assume um papel fundamental na concretização dos objetivos políticos definidos neste Pacto, bem como nos compromissos internacionais da UE em matéria de clima e objetivos de sustentabilidade. No entanto, as oportunidades decorrentes da transição implicam investimentos cujos retornos não são imediatamente evidentes para as organizações. Esta realidade faz com que a velocidade a que vemos as iniciativas a decorrer não esteja ao nível das expectativas europeias, exercendo uma maior pressão sobre o papel das organizações.

A implementação do EU Green Deal exigirá grandes investimentos — cerca de 522 mil milhões de euros por ano até 2030 — dos quais 390 mil milhões de euros serão destinados à transição energética e à descarbonização da economia.

No quadro dos investimentos previstos realizar na Europa até 2030 para se alcançar os objetivos definidos para a neutralidade carbónica, o setor financeiro desempenha um papel crucial e tem a oportunidade de contribuir ativamente e acelerar a transição para o desenvolvimento económico responsável na economia real, centrado nos três pilares da sustentabilidade (ambiental, social e governação). Essa transição é viável devido à capacidade do setor em mobilizar investimento privado para uma economia neutra em carbono, resiliente ao clima, eficiente na utilização de recursos e equitativa, servindo como complemento aos fundos públicos. Desta forma, o desenvolvimento de linhas de crédito específicas para empresas que adotem práticas sustentáveis ou a disponibilização de investimentos em fundos ligados à sustentabilidade, que priorizam empresas com sólidos compromissos ESG constituem exemplos utilizados pela indústria de forma a alcançar uma economia mais sustentável.

Já em termos globais, a Conferência do Clima da Organização das Nações Unidas (ONU), estima que a maioria do financiamento para a descarbonização será providenciado pelos setores privados da economia, representando 70% do investimento global.

### Setores de investimento, neutralidade carbónica na Europa (2021-2030)

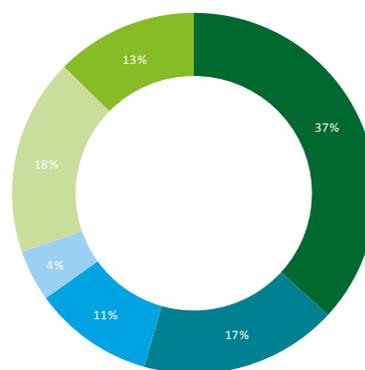


#### Legenda

- Energia
- Setor industrial
- Setor residencial
- Setor terciário
- Transportes
- Proteção da biodiversidade e ecossistemas
- Economia circular e investigação

Fonte: European Environment Agency 2022

### Financiamento para a descarbonização global, por interveniente em investimento direto de capital (2021-25)



70% FINANCIAMENTO PRIVADO

30% FINANCIAMENTO PÚBLICO

#### Legenda

- Intervenientes empresariais
- Instituições financeiras comerciais
- Famílias e indivíduos
- Outros investimentos privados
- Outros investidores públicos e ONG
- Empresas públicas

Fonte: Conferência do Clima ONU

Reconhece-se que o setor financeiro não só impulsiona a transição para uma economia mais verde, mas também responde à crescente procura dos consumidores por produtos financeiros alinhados com valores mais sustentáveis.

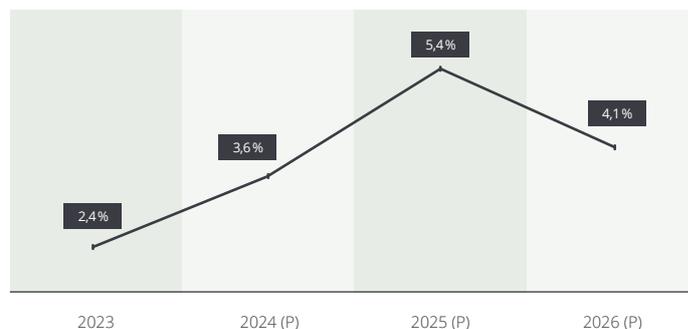
“Os intervenientes privados podem providenciar **até 70% deste financiamento a nível mundial**, oferecendo inúmeras oportunidades aos investidores dependendo das políticas públicas e de apoio (...). Os intermediários financeiros, incluindo instituições financeiras comerciais, investidores institucionais, fundos de infra-estruturas e *private equities/ venture capital*, desempenham um papel fundamental no investimento direto (...) como através de financiamento que facilita o investimento de outros (...)”

Fonte: Nações Unidas, *Net Zero Financing Roadmaps*

No caso de Portugal, e tal como já abordado no capítulo sobre o Panorama Atual, as estimativas do Banco de Portugal, publicadas em março de 2024, apontam para um aumento do crescimento da formação bruta de capital fixo (FBCF) nos próximos anos, atingindo um pico de crescimento em 2025 em torno de 5,4%, decorrente da execução do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR) em vigor até 2026 e dos programas previstos no quadro da execução do Portugal 2030, e que terão uma relevância significativa no quadro da sustentabilidade e transição energética da economia nacional.

Conforme anteriormente mencionado, a mera comunicação de boas intenções não é suficiente, pelo que os reguladores e supervisores têm emitido um conjunto de requisitos e orientações. Estas incluem obrigações a nível do relato, com o objetivo de aumentar a transparência e prevenir a prática de *greenwashing*, a incorporação do risco ESG nos quadros de gestão e estratégia das empresas, bem como a imposição de obrigações para que as empresas estabeleçam metas e ajam de acordo com elas. Para esse efeito, a Autoridade Bancária Europeia (EBA) publicou, em maio 2024, um relatório intitulado *Monitorização e Supervisão do Greenwashing*, que aborda os riscos crescentes de *greenwashing* na banca e nas empresas de investimento. Torna-se evidente a necessidade contínua de melhorar a sustentabilidade corporativa, estabelecendo requisitos consistentes de planos de transição e introduzindo a necessidade de avaliar se os requisitos de capital das instituições são atualmente adequados para fazer face aos riscos ESG, a curto, médio e longo prazo.

#### Estimativa da evolução da formação de capital fixo (FBCF) em Portugal



Fonte: Banco de Portugal, Boletim Económico Março 2024



#### Aumento da exigência regulamentar

Desafio:  
Cumprimento e implementação de um vasto **conjunto de exigências regulamentares**.



#### Integração de Riscos ESG na Gestão de Risco

Desafio:  
Incorporação de **riscos ESG** nos quadros de governo e processos de tomada de decisão das instituições.



#### Recolha de Dados

Desafio:  
Recolha de **dados granulares** não só para permitir o cumprimento dos requisitos regulamentares, mas também de suporte à definição da estratégia de sustentabilidade das instituições financeiras.

### Aumento da exigência regulamentar

A crescente complexidade das exigências regulamentares, aliada ao nível de incerteza sobre como aplicar operacionalmente os requisitos, tornam desafiante o acompanhamento e implementação das mudanças necessárias, nomeadamente em assegurar a conexão e consistência entre os diversos diplomas.

Adicionalmente, a adoção das exigências regulamentares não impacta apenas a instituição financeira, mas toda a cadeia de valor (fornecedores, clientes, parceiros), pelo que a adaptação ao novo contexto regulamentar implicará custos significativos, podendo limitar o desenvolvimento do mercado, decorrente:

- de custos de estabelecimento, análise e montagem da operação financeira;
- de custos de transição, incluindo despesas e investimentos para adaptar as próprias operações e cadeias de valor das empresas, de modo a cumprir a obrigação em matéria de dever de diligência, se necessário.

No entanto, existe a expectativa de que se esteja a entrar numa fase de estabilização de emissão de novos normativos, uma vez que é crucial que as instituições financeiras comecem a consolidar a prática e a abordar de forma estrutural e construtiva o que está a ser requerido. Não obstante, poderão ainda ser introduzidos novos regulamentos delegados e orientações com o objetivo de clarificar os requisitos em vigor. Ou seja, espera-se que os decisores políticos se foquem na correção de lacunas e remoção de ambiguidades, garantindo que estas permaneçam precisas, claras e não enganosas, sendo uma condição prévia para um sistema financeiro sustentável e eficaz.

Destaca-se que o ambiente regulamentar associado a esta temática se encontra explicado com mais detalhe, no capítulo de Enquadramento Legal e Regulamentar.

A necessidade de estabilidade e clareza regulamentar torna-se fundamental para as instituições financeiras, promovendo não apenas a conformidade, mas também facilitando o processo de transição para a sustentabilidade.

### Integração de riscos ESG na gestão de risco

Com a crescente ênfase na gestão de riscos climáticos e ambientais, os diplomas e orientações obrigam as instituições financeiras a avaliar os potenciais riscos físicos e de transição que possam ser transmitidos pelos canais de risco prudenciais tradicionais, dos quais se destacam os riscos de crédito, mercado e operacional. A avaliação destes riscos, requer não só a alteração de políticas e processos, mas também a consideração de cenários de agravamento de fatores de risco climáticos e ambientais que possam impactar os ativos, bem como a revisão da tipologia e granularidade da informação de caracterização dos portfólios que é preciso tratar.

Nesse contexto, as instituições financeiras poderão deparar-se com novos desafios para a adequação de uma oferta mais ajustada e à gestão de riscos ESG, como é a título ilustrativo, a adoção de novas ofertas em soluções de Leasing, como o *Energy-Efficient Equipment Leasing*, onde se poderá confrontar com a necessidade inicial da definição de políticas de avaliação de crédito e metodologias de gestão dos riscos associados ao financiamento de equipamentos de fácil transporte (baterias, painéis solares, entre outros), perda os custos elevados de desinstalação em caso de incumprimento.

Por fim, a transição para práticas comerciais mais sustentáveis pode envolver riscos e incertezas, incluindo riscos tecnológicos, de mercado e regulatórios. As empresas de Leasing, Factoring e Renting precisam, por isso, de avaliar e gerir cuidadosamente estes riscos de transição para minimizar potenciais perturbações nas suas operações e desempenho financeiro.

Na vertente social é também expectável que a avaliação do respeito pelos direitos humanos e práticas de governação responsáveis tornem a avaliação de risco de contraparte no negócio de Factoring mais complexa, pelo número de parceiros comerciais das empresas e pela ausência de dados sociais e de governação que atualmente não são divulgados.

**A integração dos riscos ESG na gestão financeira é crucial para impulsionar práticas comerciais sustentáveis.**

### Recolha de dados

Se até agora as instituições financeiras tinham os seus processos estabilizados para obter dados financeiros das empresas, o desafio prende-se agora com a recolha dos dados não financeiros, doravante denominados de dados "verdes", que provêm de diferentes fontes de informação e podem, frequentemente, ser incompletos ou até mesmo imprecisos.

Devido à tipologia de clientes, poderão enfrentar dificuldades na recolha de dados "verdes", uma vez que as suas contrapartes podem não possuir informação ou a mesma não se encontrar estruturada. As barreiras à recolha e tratamento da informação não financeira terão impacto na definição de um plano de transição adequado e realista, visto que afetam a definição de métricas e, conseqüentemente, de uma estratégia de sustentabilidade.

A recolha de dados "verdes" granulares é crucial para fundamentar estratégias de sustentabilidade e apoiar na gestão de riscos ESG.

Outro desafio relaciona-se com a dificuldade atual no consumo da informação recolhida, uma vez que existe uma tendência para recolher a maior quantidade de informação possível sem que as finalidades da sua utilização estejam claramente definidas, bem como os processos de tratamento.

Neste sentido, é necessário que as empresas invistam em sistemas ou processos robustos de recolha e gestão de dados, definindo um quadro de reporte de dados que contemple:

- A governação do reporte de dados, de forma holística e garantindo a existência de mecanismos de informação regulares e transparentes;
- Infraestrutura de tecnologias de informação (IT), devidamente adaptada de forma a recolher e agregar sistematicamente os dados necessários para efeitos de avaliação a exposição a riscos ESG;
- Capacidades de agregação de dados sobre risco e os procedimentos de reporte.



## TRANSFORMAÇÃO DE DESAFIOS EM OPORTUNIDADES

O Pacto Ecológico Europeu está a ser impulsionado por um enquadramento estratégico em constante evolução, com a Comissão Europeia a promover novas regulamentações e iniciativas para apoiar os seus pilares temáticos. Para financiar esta transição, a UE está a direcionar uma parte significativa dos seus recursos para a ação climática, com 30% do orçamento de 2021-2027 e 37% do fundo de recuperação *Next Generation EU* dedicados a esta causa.

Conforme mencionado, a concretização do Pacto Ecológico Europeu implica investimentos de grande magnitude e a implementação de um conjunto de iniciativas regulamentares, o que representa grandes desafios para as instituições. No entanto, é importante destacar que o contexto de crescente consciencialização ambiental e social também antecipa diversas oportunidades para o negócio de Leasing, Factoring e Renting.

Por um lado, uma das principais áreas de foco é o *Green Leasing e Sustainable Finance*, que visa aumentar a oferta de opções sustentáveis do ponto de vista ambiental, através do financiamento de projetos e equipamentos de transição energética e a incorporação de critérios ESG nas decisões de empréstimo. Em particular, o Leasing surge como um produto cada vez mais preferido para "ser verde", permitindo às empresas maior flexibilidade em se financiarem para a aquisição de equipamentos energeticamente mais eficientes. Neste contexto, ativos como painéis solares e veículos elétricos são muitas vezes demasiado dispendiosos e não constituem uma prioridade de investimento de capital para muitas empresas, razão pela qual, as soluções de Leasing ou Renting poderão permitir às empresas avançar com decisões de investimento em recursos mais "verdes" e sustentáveis.

Estes temas começam a estar na agenda dos supervisores, por exemplo, destaca-se também a recente consulta pública da Comissão Europeia relacionada com a adoção de frotas corporativas sustentáveis (*Greening Corporate Fleets*), que incluem tanto veículos ligeiros (automóveis e carrinhas) como veículos pesados (camiões e autocarros). Esta iniciativa, pretendeu obter *feedback* dos principais intervenientes do mercado (isto é, empresas de aluguer de automóveis, operadores de serviço de mobilidade, empresas de logística, Estados Membros, ONGs), de forma a analisar o estado atual do mercado de frotas corporativas, identificar desafios e possíveis áreas de ação e recolher exemplos de boas práticas para acelerar a transição para a neutralidade carbónica. Neste sentido, esta consulta reforça a crescente importância da sustentabilidade no setor empresarial e a urgência de as empresas adotarem estratégias que apoiem esta transição.

Por outro lado, o *Social Impact Investing* irá permitir uma maior exploração de oportunidades de investimento de impacto social, concentrando-se em soluções de financiamento que abordem desafios sociais, como habitação a preços acessíveis, acesso à saúde, educação e desenvolvimento de microempresas. Deste modo, considerando o panorama atual, as empresas do setor de Leasing, Factoring e Renting enfrentam a necessidade e a oportunidade de inovar e diferenciar as suas ofertas para atender à crescente procura por práticas sustentáveis e responsáveis.

A necessidade de inovação e diferenciação para atender à crescente procura por práticas sustentáveis e responsáveis é crucial no contexto atual de mudanças regulatórias e consciencialização ambiental e social.

Neste sentido, destacam-se algumas estratégias e exemplos de inovação e diferenciação para os 3 pilares ESG, e aplicáveis ao negócio de Leasing, Renting e Factoring:

Exemplos de inovação e diferenciação	Ambiente	Social	Governança
<b>LEASING</b>			
<b>Propriedades "sustentáveis"</b>   Oferecer locações financeiras ecológicas para propriedades comerciais que incorporam recursos de eficiência energética, fontes de energia renováveis e materiais de construção sustentáveis para reduzir o impacto ambiental e os custos operacionais.	✓		
<b>Green Leasing Practices</b>   Incorporar características e práticas ambientalmente sustentáveis em contratos de locação financeira. Esta tendência inclui medidas que incentivam a eficiência energética, a conservação da água, a redução de resíduos e a melhoria da qualidade do ar interior em espaços arrendados. Os arrendamentos verdes também podem abordar responsabilidades pela manutenção, reformas e atualizações de edifícios para atender aos padrões ambientais.	✓		
<b>Mobilidade sustentável</b>   Fornecer soluções de Leasing para transportes mais ecológicos, como veículos elétricos ou bicicletas, para aluguer de curta duração em áreas urbanas, promovendo opções de mobilidade sustentável para os clientes.	✓		
<b>Equipamento</b>   Oferecer Leasing de equipamentos especializados para setores como saúde, construção, agricultura ou tecnologia, fornecendo soluções personalizadas e experiência para atender às necessidades exclusivas de cada setor.		✓	
<b>Energy-Efficient Equipment Leasing</b>   Oferecer equipamentos e máquinas energeticamente eficientes a empresas que procuram reduzir a sua pegada de carbono e os custos de energia. Esta tendência inclui opções de aluguer de tecnologias ecológicas, como sistemas HVAC energeticamente eficientes, iluminação LED, painéis solares, veículos elétricos e sistemas de gestão de energia.	✓		
<b>Green Building Certification / Green lease clauses</b>   Incentivar à ocupação de edifícios com certificação ecológica, oferecendo condições de arrendamento que recompensam iniciativas de sustentabilidade. Esta tendência inclui contratos de arrendamento que oferecem descontos, incentivos ou extensões de arrendamento para inquilinos que ocupam edifícios certificados sob sistemas de classificação de edifícios verdes, como LEED (Liderança em Energia e Design Ambiental) ou BREEAM (Método de Avaliação Ambiental de Estabelecimento de Pesquisa em Edifícios).	✓		

Exemplos de inovação e diferenciação	Ambiente	Social	Governança
<b>RENTING</b>			
<b>Mobilidade sustentável</b>   Fornecer soluções de Renting para transportes mais ecológicos, como veículos elétricos ou bicicletas, para aluguer de curta duração em áreas urbanas, promovendo opções de mobilidade sustentável para os clientes.	✓		
<b>Equipamento</b>   Oferecer Renting de equipamentos especializados para setores como saúde, construção, agricultura ou tecnologia, fornecendo soluções personalizadas e experiência para atender às necessidades exclusivas de cada setor.		✓	
<b>FACTORING</b>			
<b>Green financing programs</b>   Oferecer condições ou taxas de financiamento preferenciais para clientes envolvidos em indústrias ou iniciativas ecologicamente sustentáveis, como energia renovável, tecnologia verde, agricultura sustentável ou serviços ambientais.	✓		
<b>Sustainable supply chain financing</b>   Oferecer soluções de capital de exploração (fundo de manei) a fornecedores ou compradores comprometidos com práticas responsáveis. Esta tendência envolve a incorporação de critérios ESG nas avaliações de crédito e nas decisões de financiamento para apoiar os esforços de sustentabilidade da cadeia de abastecimento.	✓	✓	✓
<b>LEASING E FACTORING</b>			
<b>Financiamento sustentável</b>   Implementar avaliações de risco ESG e processos de <i>due diligence</i> para avaliar o desempenho de sustentabilidade dos clientes e mitigar riscos relacionados a ESG em carteiras de financiamento.	✓	✓	✓
<b>Economia circular</b>   Promover a elaboração de contratos locação e estratégias de gestão de ativos que incentivem a conservação de recursos, a redução de desperdícios e a recuperação de materiais no final do prazo do arrendamento (ex: modelos <i>'pay-per-use'</i> ). Neste sentido, os clientes têm acesso a produtos que passam levar a uma vida útil prolongada e/ou a uma utilização mais intensiva na prática.	✓		

Em conclusão, os setores de financiamento especializado poderão tomar um papel preponderante no processo global, europeu e nacional para a melhoria da sustentabilidade e da transição energética, desde que, os *players* financeiros assegurem capacidade de inovação para uma oferta mais ajustada às necessidades dos Clientes e desenvolvam as suas políticas de avaliação e gestão de riscos alinhadas com as novas exigências regulamentares no âmbito dos produtos “verdes”.

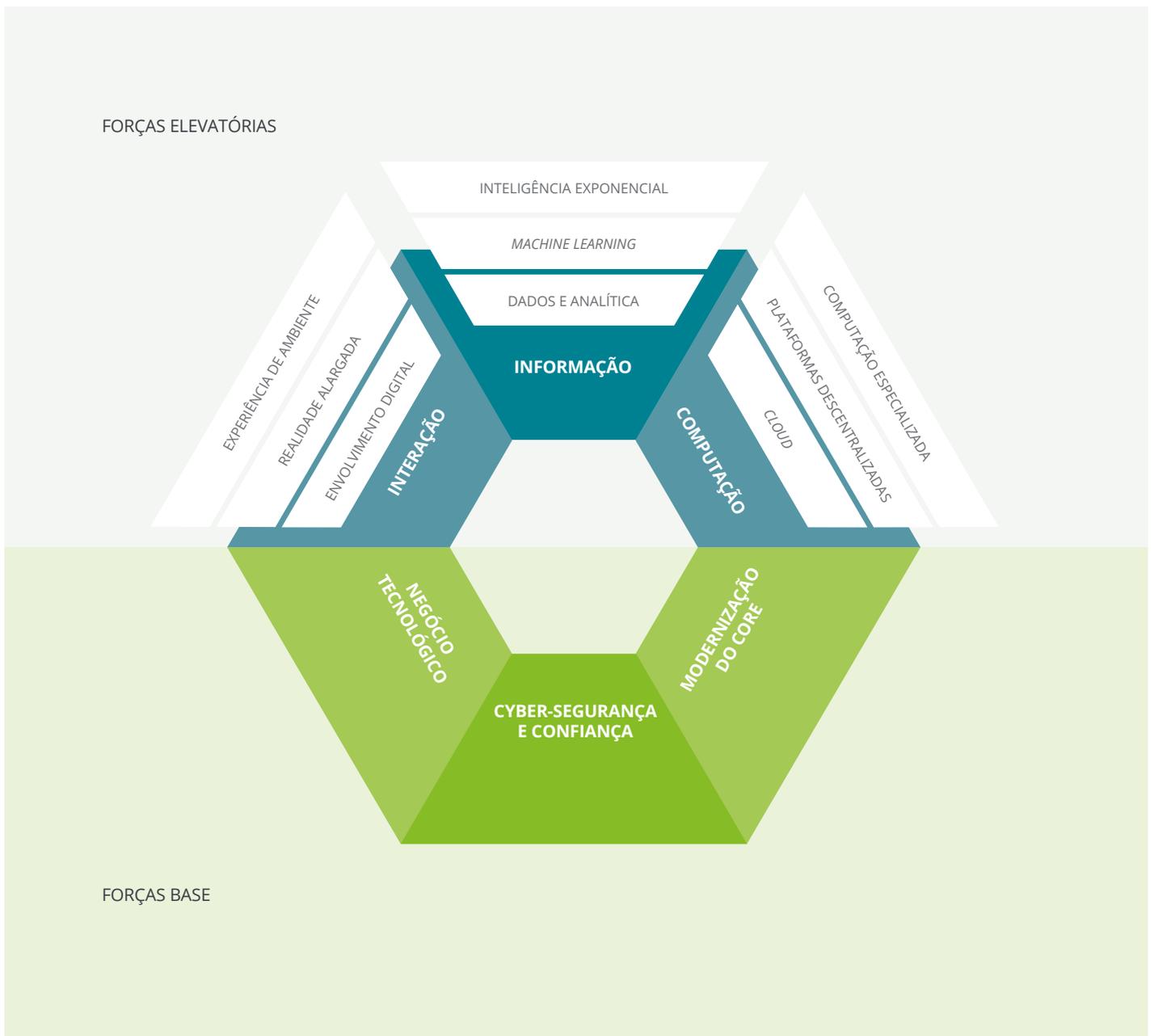
## 4.4. Inovação tecnológica e inteligência artificial

### A EVOLUÇÃO DA TECNOLOGIA

A evolução da tecnologia iniciou-se com a invenção dos primeiros computadores eletrónicos, que estabeleceu as bases para a computação moderna. De seguida, os microprocessadores revolucionaram a computação, tornando-a mais acessível. A chegada da internet transformou a comunicação e a partilha de conhecimento, seguindo-se os *smartphones* e a computação *cloud*, permitindo conectividade a toda a hora e em qualquer lugar. A explosão de *big data* e *machine learning* surgiram nos anos 2010s, permitindo que as máquinas aprendessem a compreender e interpretar grandes quantidades de dados, melhorando o seu desempenho em tarefas de reconhecimento de imagens, processamento de linguagem natural e análise preditiva.

A Inteligência Artificial (IA) e Generativa (*Gen AI*) surgiram nos últimos anos, começando a transformar indústrias com a automação de criação de conteúdo, ideias e soluções, aumentando assim a produtividade e a inovação. A sua capacidade de gerar texto semelhante ao humano pode ser utilizada na criação de conteúdo, no atendimento ao cliente e na melhoria da eficiência operacional, simplificando fluxos de trabalho e reduzindo custos. Com o seu surgimento torna-se ainda mais crítico ter uma base tecnológica robusta, pois mesmo considerando apenas pequenos erros no treino dos dados, os resultados de *Gen AI* podem ter impactos significativos. Apesar da crescente importância de *Gen AI*, não se deve negligenciar as outras cinco áreas tecnológicas emergentes de forma a manter uma estratégia empresarial integrada, uma base tecnológica sólida e uma força de trabalho criativa, sendo crucial para aproveitar estas tecnologias emergentes da forma eficaz.

As seis tecnologias emergentes referidas acima são constituídas por inovações pioneiras em **interação, informação** (Gen AI) e **computação** que se devem integrar com o **negócio tecnológico, Cibersegurança e confiança**, e **modernização core** para que as empresas possam operar de maneira contínua enquanto crescem.



Detalham-se abaixo estas seis tecnologias emergentes:

### **Força Interação:**

#### **Computação espacial e o metaverso industrial**

À medida que o metaverso industrial se transforma numa ferramenta empresarial, as tecnologias espaciais estão a ganhar terreno em aplicações industriais, usando dados e IA para replicar processos da vida real.

A computação espacial integra informação digital com o mundo físico, aprimorando como as indústrias desenham, produzem e operam. Esta tecnologia permite experiências imersivas, melhorando a colaboração e a eficiência ao utilizar realidade aumentada (AR) e realidade virtual (VR). As equipas podem visualizar dados em 3D, realizar passeios virtuais e simular processos, resultando numa melhoria na tomada de decisões, reduzindo erros e tornando os processos de trabalho mais eficientes. A computação espacial também promove a colaboração remota, permitindo que especialistas interajam com os mesmos modelos virtuais em tempo real, independentemente de sua localização física, aumentando a produtividade e a inovação. Ou novos formatos de interação com o cliente e experiências de compra imersivas. A mudança para um metaverso que apoia aplicações industriais, cria oportunidades para inovação e melhora a produtividade em vários setores.

### **Força Informação:**

#### **Gen AI como catalisador de crescimento**

Desde que a tecnologia de Gen AI surgiu, muitas empresas têm-se esforçado para determinar como o seu negócio pode beneficiar. A Gen AI está prestes a revolucionar vários setores ao permitir a criação de novos conteúdos, *designs*, ideias e soluções em uma escala sem precedentes. Ela atua como um catalisador para o crescimento, prometendo avanços substanciais em produtividade e inovação, ao mesmo tempo em que requer uma gestão cuidadosa dos riscos e desafios associados. Esta tecnologia será aprofundada de seguida, nesta secção.

### **Força Computação:**

#### **Para além da computação de força bruta**

À medida que os serviços *cloud* tradicionais se tornam cada vez mais integrados com as operações de negócio, a procura por capacidades de computação mais avançadas está a aumentar. Essa procura é impulsionada por *use cases* inovadores, como *deep learning*, simulações complexas e *digital twins*, que exigem poder de computação sofisticado e infraestrutura especializada.

Para endereçar estas necessidades, as empresas estão a ir mais além do modelo de computação binária convencional, aproveitando uma mistura heterogênea de arquiteturas híbridas, incluindo *clouds* privadas e públicas, plataformas de hiper escala e não convencionais, para maximizar o potencial dos seus investimentos existentes. Esta abordagem permite às empresas otimizar a performance e eficiência sem necessitar de depender apenas do aumento massivo de capacidade computacional bruta.

Outras tecnologias emergentes, como a computação quântica e neuromórfica, prometem revolucionar as capacidades computacionais, permitindo um poder de processamento e eficiência ainda mais avançados.

### **Força Negócio Tecnológico: Empoderamento da experiência de engenharia**

À medida que a tecnologia se torna um diferenciador para muitos negócios, um novo foco está a emergir para aquelas empresas dedicadas a atrair e reter o melhor talento tecnológico: a experiência do *developer* (DevEx). Enquanto os modelos tradicionais de DevOps são essenciais, por vezes não têm em conta a maximização da produtividade e a motivação do *developer*.

Para endereçar este tema, as empresas estão a mudar para uma mentalidade centrada no *developer*. Essa abordagem enfatiza a melhoria das interações que os *developers* têm dentro das suas organizações, visando criar um ambiente que aumente a produtividade diária e a satisfação geral no trabalho. Essas mudanças incluem disponibilizar opções de plataformas integradas, ferramentas intuitivas e promover mudanças culturais.

Melhorar a experiência do *developer* (DevEx) pode levar a melhorias significativas na eficiência e qualidade do desenvolvimento de software. Isso envolve ir além de meras melhorias de processos para uma visão holística da jornada do *developer* dentro da organização. As empresas estão a adotar *pods* de desenvolvimento, que são pequenas equipas multifuncionais com responsabilidade de ponta a ponta por certas funcionalidades ou serviços. Esses *pods* promovem a responsabilidade e a agilidade, permitindo soluções mais rápidas e inovadoras.

### **Força Cibersegurança e Confiança: Verdade na era dos meios de comunicação artificiais**

Com a proliferação de ferramentas de IA, é mais fácil do que nunca personificar e enganar, mas as organizações líderes estão a responder a estas ameaças através de uma combinação de políticas e adoção de novas tecnologias. Devido aos avanços tecnológicos em IA, existe um desafio crescente em distinguir conteúdo real de conteúdo artificial. Com o aparecimento dos *deepfakes* e outros conteúdos gerados por IA, pessoas maliciosas podem criar conteúdos falsos convincentes de forma a enganar indivíduos e/ou organizações. Estes ataques incluem *phishing* aprimorado, *deepfakes* de áudio e vídeo, e campanhas de desinformação, representando riscos significativos para empresas e indivíduos.

Para combater estas ameaças, as organizações estão a adotar um conjunto de estratégias e ferramentas. A autenticação multifator e a vigilância online reforçada continuam a ser práticas fundamentais. Além disso, parcerias com grandes empresas tecnológicas e *startups* focadas em IA estão a ajudar as empresas a aceder a ferramentas avançadas de deteção. Tecnologias como "Reality Defender" e ferramentas de deteção de *deepfakes* da Intel estão a ser implementadas para avaliar a autenticidade do conteúdo e prever potenciais ataques.



### **Força Modernização do Core: Da dívida técnica ao bem-estar técnico**

Muitas organizações lutam com sistemas desatualizados, levando a ineficiências e altos custos, apesar dos gastos significativos para resolver esses problemas. É recomendada uma abordagem holística de modernização, chamada "bem-estar técnico", o que envolve uma avaliação abrangente dos sistemas focada na saúde a longo prazo, em vez de soluções de curto prazo. Áreas chave de modernização incluem infraestrutura, gestão de dados, aplicações de Cibersegurança, e capacidades de força de trabalho.

Uma *framework* de cuidados preventivos enfatiza o rastreamento, medição e previsão de problemas em tecnologias *legacy* para endereçá-los antes que se tornem problemas significativos. Esta abordagem prioriza investimentos iterativos com base em custo, risco operacional e prontidão para a inovação, afastando-se de investimentos periódicos em larga escala que podem não ser eficazes.

As organizações devem investir estrategicamente na modernização dos seus sistemas principais para aumentar a eficiência, reduzir custos e mitigar riscos. Esta mudança melhora as capacidades operacionais, promove a inovação e posiciona as empresas para o crescimento futuro. Implementar uma *framework* de bem-estar técnico ajuda as empresas a protegerem suas operações contra mudanças tecnológicas e ameaças emergentes, alinhando investimentos com objetivos de negócio de longo prazo.

Estas forças tecnológicas emergentes podem impactar significativamente a indústria da banca e do financiamento especializado a manterem-se competitivas, a melhorar a sua eficiência, e aprimorar a experiência do cliente e gerir de melhor forma os riscos do negócio.

Apresentam-se alguns exemplos da aplicabilidade destas tecnologias:

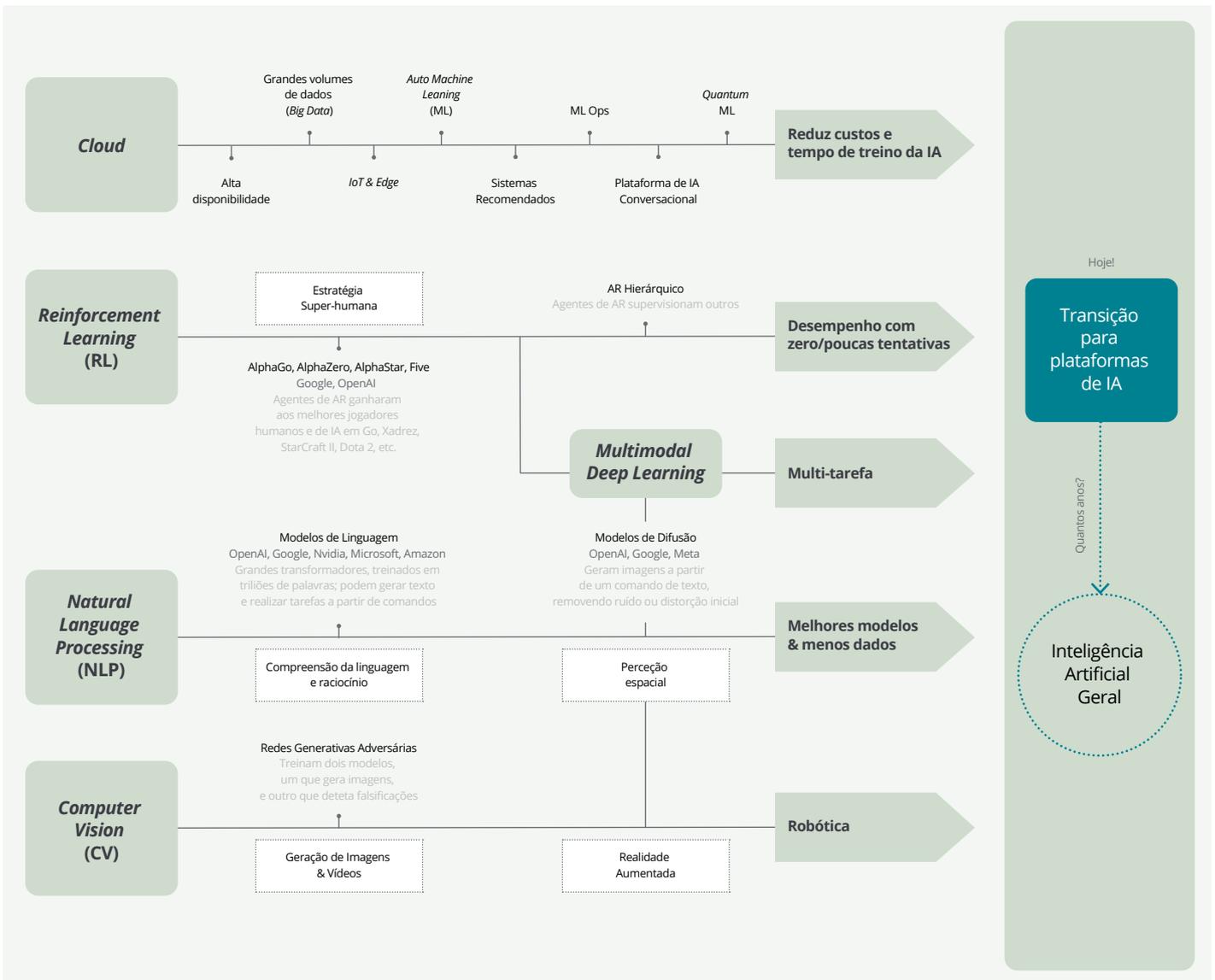
- **Gen AI:** Atendimento ao cliente automatizado através de assistentes virtuais criados por Gen AI para responder às questões de clientes, agendar visitas, etc.; prever necessidades de manutenção, prevenindo problemas mais graves que levem a custos maiores; avaliação de risco de crédito e detecção de fraude.
- **Computação espacial:** Realidade virtual pode ser utilizada para visitas imoveis imersíveis, reduzindo a necessidade de visitas físicas; realidade aumentada pode ajudar os clientes a visualizar a arquitetura / desenho de interiores.
- **Modernização core:** Atualização de sistemas *legacy* para aumento da eficiência na gestão dos processos e na velocidade de processamento das transações, reduzindo custos operacionais; modelos analíticos avançados obter tendências de mercado, preferência e comportamento dos clientes e gestão de riscos.
- **Cibersegurança e confiança:** Proteger dados de clientes ou dados sensíveis com protocolos avançados de Cibersegurança e prevenir violações; acordos de Leasing e processos de pagamento seguros através de *blockchain*.

Para o sucesso a longo prazo, é essencial manter uma fundação tecnológica robusta enquanto se integra Gen AI na estratégia de negócio das organizações, acreditando-se que a Gen AI é o futuro, mas que estará firmemente apoiada nos investimentos base do presente.

### A EVOLUÇÃO E IMPACTO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E GENERATIVA (GEN AI)

A Inteligência Artificial (IA) tem as suas raízes na década de 1950 quando o termo foi cunhado por John McCarthy em 1956, durante a Conferência de Dartmouth. À época, a IA era uma ideia emergente com foco na criação de máquinas que pudessem executar tarefas que normalmente requerem inteligência humana, como jogar xadrez ou resolver problemas matemáticos.

A partir dos anos 1990 os avanços na capacidade de processamento, bem como na disponibilidade de grandes volumes de dados (*big data*) impulsionaram significativamente a IA. O desenvolvimento de *deep learning* na década de 2010 revolucionou o campo, permitindo avanços em reconhecimento de imagem, processamento de linguagem natural, e muito mais. Empresas como a Google, a Microsoft, a Apple, a IBM e a Amazon reforçaram o investimento em IA.



Para melhor compreender os impactos desta tecnologia é relevante esclarecer alguns conceitos chave, muitas vezes usados como sinónimos, mas que se referem a áreas distintas do trabalho de análise de dados, de modelação e da geração de outputs.

Abaixo ilustra-se a relação entre os 3 conceitos mais comumente usados: *Análise de dados*, *IA* e *IA Generativa*.

As três áreas podem operar simultaneamente, sem necessariamente terem uma relação hierárquica entre si, não sendo necessário implementar totalmente uma delas, para se beneficiar de outra

ANÁLISE AVANÇADA DE DADOS	INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA)		
<ul style="list-style-type: none"> <li>O processo de <b>captura, processamento, análise e tratamento de dados</b> para <b>gerar conhecimento</b> e suportar decisões</li> <li>O principal objetivo da análise é <b>extrair informação significativa</b> de vários bancos de dados, incluindo dados <b>históricos e em tempo-real</b></li> <li>A análise de dados procura <b>interpretar</b> eventos atuais, explicar eventos passados, e prever eventos futuros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desenvolvimento de <b>sistemas e algoritmos</b> para realizar tarefas que normalmente requerem inteligência humana, como <b>resolução de problemas e reconhecimento de padrões</b></li> <li>Isto pode envolver a <b>criação de algoritmos e modelos machine learning (ML), deep learning (DL), natural language processing (NLP) e computer vision (CV)</b></li> <li>O objetivo é <b>capacitar máquinas</b> para a execução autónoma de tarefas, previsão de eventos e aumento de eficiência</li> </ul>	<th data-bbox="1042 1196 1500 1310">ANÁLISE AVANÇADA DE DADOS</th> <ul style="list-style-type: none"> <li>Corresponde a um <b>sub-conjunto do ecossistema de IA</b></li> <li>O propósito de tais soluções é a <b>criação de novos conteúdos</b>, sejam Texto, Código, Imagens, Áudio ou Vídeo</li> <li>Esta tecnologia utiliza modelos conhecidos como <b>foundational models (FM)</b>, como por exemplo o GPT-4, <b>com capacidade interpretar enormes quantidades de dados de internet</b>, para permitir que o modelo “entenda” como os humanos se comunicam</li> </ul>	ANÁLISE AVANÇADA DE DADOS

Embora sejam conceitos distintos, estas **três áreas sobrepõem-se e complementam-se**, uma vez que a Inteligência Artificial pode ser usada para **aprimorar e otimizar os processos de análise de dados (Analytics)**. A IA Generativa (*Gen AI*) depende da IA, e tanto a IA como a IA Generativa, dependem da **recolha e processamento de dados (Analytics)**, criando um ciclo de continuidade e complementaridade entre as três áreas.

**Análise avançada de dados** refere-se ao uso de técnicas estatísticas para analisar grandes volumes de dados e extrair *insights* acionáveis que inclui métodos como análise preditiva, análise prescritiva, *data mining* e visualização de dados, sendo amplamente utilizado em setores como o marketing, a saúde, banca e retalho para melhorar a tomada de decisões complexas.

**Inteligência artificial (IA)** é um campo amplo que engloba a criação de sistemas capazes de realizar tarefas que normalmente requerem inteligência humana. Isso inclui *machine learning*, onde os algoritmos são treinados para reconhecer padrões e fazer previsões, e *deep learning*, que utiliza redes neurais artificiais com várias camadas para analisar dados complexos. Dentro da IA, há várias categorias de modelação, de onde se destacam as seguintes:

**Machine Learning (ML):** Algoritmos que permitem às máquinas aprender a partir de dados. Alguns exemplos incluem a regressão linear, as árvores de decisão e *Support Vector Machine (SVM)*.

**Deep Learning:** Uma subárea de ML que utiliza redes neurais profundas. Como exemplos temos redes neurais convolucionais (CNN) para reconhecimento de imagem e redes neurais recorrentes (RNN) para processamento de linguagem natural.

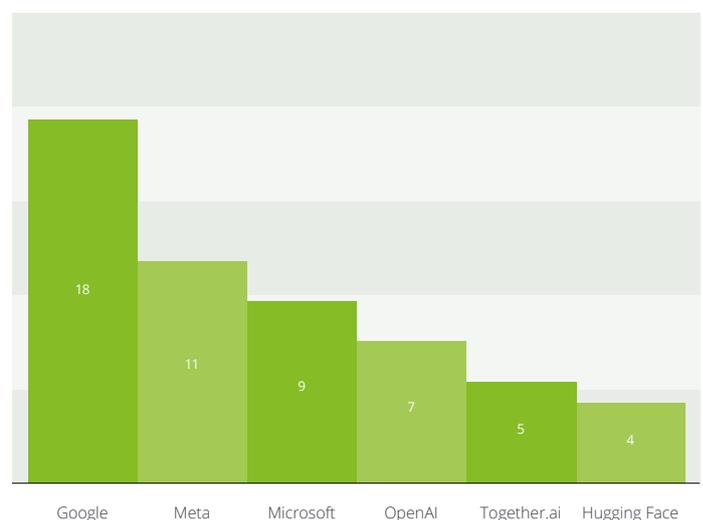
**Natural Language Processing (NLP):** Técnicas que permitem às máquinas compreender e interagir com a linguagem humana. Aplicações típicas incluem a análise de sentimentos e a tradução simultânea.

**Computer Vision:** Técnicas para analisar e interpretar imagens e vídeos. Como exemplos de aplicação temos a deteção de objetos e o reconhecimento facial.

**IA Generativa (Gen AI)** é uma subcategoria de IA focada na criação de conteúdo novo e original. Utiliza técnicas como as *Generative Adversarial Networks (GANs)* e *transformers* para gerar texto, imagens, música e outros tipos de conteúdo a partir de dados existentes. Diferente de outras formas de IA que analisam ou classificam dados, a IA Generativa cria dados que seguem padrões aprendidos. As aplicações incluem a geração de arte digital, a criação de texto, a composição de música ou a geração de código e programas informáticos. Um conceito relevante no espaço de IA Generativa, e onde reside um forte investimento, é o modelo fundacional. Trata-se de um tipo avançado de modelo de inteligência artificial treinado em enormes quantidades de dados (a título de exemplo estima-se que o GPT-3, o modelo fundacional na base do *ChatGPT*, utilizou cerca de 45 *terabytes* de dados brutos antes de processamento para treino). Uma característica adicional a reter sobre os modelos fundacionais é a sua capacidade, ou não, de trabalharem em registo multimodal, isto é, por exemplo, de produzirem imagens ou vídeos a partir de um texto que lhes é passado no *prompt* (instrução para interação com estes modelos).

O gráfico abaixo ilustra a distribuição dos principais modelos fundacionais pelas organizações que os treinaram e disponibilizaram, com destaque para a Google, Meta e Microsoft, seguidas da *OpenAI* que se distinguiu com o lançamento do *ChatGPT* a 30 de novembro de 2022.

#### Número novos modelos IA criados por organizações da indústria de tecnologia, 2023



Fonte: Stanford Institute for Human-Centered Artificial Intelligence, AI Index: State of AI in 13 Charts

Esta nova era proporcionada pelos avanços tecnológicos é já comparada ao impacto da revolução industrial no século XVIII. Segundo uma pesquisa da Deloitte, 94% dos entrevistados das maiores empresas internacionais acreditam que a IA será muito importante ou criticamente importante para o sucesso das organizações nos próximos 5 anos (*State of AI, 5th Edition Report, 2022*). Segundo o mesmo relatório da Deloitte, a adoção da IA nas empresas aumentou significativamente, com 68% das organizações em 2022 a reportar o uso de alguma forma de IA, em comparação com 50% em 2020.

Por sua vez, o estudo revela também que a maior parte das organizações iniciou o desenvolvimento de projetos de IA entre 3 e 6 anos atrás, e que a maioria das organizações vê o *payback* dentro da expectativa inicial. Não obstante, no setor financeiro, 32% das organizações referem que o *payback* é 30% mais lento do que esperavam, reforçando a complexidade destes projetos e a elevada dependência de uma camada de dados organizada e de acesso ágil. O mesmo relatório aponta alguns comportamentos que as organizações que têm mais *use cases* a gerar impacto no negócio seguem para atingirem esses resultados, de onde se destaca: fazer *tracking* do ROI dos modelos e aplicações implementadas, ter uma metodologia documentada para gestão do ciclo de vida dos modelos e fazer *leverage* de uma plataforma única para o desenvolvimento de modelos de IA.

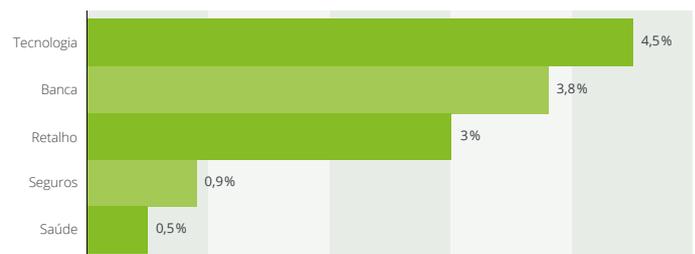
### Impacto no mercado de trabalho

O impacto da IA no mercado de trabalho é profundo e a perspectiva é que acelere nos próximos 5 anos. Essa transformação tem dois vetores como já se verificou noutros momentos da história em que se assistiu a grandes transformações tecnológicas: i) uma dimensão de eliminação de postos de trabalho, em particular os que têm uma índole repetitiva, pela introdução de capacidades de automação, aliando a IA à robótica e a IoT, com um relatório do Fórum Económico Mundial a indicar uma expectativa de 85 milhões de empregos substituídos pela IA até 2025 e ii) a criação de novos postos de trabalho relacionados com a interação com os modelos de IA, com a governação dos dados, com a componente ética e regulatória que a proliferação desta área exige, entre outros. O mesmo relatório aponta para a criação de 97 milhões de novos empregos até 2025, resultando assim um saldo positivo de 12 milhões de novos postos de trabalho.

Por sua vez, o advento da IA Generativa veio influenciar em particular áreas que tinham sido menos afetadas pela evolução da IA, nomeadamente setores criativos e de geração de conteúdo. Assim, o recurso a modelos multimodais tem possibilitado a automação de tarefas criativas, como a redação de textos, a produção de vídeos a partir de uma descrição do output que se pretende, o design gráfico e a produção de conteúdos de marketing. Estamos neste momento a vivenciar uma mudança no paradigma da expectativa entre a ideiação e output, passando de semanas ou meses para segundos ou minutos, fator que está a transformar estes setores de forma particular.

Em suma, e analisando o número de processos de recrutamento com referências a IA, uma análise da *The Economist* referente ao período de jan'20 a jun'23, revela que a indústria da Banca surge em 2º lugar neste ranking, logo atrás do setor de tecnologia, e o setor segurador também neste top 5.

### Menções a inteligência artificial (IA) em anúncios de recrutamento por empresas setoriais do índice S&P 500 (Jan 2020-Jun 2023, %)



Fonte: The Economist

### **European Artificial Intelligence Act**

A amplificação da utilização de AI na vida privada e nos vários setores de atividade acentuou uma necessidade latente desde a publicação do Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) em 2018. O *AI Act* da União Europeia, proposto em abril de 2021 e aprovado em maio de 2024, surge assim como um marco regulatório destinado a assegurar o desenvolvimento e a utilização seguros e éticos da Inteligência Artificial, onde os principais vetores são:

#### **1. Classificação de Riscos:**

- Risco Inaceitável: Tecnologias proibidas, como sistemas de pontuação social e manipulação subliminar;
- Risco Alto: Aplicações críticas que requerem conformidade rigorosa, incluindo a IA em setores como saúde, transporte e segurança;
- Risco Limitado: Regras de transparência, como *chatbots* que devem informar os *users* que estão a interagir com modelos de IA;
- Risco Mínimo: Aplicações que não requerem regulamentação adicional.

#### **2. Requisitos para Sistemas de Alto Risco:**

- Gestão de Dados e Governança: Os dados usados para treinar modelos devem ser robustos, precisos e representativos;
- Documentação e Transparência: Os fornecedores devem manter documentação detalhada e fornecer informações claras aos usuários;
- Monitorização Humana: Os sistemas de IA devem permitir supervisão humana e intervenção onde necessário.

#### **3. Conformidade e Supervisão:**

- Autoridades Nacionais: Os estados-membros devem designar autoridades responsáveis pela aplicação do regulamento;
- Marca CE: Os produtos de IA de alto risco devem passar por avaliação de conformidade e receber a marca CE antes de serem comercializados;

#### **4. Sandbox Regulatório:**

- Ambiente Controlado: Espaços onde os investigadores podem testar novas tecnologias sob supervisão regulatória, facilitando a inovação segura.

O setor financeiro é uma das áreas mais impactadas pelo *AI Act*, devido ao uso extensivo de IA para automação, análise de risco, deteção de fraude e personalização de serviços financeiros e ao elevado nível de exigência das entidades reguladoras.

O *AI Act* da UE estabelece um quadro regulatório abrangente para assegurar que a IA é desenvolvida e utilizada de forma segura, ética e transparente. No setor financeiro, as implicações são significativas e irão exigir um esforço inicial de levantamento e sistematização relacionada com os sistemas já implementados, i.e. que dados foram usados para o treino dos modelos, que modelo ou modelos estão a ser usados, quais os outputs que se estão a obter, qual o sistema de governação dos dados e dos modelos, uma conformidade rigorosa e uma monitorização contínua para proteger os consumidores e manter a integridade da indústria de serviços financeiros.

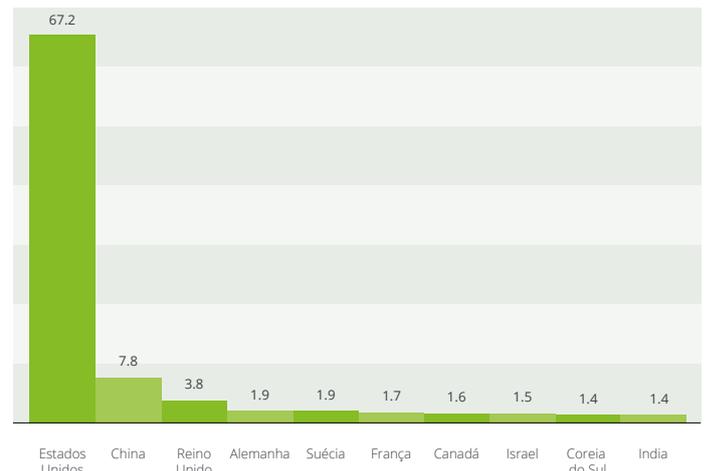
### Investimento e perspectivas

Segundo um estudo do *Human-Centered Artificial Intelligence da Stanford University*, o investimento privado em IA atraiu, no ano 2023, aproximadamente US\$ 25,2 bilhões, quase nove vezes o investimento de 2022 e cerca de 30 vezes o valor de 2019. A IA generativa representou assim mais de um quarto de todos os investimentos privados relacionados à IA em 2023, com os EUA a liderarem destacados o ranking de maiores investidores e com a Europa a posicionar 4 países no Top 10 de geografias com maior investimento.

Segundo inquérito realizado em 2022 pela Deloitte, *State of AI in the Enterprise*, 5ª edição abrangendo 2.620 líderes inquiridos de organizações a nível global e de diversas geografias e mercados, 94% consideram ser muito importante as soluções de IA para a sua organização nos próximos 5 anos.

Por outro lado, 76% dos inquiridos planeiam aumentar os seus investimentos em IA no ano fiscal seguinte, com foco em certas finalidades.

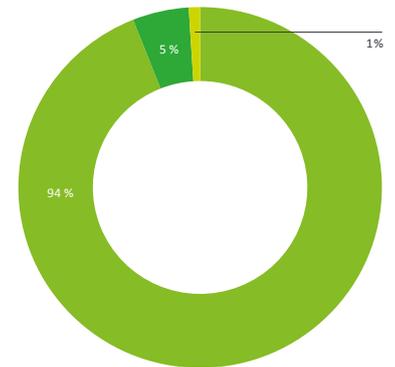
### Investimento privado em inteligência artificial (IA) — principais geografias, 2023 (bilhões de dólares)



Fonte: Stanford Institute for Human-Centered Artificial Intelligence, AI Index: State of AI in 13 Charts

### Importância das soluções de Inteligência Artificial (IA) para o sucesso geral das organizações nos próximos cinco anos

P. Na sua opinião, quão importante são as soluções de IA para a sua organização nos próximos 5 anos?  
2.620 inquiridos

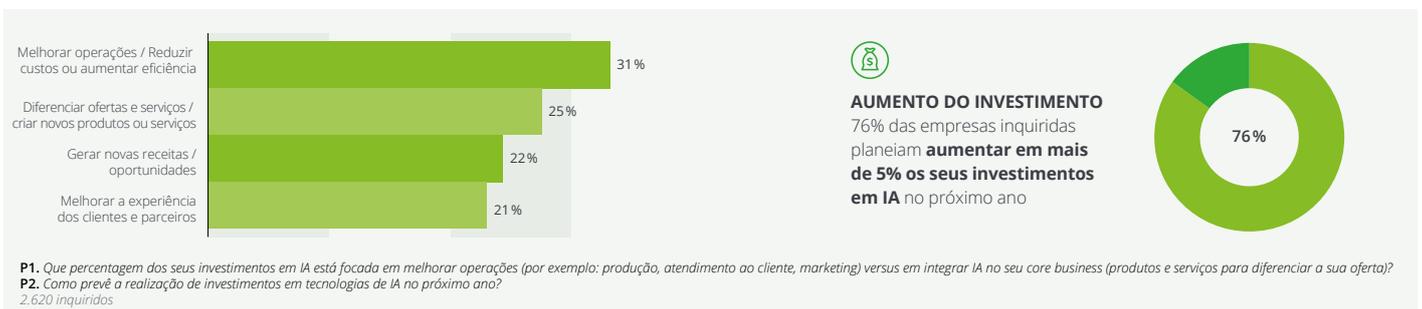


**Legenda**

- Muito importante / Importante
- Relativamente importante
- Nada importante / Não muito importante

Fonte: Deloitte, *State of AI in the Enterprise*, 5ª edição, 2022

### Finalidades dos investimentos em Inteligência Artificial (IA)



P1. Que percentagem dos seus investimentos em IA está focada em melhorar operações (por exemplo: produção, atendimento ao cliente, marketing) versus em integrar IA no seu core business (produtos e serviços para diferenciar a sua oferta)?  
P2. Como prevê a realização de investimentos em tecnologias de IA no próximo ano?  
2.620 inquiridos

Fonte: Deloitte, *State of AI in the Enterprise*, 5ª edição, 2022

### Impacto das tendências tecnológicas no setor financeiro

Os setores da banca e do financiamento especializado, estão também a ser transformados pela Inteligência Artificial (IA), sendo que as principais tendências e *use cases* são os seguintes:

- **Automatização de Processos:** Casos reais de implementação apontam para mais de 25% de aumento de capacidade após implementação da tecnologia, de acordo com estudo da Deloitte, *Double your intelligence, Using inteligente automation to double productivity in finance*. A IA está, de facto, já a ser utilizada para automatizar vários processos desde a análise de abertura de conta ao processo de aprovação de empréstimos, passando pela interpretação de informação não estruturada de documentos, e-mails, relatórios e contas entre outros. Um exemplo de como a tecnologia vai transformar o setor é analisar a forma como se implementam hoje tecnicamente os processos definidos funcionalmente. A implementação de uma abordagem híbrida de IA e *Generative AI* permite implementar uma visão disruptiva de orquestração do processo de decisão. Ao invés de um processo desenhado funcionalmente e depois interpretado e implementado numa ferramenta determinística e *code-based*. Com o advento e evolução de *Generative AI* é hoje já possível, com base na tecnologia de agentes, diluir a fronteira entre o mundo funcional. A partir de uma documentação funcional do processo e das regras de negócio a aplicar é já possível que, por exemplo, o processo de concessão de crédito à habitação possa fluir de forma totalmente automática e inteligente. Isto é, com base nos requisitos do processo detalhados apenas funcionalmente, o sistema sabe que passos tem de seguir, que documentos tem de receber — e vai verificar se os recebeu -, que informação tem de extrair dos mesmos — e vai extraí-la automaticamente -, e o que faz, ou seja, que decisão deve tomar na presença de determinadas variáveis de acordo com a descrição (dinâmica) do processo;
- **Deteção de Fraude:** A IA continua a ser uma ferramenta essencial para detetar fraude em tempo real, analisando padrões de comportamento e transações suspeitas. Por outro lado, o conteúdo falso hiper-realista nunca foi tão fácil de criar — ou mais difícil de detetar. À medida que as ameaças crescem, os bancos devem investir em IA para atualizar e sofisticar os seus mecanismos de deteção de fraude. A Deloitte, no seu *FSI Predictions 2024*, prevê que a IA Generativa poderá permitir que as perdas por fraude atinjam 40 mil milhões de dólares nos EUA até 2027, acima dos 12,3 mil milhões de dólares verificados em 2023;
- **Gestão do conhecimento:** A gestão do conhecimento no setor bancário é outra área significativamente impactada por *Generative AI* e será uma área de forte aposta do setor uma vez que potencia vários *use cases*. As ferramentas de "*Knowledge Management*" atuam como o repositório onde toda a informação da instituição reside e é organizada semanticamente e relacionada por tecnologia de grafos. Com base numa arquitetura *Retrieval-Augmented Generation*, a solução estende a capacidade nativa do *large language model* com a informação específica da instituição presente nos documentos, normativos, e-mails, entre outros, que foram adicionados ao repositório. Desta forma, a resposta a uma pergunta complexa que implica conhecer e relacionar várias fontes de informação dentro do Banco e conseguir gerir temporalidade da informação, isto é o que estava em vigor num dado momento temporal, passa a ser possível obter em menos de alguns segundos. Para lá deste vetor de eficiência na obtenção de resposta, diminui-se o risco de perda de informação ao longo do tempo e garante-se a uniformização das respostas reduzindo variabilidade indesejada por desconhecimento das fontes de informação;

- **Personalização de Oferta:** A personalização de oferta no setor bancário está a ser revolucionada por algoritmos de IA que permitem a criação de produtos financeiros personalizados para cada cliente. Por exemplo, um banco pode utilizar IA para analisar os dados das transações e os hábitos de consumo de um cliente para recomendar um cartão de crédito com benefícios personalizados, como *cashback* em categorias onde o cliente mais gasta. Outro caso de uso é a personalização de investimento: algoritmos de IA podem avaliar o perfil de risco de um cliente, considerando fatores como a idade, os rendimentos, o histórico de investimentos e os objetivos financeiros, para sugerir uma carteira de investimentos diversificada que maximize o retorno dentro do nível de risco aceitável para o cliente.

Além disso, a personalização de oferta baseada em IA melhora significativamente a gestão de risco para as instituições financeiras. Ao analisar continuamente os dados comportamentais e transacionais dos clientes, os algoritmos ajustam as recomendações em tempo real, adaptando-se a mudanças nas circunstâncias financeiras e no mercado. Por exemplo, se um cliente começa a mostrar sinais de dificuldades financeiras, como atrasos no pagamento de obrigações contratuais ou aumento no uso de crédito, a IA pode recomendar produtos de consolidação de dívidas ou ajustes nos limites de crédito para ajudar o cliente a gerir as suas finanças de maneira mais eficaz. Dessa forma, a personalização de oferta com IA não só aumenta a probabilidade de aceitação das ofertas pelos clientes, mas também ajuda a mitigar potenciais riscos, garantindo que os produtos oferecidos estejam alinhados com a capacidade financeira e a tolerância ao risco de cada indivíduo.

- **Atendimento ao Cliente:** *Chatbots* e assistentes virtuais baseados em IA estão a melhorar a experiência do cliente, oferecendo suporte 24/7 e resolvendo questões comuns de forma eficiente. De acordo com conclusões apuradas pela Deloitte, decorrente do inquérito realizado em 2023, *Deloitte's International Customer Service Excellence report*, 65% das organizações que implementaram IA no contacto ao Cliente reportam o aumento da satisfação do cliente com impacto positivo do projeto, sendo que a indústria de serviços financeiros surge apenas em 5º lugar no top de indústrias que mais usam IA no atendimento ao Cliente. Entre os casos de uso mais comuns apresenta-se a disponibilização de assistentes virtuais Omni canal com capacidade de interação com linguagem natural e sem requerem o conhecimento do jargão técnico por parte do Cliente uma vez que os *Large Language Models* que os suportam são capazes de fazer essa transposição de conceitos. Outro caso de uso implementado numa seguradora de referência do Canadá permitiu reduzir o tempo de chamada com um *GenAI assistant* que está a ouvir a chamada e a resumir a mesma para o operador e, simultaneamente, a procurar nos sistemas core da seguradora os dados que o Cliente está a questionar na chamada apresentando-os ao assistente humano que, dessa forma, acelera a resposta e aumenta a qualidade do atendimento.

Em conclusão, a Inteligência Artificial e Generativa (GenAI) estão a revolucionar o cenário empresarial global, criando novos paradigmas de eficiência, criatividade e velocidade, onde a **adoção crescente dessas tecnologias**, alavancada por investimentos substanciais e inovações contínuas, moldará o futuro de diversas indústrias, com especial impacto no setor financeiro, sendo hoje claro, que as organizações que não adotarem estas tecnologias serão ultrapassadas por outras que o fizerem.

## 4.5. Temáticas regulamentares e legais



Nos últimos anos, tem-se verificado um cenário de notória evolução no ambiente regulatório, refletindo um esforço dos governos e reguladores para aprimorar e robustecer o quadro regulamentar em diversos setores da economia.

Estas transformações têm sido motivadas, no curto prazo, pela contínua incerteza económica que mantém os riscos financeiros e não financeiros elevados. Embora a inflação e os aumentos das taxas de juro tenham abrandado, os seus impactos durante os últimos dois anos são suscetíveis de exercer uma pressão prolongada sobre a capacidade de serviço da dívida das famílias e empresas, aumentar os custos de regularização dos compromissos assumidos e impulsionar a volatilidade do mercado. Dado o desfasamento temporal longo e variável na transmissão da política monetária, é provável que uma parte significativa do impacto dos aumentos das taxas ainda não tenha sido transmitida à economia real. Por estas razões, é expectável que o acompanhamento e gestão próxima destes fatores continuem a ser uma prioridade no curto prazo para os órgãos de gestão das instituições e entidades reguladoras.

Por outro lado, os fatores de mudança estrutural a médio prazo nos serviços financeiros, tais como a realidade geopolítica (e a forma como serão afetados pelas eleições que terão lugar em várias jurisdições importantes em 2024), os desafios da inclusão de critérios ESG nas decisões de investimento e financiamento por forma a suportar o plano de transição, a inovação tecnológica e a proteção do consumidor não são menos relevantes e vão continuar a fazer parte das agendas da direção de topo e reguladores.

Se decorrente do risco geopolítico os reguladores optarem por adotar posições mais fortes em matéria de segurança económica, de redução dos riscos ou de dissociação, as instituições financeiras poderão sentir o impacto através de sanções ou indiretamente através de alterações aos fluxos económicos e comerciais tradicionais. Os riscos geopolíticos podem também afetar negativamente outros riscos prudenciais, tanto para as empresas transfronteiriças como para as empresas exclusivamente nacionais, por exemplo: afetar o risco de mercado através de uma maior volatilidade das taxas, o risco operacional através de um risco acrescido de Ciberataques diretos ou indiretos, os riscos estratégicos se as empresas tiverem de abandonar rapidamente um determinado mercado ou os riscos de crédito, na medida em que qualquer um destes riscos afeta a capacidade dos clientes cumprirem com as suas responsabilidades creditícias. A gestão das instituições financeiras e das restantes empresas que atuam nos setores do financiamento especializado será, neste ambiente geopolítico incerto um desafio. É por isso essencial definir uma apetência pelo risco e níveis de tolerância robustos, utilizar análise de cenários e testes de *stress* inversos e criar planos de contingência e de recuperação nos casos em que os riscos são particularmente elevados.

Em termos de incentivo à inclusão de métricas ESG nas decisões estratégicas, o quadro regulamentar é cada vez mais complexo. Em adição, considerando as dificuldades macroeconómicas e as eleições iminentes anteriormente mencionadas, o impulso político subjacente às medidas de longo prazo de apoio à neutralidade carbónica poderá diminuir se estas resultarem em custos mais elevados para os consumidores e empresas. Se esta dinâmica política persistir e o setor privado, por sua vez, adiar as suas ambições, os cenários de transição menos favoráveis tornar-se-ão mais prováveis. Adicionalmente, os testes de *stress* às alterações climáticas realizados em anos anteriores pelas autoridades de supervisão às instituições financeiras indicam que adiamentos significativos ou o enfraquecimento das políticas de sustentabilidade podem-lhes ser onerosos a médio e longo prazo. Apesar deste contexto incerto, não existe a expectativa que os prazos já acordados para a regulamentação e a supervisão sofram alterações substanciais a curto prazo.

Por último, em matéria de inovação tecnológica e proteção do consumidor, as instituições financeiras continuam a procurar formas de tirar partido das novas e emergentes tecnologias, como forma de conseguirem obter eficiências de custos a curto prazo com a sua utilização, o que tem sido incentivado face à perspetiva macroeconómica difícil. Embora uma mudança verdadeiramente transformadora exija um investimento inicial significativo, antevê-se uma agenda regulamentar favorável à inovação e uma adoção generalizada da interoperabilidade. Contudo, para as instituições com uma presença global, a adoção da inovação tecnológica exigirá percorrer um cenário regulamentar global cada vez mais complexo, com as jurisdições a evoluir a diferentes velocidades. Simultaneamente, destaca-se que com as pressões sobre o custo de vida a continuarem a fazer-se sentir e com a incorporação de novas tecnologias, é esperado que as instituições financeiras procurem garantir a aplicação de condições justas para os proponentes de crédito vulneráveis. É esperado que caso as instituições não adotem comportamento protecionistas dos consumidores, as entidades de supervisão imponham medidas, de forma análoga ao que foi realizado durante a pandemia COVID-19.

Face ao exposto, e às consequentes preocupações dos reguladores, estes têm mantido uma agenda de evolução regulamentar orientada ao desenvolvimento económico e social sustentável, ao mesmo tempo que reforçam o sistema financeiro e protegem consumidores e investidores por meio de regulação e supervisão. Assim, os fatores que têm moldado a agenda dos governos e reguladores podem ser agrupados nos seguintes principais pilares:



**Resiliência  
financeira**



**Sustainable  
finance**



**Inovação  
e proteção  
do consumidor**



**Resiliência  
operacional**

### Resiliência financeira

No decorrer do período de maior instabilidade económica observado desde o início da pandemia, as autoridades responsáveis pela estabilidade financeira identificaram duas áreas como especialmente preocupantes: i) o setor imobiliário comercial (em especial os imóveis para escritórios), dada a sua vulnerabilidade a um crescimento mais baixo, ao aumento da inflação, a taxas de juro mais elevadas e a níveis de ocupação reduzidos após a COVID-19 e ii) os mercados de crédito privados, que têm crescido rapidamente, são sensíveis às subidas das taxas e usam práticas de empréstimo pouco vinculativas.

Em suma, a manutenção da resiliência financeira neste ambiente macroeconómico de teste continua a ser uma prioridade máxima tanto para as instituições como para as suas autoridades de supervisão.

Ainda que aparentemente o setor bancário tenha entrado em 2024 de forma relativamente resiliente, com bons rácios de capital e de liquidez, a falência, em 2023, de vários bancos regionais de média dimensão nos EUA, seguida da rápida recuperação de um banco de importância sistémica global, veio recordar oportunamente dois aspetos: em primeiro lugar, que a confiança dos clientes e investidores nos bancos é frágil e, em segundo lugar, que reservas robustas de capital e de liquidez precisam de ser acompanhadas por uma forte gestão de riscos, controlos e governação, planos robustos de recuperação e resolução e medidas proactivas. E é sobre este último ponto que se espera um maior foco e coordenação da resposta política internacional no curto prazo.

Para além de assegurar a resiliência financeira das instituições financeiras, outra das maiores preocupações para as autoridades de estabilidade financeira será a resiliência dos intermediários financeiros não bancários (tais como, fundos de investimento, companhias de seguros, fundos de pensões e corretoras) — especialmente no contexto de elevado risco de mercado e volatilidade nos mercados obrigacionistas mundiais. Uma das principais prioridades é melhorar o conhecimento da dinâmica do mercado e colmatar as lacunas de dados — através de exercícios como o pioneiro *System-Wide Exploratory Scenario* do Banco de Inglaterra, por exemplo, bem como o trabalho em curso do Conselho de Estabilidade Financeira e da Organização Internacional das Comissões de Valores Mobiliários. Nos Estados Unidos, o Conselho de Supervisão da Estabilidade Financeira finalizou uma abordagem para a designação de instituições não bancárias como sistémicas e a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (SEC) está a considerar uma série de reformas do mercado do tesouro para aumentar a transparência e apoiar a resiliência. Também o Banco de Inglaterra deu os primeiros passos para a criação de uma facilidade permanente de liquidez do banco central para as instituições não bancárias. Face a estes desenvolvimentos e à criticidade do tema, é esperado que a União Europeia (UE) emita orientações e requisitos mais rigorosos sobre esta matéria alavancadas nas melhores práticas.

### ***Sustainable finance***

A Comissão Europeia tem vindo a desempenhar um papel preponderante ao fomentar um conjunto de iniciativas, nomeadamente, na implementação da Estratégia Renovada de Financiamento Sustentável bem como o pacote bancário, recentemente revisto, que engloba a Diretiva 2013/36/UE (Diretiva de Requisitos de Capital, CRD) e o Regulamento UE/575/2013 (Regulamento de Requisitos de Capital, CRR). Estas medidas reconhecem a importância fulcral do setor financeiro no apoio à transição para uma economia sustentável e com neutralidade climática, conforme estabelecido no Acordo de Paris, na Agenda 2030 das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável e no Pacto Ecológico Europeu. Adicionalmente, sublinham a necessidade de integrar a gestão dos riscos financeiros associados a esta transição e outros fatores ESG.

As normas de divulgação, planeamento e gestão dos riscos ligados ao clima (e mais recentemente à natureza) continuam a evoluir e a ser aplicadas, e muitas jurisdições já supervisionam esses riscos regularmente. Neste contexto regulatório dinâmico, destacam-se regulamentos e diretivas de relevância, tais como a Taxonomia, em vigor desde 2022, que visa clarificar o entendimento de uma atividade económica sustentável do ponto de vista ambiental e permitir identificar investimentos sustentáveis. A CSRD, que entrou em vigor em 2024 com implementação gradual a partir de 2025, visa promover a transparência e comparabilidade nas divulgações de sustentabilidade empresarial. Por sua vez, a CSDDD, aprovada em 2024 com implementação gradual a partir de 2027, tem como objetivo fomentar práticas sustentáveis nas cadeias de valor. E por último as emendas na CRR III e CRD VI, aprovadas em maio de 2024 e com entrada em vigor prevista para janeiro de 2025, que se concentram na gestão dos riscos ESG no setor financeiro. Estes diplomas, implementados com o propósito de promover a transparência e a responsabilidade empresarial, estabelecem requisitos rigorosos para a divulgação de informações relacionadas com a sustentabilidade e a integração de critérios ESG nas práticas de negócio, aumentando a transparência e comparabilidade da informação divulgada.

Os mais recentes diplomas regulatórios refletem um movimento concreto em direção a uma economia mais responsável e resiliente de acordo com o compromisso da União Europeia em liderar uma mudança para uma economia mais sustentável, alinhada os desafios globais relacionados às mudanças climáticas e à degradação ambiental.

Salienta-se que a perspectiva de um atraso na transição, e o conseqüente aumento dos riscos físicos e de transição que isso poderia gerar, apenas reforça a necessidade de as empresas do setor financeiro dedicarem tempo e recursos para assegurar a resiliência aos riscos climáticos e ambientais. As autoridades de supervisão, especialmente na Europa, têm sido explícitas em afirmar que estão dispostas a utilizar o conjunto de instrumentos de supervisão como um "estimulante" para encorajar progressos mais rápidos.

Por último, salienta-se que as expectativas de supervisão no setor financeiro deixaram de se centrar na verificação sobre se as empresas adotam a melhor abordagem sobre clima, mas na verificação se os critérios climáticos estão efetivamente incorporados, como por exemplo a integração de critérios climáticos na fixação de preços e na gestão dos riscos.

### Inovação e proteção do consumidor

A regulamentação vai (re)moldar os mercados e as estratégias de transformação digital. Por exemplo, a inteligência artificial (IA) e a proteção dos consumidores deverão ser uma das principais prioridades da agenda política de inovação da União Europeia (UE) no curto prazo.

Os reguladores a nível mundial estão a decidir como regular a utilização da IA, e estão a fazê-lo a ritmos e com abordagens diferentes. Enquanto a UE estabelecerá um conjunto de requisitos altamente prescritivos, o Reino Unido e os EUA estão a planear abordagens de alto-nível, baseadas em princípios. Ao nível da UE, o *Artificial Intelligence Act* (AIA), o primeiro quadro legislativo específico para IA, foi publicado. Contudo, os *technical standards* não serão publicados até ao final de 2024 ou 2025, tornando a avaliação de impacto e estratégias de *compliance* mais complexas.

As empresas de serviços financeiros que utilizam a IA têm também de cumprir regulamentos intersectoriais potencialmente divergentes (como o RGPD na UE) e regulamentos setoriais específicos (como os requisitos de resiliência operacional, os requisitos de governação e gestão de riscos, os requisitos de proteção dos consumidores e dos investidores).

Ao nível da proteção dos consumidores, os decisores políticos estão a introduzir novos regulamentos para reforçar a proteção e escolha dos consumidores. Estes incluem a promoção de pagamentos bancários instantâneos, a identificação digital e o reforço das medidas antifraude. No entanto, quando comparado com outros mercados como o Reino Unido, a UE ainda tem um caminho a percorrer sobre a matéria. Não obstante, antecipa-se que analogamente ao que está a ser feito no Reino Unido, a EU emitirá orientações e requisitos mais exigentes em matéria de proteção dos interesses dos consumidores.

As empresas devem incorporar estes requisitos regulamentares nas suas decisões estratégicas, por forma a responder não só aos desafios, mas também identificar sinergias entre a estratégia de negócio e regulamentar. Por exemplo, as carteiras de identificação digital obrigatórias da UE podem ajudar a cumprir a legislação em matéria de combate ao branqueamento de capitais, ao permitir uma validação da identidade mais fácil e económica em todos os canais. Do mesmo modo, a utilização da IA pode melhorar a deteção de fraudes e melhorar a experiência do cliente, satisfazendo as expectativas dos supervisores e dos clientes.

### Resiliência operacional

À medida que se aproxima o prazo para a implementação das regras de resiliência operacional, as empresas financeiras terão de continuar a incorporar e a cumprir os respetivos regimes, demonstrando simultaneamente a sua resiliência às autoridades de supervisão. Os novos regimes exigem que as empresas atinjam um nível de maturidade nas suas competências em matéria de resiliência, incluindo a realização de testes e simulacros de resiliência e remediação de vulnerabilidades. Nesse sentido, o trabalho de alinhamento da conformidade dependerá das capacidades já existentes e da dimensão e complexidade da empresa.

Destaca-se o calendário de implementação exigente do *Digital Operational Resilience Act* (DORA) — detalhado mais à frente — que pode acrescentar um nível adicional de complexidade, uma vez que as empresas financeiras terão de iniciar os trabalhos de implementação antes da ratificação total das normas.

Conforme supramencionado, o setor financeiro e os setores de financiamento especializado em particular enfrentam muitas alterações regulamentares, o que exige que as empresas terão de implementar vários programas de cumprimento normativo/regulamentar em simultâneo, antevendo-se um grande impacto operacional e financeiro. Confrontados com este desafio muitas empresas podem optar por soluções de conformidade “just-in-time” — implementação de soluções táticas para assegurar a conformidade no “primeiro dia”. Porém, espera-se que os Supervisores sejam mais rigorosos e menos tolerantes com soluções táticas. Por exemplo, o Banco Central Europeu (BCE) pretende impor “sanções pecuniárias periódicas” aos bancos individualmente por si supervisionados (Bancos SSM) que não consigam resolver as deficiências de supervisão dentro dos prazos estabelecidos.

Entre os diplomas que prevemos terem um maior impacto no setor do Leasing, Factoring e Renting em Portugal, destacam-se os diplomas relativamente i) à sustentabilidade (mencionado em capítulo próprio), ii) diretiva de atraso de pagamento (*Late Payment Directive*) e iii) os requisitos de capital (CRR e CRD) e a resiliência operacional digital (DORA). Estes diplomas não apenas refletem um compromisso abrangente com a responsabilidade ambiental, social e digital, mas também representam uma oportunidade para as empresas do setor financeiro demonstrarem liderança e inovação num contexto de rápida transformação global.

É essencial que as empresas de Leasing, Factoring e Renting se mantenham devidamente informadas sobre as alterações regulatórias e capacitadas para implementar as mudanças necessárias de modo a assegurar a conformidade com as novas regulamentações, bem como antecipar riscos, permitindo-lhes uma gestão proativa dos mesmos e aproveitar as oportunidades. Em suma, o volume e a interligação das alterações regulamentares exigirão a adoção de uma abordagem integrada da gestão das alterações regulamentares.

### DIRETIVA DE ATRASOS DE PAGAMENTO

A diretiva que se encontra em vigor (Diretiva 2011/7/EU), implementada em 2011, tem como principal objetivo combater os pagamentos tardios nas transações comerciais de forma a apoiar as Pequenas e Médias Empresas (PMEs), que frequentemente enfrentam desafios significativos devido à falta de poder de negociação e à liquidez reduzida em comparação com grandes empresas.

Em 2023, foi apresentada uma proposta de alteração desta diretiva, a qual foi aprovada em abril de 2024 pela Comissão Europeia, seguindo para votação no Parlamento Europeu, faltando ainda o tríplice entre Comissão, Parlamento e Conselho, sabendo-se que tem existido alguma oposição por parte de diversos Estados-Membros.

A revisão da Diretiva visa melhorar a disciplina de pagamento entre os intervenientes (autoridade públicas, grandes empresas e PMEs) e proteger as empresas dos impactos negativos dos atrasos de pagamento em transações comerciais, sendo este uma das principais fontes de destabilização do mercado e causa de insolvência. Na proposta destacam-se os seguintes pontos-chave:

- Estabelecer um período máximo de 30 dias desde a data da emissão da fatura para o pagamento, reduzindo o prazo anterior de 60 dias;
- Eliminar a opção da extensão contratual do prazo estabelecido;
- Introduzir uma taxa de juro de 8% acima das taxas de referência do BCE, em caso de incumprimento. A aplicação desta taxa é obrigatória e automática.

De forma a aplicar as novas regras mencionadas, e caso a proposta de revisão da diretiva seja aprovada, os Estados-Membros devem definir quais as autoridades responsáveis com competência para receber reclamações, iniciar investigações e emitir sanções contra devedores em atraso, garantindo que sejam eficazes, proporcionais e dissuasivas. No entanto, destaca-se que a proposta de alteração permite flexibilidade aos Estados-Membros em aspetos como organismos de fiscalização, mecanismos de resolução alternativa de litígios, fornecimento de formação em matéria de gestão de crédito e literacia financeira digital.

Para os negócios de Renting e Leasing que já possuem condições de pagamento bem definidas e estruturadas, não existe expectativa de a proposta da Diretiva vir a representar impactos significativos.

Contudo, caso a proposta de Diretiva avance, torna-se evidente que o negócio do Factoring será particularmente afetado devido à natureza do serviço, uma vez que este negócio está assente na disponibilização de liquidez para atender a necessidades imediatas de caixa.

Desde a implementação inicial da Diretiva, diversos fatores contribuíram para que o Factoring se tornasse relevante enquanto fonte de financiamento alternativa, nomeadamente:

- Conscientização sobre as opções de pagamento, verificando-se um aumento da preocupação por parte das empresas em gerir os fluxos de caixa de forma rigorosa. Esta preocupação impulsionou a procura de fontes de financiamento estáveis, especialmente para as PMEs, que dependem desta opção de financiamento para manter um fluxo de caixa estável e evitar problemas de liquidez;
- Mitigar o risco de incumprimento de pagamento bem como a necessidade de cumprir com as restantes obrigações financeiras por parte do credor, o que resultou num aumento da procura por soluções rápidas que permitissem converter as faturas em dinheiro imediato.

Ao considerar a implementação da nova Diretiva e suas implicações, é importante destacar potenciais desafios que o setor do Factoring enfrentará no curto prazo. A redução dos prazos de pagamento, uma das principais alterações propostas, pode criar uma ilusão de melhoria na capacidade de gestão individual dos seus *cash flows* e respetiva liquidez por parte das empresas. Embora essa mudança possa parecer vantajosa para as empresas representa um desafio significativo uma vez que vai reduzir, ainda que potencialmente temporária, a dependência de serviços como o Factoring.

Adicionalmente, com os prazos mais claros e previsíveis, será mais fácil para as empresas obterem financiamento através de outras opções, para além do Factoring, tal como empréstimos tradicionais, linhas de crédito ou descontos de fatura, aumentando assim as opções de obtenção de financiamento e, conseqüentemente, concorrência para o negócio de Factoring.

Contudo, esta Diretiva também pode ser entendida como uma oportunidade. Com a redução dos prazos, as empresas são obrigadas a possuir uma maior flexibilidade financeira em termos de fluxos de caixa e a antecipar os seus pagamentos, o que pode gerar pressão adicional sobre a tesouraria. A alteração súbita nesta estrutura permite que o Factoring possa continuar a disponibilizar fundos através de soluções de *Confirming* ou *Reverse Factoring*, melhorando o serviço de antecipação de fundos e a cobertura de risco comercial. Neste sentido, a necessidade de suporte à liquidez continuará a existir, mesmo que não seja percecionada no curto-prazo.

Adicionalmente, com a redução dos prazos e considerando a introdução da taxa de juro no caso de incumprimento, surge uma das principais oportunidades que se destaca pelo aumento da comercialização do produto, não apenas ao vendedor, mas também ao cliente (devedor). Uma vez que permite aos devedores cumprir com as suas obrigações a uma taxa de financiamento potencialmente mais competitiva.

O Factoring deve continuar a garantir um papel crucial no aumento da liquidez e suporte às empresas, em particular, as pequenas e médias empresas. No entanto, face à nova Diretiva, e conforme mencionado anteriormente surgem oportunidades de crescimento a serem exploradas.

Se por um lado, uma dessas oportunidades consiste num maior foco em setores com maior risco de incumprimento, ou seja, os setores que apresentem maior risco de liquidez, permitindo um posicionamento junto de empresas com maior necessidade de financiamento alternativo, por outro lado, o *Reverse Factoring* é uma oportunidade que permite dar uma resposta direta aos prazos de pagamento curtos para os compradores, uma vez que estes necessitam de capital antecipado para cumprir com as suas obrigações financeiras. Deste modo, este segmento de mercado apresenta um potencial acrescido devido à crescente necessidade de soluções financeiras que permitam aos compradores gerir os seus fluxos de caixa de maneira mais eficaz.

Adicionalmente, uma redução dos prazos implica uma maior necessidade de métodos de pagamento mais eficientes. Neste sentido, a indústria pode antecipar esta necessidade, oferecendo mecanismos de pagamento eficazes e fortalecendo assim a sua posição como pilar de apoio à gestão de *cash flow* das empresas.

## REGULAMENTO DE REQUISITOS DE CAPITAL

A aprovação do Parlamento Europeu, em maio de 2024, da alteração do Regulamento de Requisitos de Capital (CRR), conhecida como CRR III, que entrará em vigor a 1 de janeiro de 2025 pretende assegurar um alinhamento do sistema financeiro europeu com os mais recentes padrões internacionais de supervisão bancária.

Este regulamento introduz revisões no cálculo dos ativos ponderados pelo risco, onde as abordagens padronizadas passam a estar mais alinhadas com o nível de risco dos produtos. Neste sentido, a reforma do quadro prudencial para as instituições financeiras introduz mudanças significativas nos métodos de cálculo dos requisitos de capital para todos os riscos.

A introdução deste regulamento leva a especificação de ponderadores *standards* específicos do crédito especializado, ao invés da aplicação de ponderadores genéricos que dependem do nível de risco do cliente, com o objetivo de aumentar a diferenciação de risco de acordo com a capacidade creditícia. Neste sentido, para as exposições relacionadas com o crédito especializado, é necessário classificar em 3 subcategorias de forma a melhor refletir os riscos inerentes associados, nomeadamente:

- *Project Finance* refere-se ao método de financiamento no qual o credor depende principalmente das receitas geradas por um único projeto;
- *Object Finance* corresponde ao método de financiamento para aquisição de equipamentos, sendo que o reembolso do empréstimo depende de fluxos de caixa gerados pelo ativo que foram financiados e dados como garantia ou atribuídos ao credor;
- *Commodities Finance* refere-se a empréstimos de curto prazo para financiar reservas, inventários, ou commodities negociadas em bolsa.

Face ao exposto, os ponderadores de risco serão diferentes de acordo com a distinção feita com base nas novas subcategorias mencionadas acima, exigindo às instituições financeiras a necessidade de ajustar as suas políticas de cálculo e a capacidade de assegurar a nova classificação dos produtos. No entanto, não se verificam alterações com grandes impactos na redução do nível de capital exigido para Leasing e Factoring.

Apesar de uma nova categorização, continua a não existir um reconhecimento do perfil de baixo risco do Leasing no âmbito do CRR, traduzindo-se em requisitos de capital conservadores. Enquanto produto financeiro, o Leasing é reconhecido pela sua baixa exposição ao risco pelas instituições, uma vez que os bens associados ao Leasing são, tendencialmente, críticos para o desenvolvimento da atividade. Neste sentido, em situações adversas, os clientes priorizam o pagamento, minimizando a probabilidade de *default* em comparação com um empréstimo tradicional. Adicionalmente, destaca-se que mesmo em incumprimento, existe incentivo para regularizar o mais rápido possível evitando a perda do bem crítico.

Tendo em conta a “*European Parliament legislative resolution of 24 April 2024 on the proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EU) No 575/2013*”, entende-se que o Parlamento Europeu pretende que a EBA efetue um acompanhamento e revisão dos ponderadores de risco associados ao Leasing, com o intuito de ajustar os ponderados ao risco efetivo de acordo com a tipologia de bem subjacente. A EBA deverá assim adotar um relatório sobre a locação financeira após a entrada em vigor da CRR III, com base no qual a Comissão deverá apresentar ao Parlamento Europeu e ao Conselho uma proposta legislativa específica sobre a calibração das posições em risco da locação financeira até 31 de dezembro de 2028.

## RESILIÊNCIA OPERACIONAL DIGITAL

O sistema financeiro depende fortemente das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC), as quais aumentam a oferta e qualidade de serviços remotos, mas também expõem as empresas a maiores ameaças relacionadas com a Cibersegurança.

Por esta razão, torna-se crucial a necessidade de maior atenção aos riscos e de proatividade na implementação de salvaguardas para assegurar o bom funcionamento dos sistemas tecnológicos em cenários adversos.

A Comissão Europeia, com o objetivo de aumentar a resiliência operacional do sistema financeiro europeu, uniformizou orientações e definiu regulamentação específica através do *Digital Operational Resilience Act* (DORA). Publicado a 27 de dezembro de 2022, o DORA estabelece requisitos para a resiliência operacional e Cibersegurança, com cumprimento obrigatório a partir de 17 de janeiro de 2025.

O DORA destina-se principalmente a entidades financeiras, na qual se incluem as instituições de crédito e sociedades financeiras, e é constituído pelos cinco pilares.

### Pilares *Digital Operational Resilience Act* (DORA)



**Gestão de Riscos no domínio das TIC**



**Gestão de Incidentes no domínio das TIC**



**Testes de Resiliência Operacional**



**Gestão de Riscos de Terceiros**



**Acordos de partilha de informações**

A implementação do DORA nas empresas dos setores de Leasing, Factoring e Renting implica uma série de adaptações e alterações substanciais, nomeadamente:

- Na **gestão de riscos** no domínio das TIC, há um foco nas funções críticas de negócio, com a identificação das *Critical or Important Functions* (CIFs) e mapeamento de ativos e dependências para compreender as inter-relações entre ativos, processos e sistemas. Existe um reforço da responsabilização da gestão de topo na gestão de riscos e resiliência operacional, e implementação de planos de continuidade de negócios (BIAs) e de recuperação de desastres bem estruturados e testados regularmente;
- Na **gestão de incidentes** no domínio das TIC, o DORA visa uniformizar as obrigações de reporte, que consequentemente melhora as capacidades de identificar, responder, recuperar e aprender com os incidentes, minimizando o impacto na operação e nos clientes;
- Nos **testes de resiliência operacional**, o DORA exige o desenvolvimento de testes anuais de segurança e resiliência operacional em sistemas e aplicações críticos, bem como a necessidade de agir de forma completa sobre todas as vulnerabilidades detetadas. A realização de *Threat-led Penetration Testing* a cada três anos para entidades mais relevantes com a inclusão dos fornecedores de serviços que suportam as CIFs;
- Na **gestão de riscos de terceiros**, os contratos devem garantir cláusulas exigidas pelo regulamento, e é necessário o conhecimento e controlo das cadeias de subcontratação, com foco na gestão do risco de concentração e impacto na estratégia do fornecedor. Adicionalmente, as instituições têm de estabelecer estratégias de saída adequadas e a supervisão direta dos fornecedores mais críticos pelas ESAs, com possível exigência de interrupção do serviço. As empresas devem, igualmente, assegurar que os distribuidores dos seus produtos estão em conformidade com os requisitos de resiliência operacional, procedendo à integração segura dos sistemas e à monitorização contínua do desempenho desses parceiros;
- Nos **acordos de partilha de informações**, o DORA define mecanismos de análise e resposta à informação. As instituições terão de se alinhar com os requisitos regulamentares estabelecidos pelo DORA, o que pode implicar revisões e atualizações nas políticas internas, formação de funcionários e, possivelmente, investimento em novas tecnologias e soluções de Cibersegurança;
- Será igualmente necessário investir na **formação contínua dos colaboradores** para garantir que todos entendem as suas responsabilidades e estão aptos a lidar com incidentes de TIC de forma eficaz.

## A adoção do Regulamento DORA trará uma maior robustez e resiliência às operações digitais.

Embora possa significar um aumento inicial de custos e um esforço significativo para implementar as novas medidas, os benefícios a longo prazo incluem uma maior proteção contra ameaças cibernéticas, maior confiança por parte dos clientes e cumprimento das exigências regulatórias, contribuindo para a estabilidade e a confiança no setor financeiro.

No mesmo contexto de operações digitais, a Diretiva da EU — 2023/2673, que altera a Diretiva 11/83/EU relativa aos contratos de serviços financeiros celebrados à distância, tem como principal objetivo harmonizar e reforçar a proteção dos consumidores em todo o mercado interno, enfrentando os desafios colocados pela digitalização, garantindo a transparência, através da introdução de informações pré-contratuais abrangentes, de procedimentos de rescisão mais claros e de salvaguardas contra práticas enganosas em linha, e promovendo a tomada de decisões informadas nas transações financeiras.

Adicionalmente, importa ressaltar que esta nova Diretiva não só inclui alterações no sentido da modernização e adaptação ao ambiente digital de requisitos de informação aplicáveis aos contratos à distância, como define que sempre que a estratégia de investimento do serviço financeiro integre fatores ambientais ou sociais, terão de ser prestadas ao consumidor informações sobre quaisquer objetivos ambientais ou sociais visados pelo serviço financeiro.

Ambos os diplomas acima mencionados são um passo essencial para assegurar que as empresas do setor financeiro estejam preparadas para os desafios do mundo digital em constante evolução.

Para concluir, o ano de 2024 tem-se verificado decisivo para vários programas regulatórios importantes, cuja implementação tem vindo a ser desafiada essencialmente pela realidade geopolítica, tensão macroeconómica e elevados custos de investimento na implementação dos exigentes diplomas regulamentares. Contudo, não existe expectativa de abrandamento da supervisão por parte dos reguladores e supervisores.

## 4.6. Temáticas fiscais

### **OS IMPOSTOS SOBRE O PATRIMÓNIO NA LOCAÇÃO FINANCEIRA IMOBILIÁRIA**

A locação financeira é uma das modalidades de financiamento de ativos amplamente utilizadas pelos agentes económicos, oferecendo uma série de vantagens, incluindo para segmentos com dificuldades de acesso a modalidades tradicionais de financiamento.

No contexto da locação imobiliária, cumpre alertar para a discriminação do regime fiscal do Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT), do Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) e do Adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis (AIMI) aplicável aos contratos de locação *versus* qualquer outra modalidade de financiamento (e.g. crédito), levantando assim questões sobre a salvaguarda do Princípio da Neutralidade Fiscal inerente ao financiamento por via da locação financeira.

Ora, nos contratos de locação financeira imobiliária, enquanto que o locador é considerado o proprietário jurídico do imóvel, o locatário assume todos os riscos e benefícios associados à sua utilização, agindo como verdadeiro "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 distinguir de um qualquer outro que tenha sido adquirido diretamente pelo locatário, seja ele particular ou empresa (no caso de locatário empresa, esta até reconhece o bem no seu Balanço e efetua as respetivas depreciações como se o tivesse adquirido).

No entanto, o regime do IMT não reflete essa realidade, ou seja, o imposto incide sobre o locador e não sobre o locatário, não sendo possível aplicar a isenção do primeiro escalão da tabela dos imóveis destinados exclusivamente a habitação própria e permanente, nem, tão pouco, a isenção prevista nos primeiros quatro escalões para os jovens até 35 anos, no âmbito das medidas de incentivo à aquisição de habitação por parte de jovens recentemente publicadas.

O mesmo se verifica relativamente ao IMI e ao AIMI. No caso do IMI, não é possível beneficiar das isenções técnicas de imóveis destinados à habitação própria e permanente aplicáveis a sujeitos passivos de baixos rendimentos e de imóveis de reduzido valor.

No caso do AIMI, o imposto incide sobre o património do locador (à taxa de 0,4%) e não do locatário (a taxas entre 0,7% e 1,5%, mas apenas quando o valor patrimonial tributário da totalidade dos imóveis excede € 600.000 /€ 1.200.000, aplicável a pessoas singulares solteiras/casadas, respetivamente), além de proibir expressamente os locadores de repercutir o imposto nos locatários financeiros quando o valor patrimonial tributário dos imóveis objeto de locação não ultrapassa os limites acima referidos, onerando injustificadamente os locadores ou, em última instância, os locatários por via de um acréscimo da taxa de financiamento implícita. Prejudicando, neste sentido, indiretamente, a generalidade dos locatários individuais que poderiam estar excluídos de AIMI, dentro dos limites definidos na lei, caso detivessem juridicamente o imóvel, e beneficiando aqueles que, face ao facto de deterem um património imobiliário relevante, estariam sujeitos a uma taxa de AIMI mais agravada, caso detivessem o imóvel diretamente.

Neste sentido, torna-se crucial uma revisão da metodologia de aplicação do IMT, do IMI e do AIMI para garantir a neutralidade fiscal nas operações de locação financeira imobiliária e promover a própria locação financeira imobiliária que se encontra penalizada fiscalmente face a outras formas de financiamento.

#### **OPERAÇÕES DE LEASEBACK: O OBSTÁCULO DO IMT**

As operações de *leaseback*, nas quais a instituição financeira adquire o imóvel de uma empresa para, posteriormente, realizar uma operação de locação financeira, podem ser instrumentos fundamentais na recapitalização das empresas, sendo de destacar três grandes vantagens: (i) permitem que as empresas transformem ativos imobiliários em capital líquido, que pode ser reinvestido em áreas críticas do negócio (ii) aumentam a liquidez imediata, ajudando na gestão de tesouraria e na mitigação de problemas de fluxos de caixa e (iii) permitem também que as empresas continuem a utilizar os ativos essenciais para as suas operações, enquanto obtêm os benefícios financeiros da sua venda e recompra futura.

Apesar dos benefícios mencionados, a incidência de IMT nas operações de *leaseback*, no momento da transferência jurídica do imóvel para a instituição financeira, é um obstáculo incontornável que inviabiliza a maior parte das mesmas.

Nesse sentido, considerando o papel vital que o *leaseback* poderia assumir na recapitalização e reestruturação empresarial das empresas, é premente a revisão do regime fiscal do IMT neste tipo de operações.

**FACTORING:  
A VERIFICAÇÃO DAS FATURAS JUNTO DA  
AUTORIDADE TRIBUTÁRIA E ADUANEIRA COMO  
MECANISMO PARA DINAMIZAR O SETOR  
E COMBATER A FRAUDE**

O Factoring desempenha na economia nacional um papel vital no apoio às empresas, especialmente às PME, ao fornecer uma solução eficaz para a gestão dos fluxos de caixa. Esta prática financeira tem permitido que as empresas transformem as suas contas a receber em liquidez imediata, proporcionando-lhes os recursos necessários, em muitos casos, para manter a operação, resolvendo o dilema associado aos longos prazos de pagamento dos clientes. O Factoring não só contribui para a estabilidade financeira das empresas, com também é um impulsionador do crescimento económico e da competitividade no mercado nacional.

Uma das grandes preocupações do setor é a possibilidade de fraude através da apresentação de faturas falsas ou duplicadas. Este risco pode resultar em perdas financeiras significativas para o Factor.

Neste sentido, a implementação de um sistema que permitisse a confirmação/validação das faturas junto da Autoridade Tributária e Aduaneira seria uma medida eficaz não só de combate à fraude, como também de redução da carga administrativa atualmente associada à validação das mesmas. Desta forma, com a verificação da existência e autenticidade das faturas, seria possível garantir que apenas faturas legítimas seriam processadas, aumentando a segurança e a confiança no sistema de Factoring.

Implementar tal sistema seria um passo importante para evitar a fraude e promover a integridade e a sustentabilidade das práticas de Factoring no mercado, garantindo que o Factoring continue a ser um motor vital de apoio e crescimento para as empresas e da economia como um todo.

**FUNDOS EUROPEUS**

Em Portugal, nos próximos anos, através dos programas “Plano de Recuperação e Resiliência (PRR)” e “Portugal 2030” estão disponíveis um conjunto substancial de recursos financeiros para o cofinanciamento de múltiplos projetos.

Regra geral, nas situações em que os projetos contemplam a aquisição de ativos, o valor elegível para cofinanciamento corresponde à despesa realizada e paga pelo beneficiário.

Nos casos em que a aquisição dos ativos é efetuada através de contratos de locação, ou nos casos de aluguer de longa duração, são elegíveis as despesas realizadas e pagas a título de rendas ao locador, bem como os prémios de seguro relacionados com o contrato, não sendo, no entanto, elegíveis os juros associados ao valor dessas rendas.

Adicionalmente, devem ser devidamente cumpridas as seguintes orientações específicas:

- No caso de contrato de locação financeira que contenha uma opção de compra ou preveja um período mínimo de locação equivalente à duração da vida útil do bem que é objeto do contrato, o montante máximo elegível para cofinanciamento não pode exceder o valor de mercado do bem objeto do contrato;
- No caso de contrato de locação financeira que não contenha uma opção de compra e cuja duração seja inferior à duração da vida útil do bem que é objeto do contrato, as rendas são elegíveis proporcionalmente ao período da operação cofinanciada;
- Se o termo do contrato de locação financeira ou de aluguer de longa duração for posterior à data final prevista para os pagamentos ao abrigo dos programas financiadores, só podem ser consideradas elegíveis as despesas relacionadas com as rendas devidas e pagas pelo locatário até à data final de pagamento de cada um desses programas.

Assim, subsiste como definição do montante de despesa elegível para atribuição do respetivo apoio financeiro o valor das rendas pagas ao locador, no entanto, o horizonte temporal máximo terá de ficar indexado à data-limite de execução do programa financiador colocando o Leasing financeiro numa situação potencialmente desfavorável face a outras fontes de financiamento.

Importa destacar, nesta situação em particular, que a elegibilidade das rendas ocorridas entre a data de encerramento do projeto e a data de encerramento do programa financiador deverá, obrigatoriamente, observar as seguintes condições:

- O montante correspondente ao capital incorporado nas rendas vincendas potencialmente elegíveis pode ser pago com a apresentação de uma garantia bancária;
- O beneficiário deverá, no final de cada um dos dois anos seguintes após a data de encerramento do projeto, comprovar o pagamento das rendas referentes ao ano em apreço, podendo a garantia ser reduzida à medida da validação das rendas pagas;
- A garantia será liberada após a validação do pagamento de todas as rendas consideradas elegíveis.

As condições atrás expostas implicam que em algumas situações, nomeadamente naquelas em que a duração do contrato de locação do ativo extravasa a duração do programa financiador, o valor da despesa elegível para cofinanciamento é inferior ao custo de aquisição do ativo, o que não sucede quando o beneficiário opta por modalidades mais tradicionais de financiamento. Neste contexto, poderá ser relevante rever estas condições para que a despesa conexa com a aquisição dos ativos possa ser considerada elegível na sua plenitude, independentemente da duração do contrato de locação, podendo o mesmo eventualmente prever uma obrigação de compra irrevogável do ativo pelo beneficiário.

### **DEDUÇÃO INTEGRAL DO IVA CONTIDO NAS RENDAS DE RENTING DE VIATURAS ELÉTRICAS OU HÍBRIDAS *PLUG-IN***

Por se entender ser de difícil controlo a sua afetação estritamente no âmbito de atividades profissionais, o Código do IVA impede a recuperação do imposto contido nas despesas incorridas com a aquisição, locação, utilização e reparação de viaturas de turismo.

Permite-se, contudo, a recuperação do IVA das despesas de aquisição ou locação de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas elétricas ou híbridas *plug-in*, quando consideradas viaturas de turismo e desde que observados os limites definidos para efeitos de IRC relativos ao custo de aquisição das mesmas.

Apesar de, enquanto solução pura de acesso à mobilidade automóvel ao dispor das empresas, não existirem diferenças significativas entre o Leasing e o Renting, o Renting inclui no valor da sua renda uma componente que se destina a fazer face a gastos de manutenção, conservação ou reparação das viaturas subjacentes aos correspondentes contratos, por contraposição ao Leasing que não inclui tal componente.

Assim, e porque a norma que permite a dedução do IVA incorrido com a locação de viaturas de turismo que sejam elétricas ou híbridas *plug-in* não inclui na sua redação qualquer referência a despesas de manutenção, conservação ou reparação que sejam com aquelas incorridas, colocam-se dúvidas quanto à possibilidade de dedução integral do IVA liquidado nas rendas dos contratos de Renting.

Deste modo, e não obstante poder o Renting ser considerado uma operação única para efeitos do IVA e uma modalidade de acesso similar às restantes, o mesmo não se revela tão atrativo sob o ponto de vista do IVA, pelos motivos já expostos.

Entende-se, por isso, importante que possa rever-se a redação atual do Código do IVA no sentido deste poder prever a possibilidade de recuperação integral do imposto associado a rendas de Renting de viaturas de turismo elétricas ou híbridas *plug-in*, tanto mais que a salvaguarda que o legislador pretende atingir ao não permitir a dedução do IVA sobre determinadas despesas por não conseguir assegurar o seu uso em fins estritamente empresariais fica salvaguardada por tais despesas estarem incorporadas na mensalidade do contrato como um todo.

**OPERAÇÕES DE LOCAÇÃO DE IMÓVEIS:  
ASPETOS DE IVA**

As operações de venda ou locação de imóveis são, regra geral, isentas de IVA, sendo possível optar por tributar as mesmas, se verificados e cumpridos os requisitos constantes no Anexo ao Decreto-Lei n.º 21/2007, de 29 de janeiro, os quais foram criados com o objetivo, entre outros, de combater situações de fraude, evasão e abuso na realização de operações imobiliárias sujeitas a este imposto.

Entre os inúmeros requisitos para que possa aplicar-se IVA em tais operações encontra-se a necessidade do imóvel ser afeto a atividades que conferem direito à dedução do IVA suportado nas aquisições e o facto do valor anual da renda dever ser igual ou superior a 25 avos do valor de aquisição ou construção do imóvel.

Em complemento, não é permitida a renúncia à isenção do IVA em operações de sublocação de imóveis, exceto se estes se destinarem a fins industriais.

Por último, para que possa renunciar-se à isenção tem que estar em causa (i) a primeira operação após a construção do imóvel, (ii) a primeira operação após a realização de obras que alterem o valor patrimonial do imóvel para efeitos de Imposto Municipal sobre Imóveis em pelo menos 30% ou (iii) uma operação subsequente a uma operação com renúncia, estando ainda a decorrer o período de regularização do IVA suportado na construção ou aquisição do imóvel.

Não se pretendendo aferir sobre a bondade dos requisitos face aos objetivos que os mesmos propõem mitigar, comente-se, contudo, que deveria ser possível, dentro de determinados limites e condições, criar condições que permitissem a aplicação de um regime de IVA tributado às operações envolvendo imóveis objeto de locação financeira que não estivesse condicionado a todos os requisitos impostos pelo regime de renúncia à isenção na locação de bens imóveis.

A título exemplificativo, deveria permitir-se poder renunciar-se à isenção do IVA em operações de sublocação sempre que a operação de locação do imóvel tivesse por base uma operação de locação financeira, permitindo assim que o Leasing imobiliário atuasse como solução de financiamento sem que o IVA representasse um impacto negativo.

De igual modo, existindo um valor residual associado aos contratos de locação — o que retira peso ao valor das prestações devidas ao longo do contrato — a imposição de um valor de renda mínimo de 25 avos do valor de construção ou aquisição do imóvel pode igualmente comprometer a atratividade desta forma de financiamento.

Neste sentido, entende-se relevante rever-se o regime de renúncia à isenção do IVA em operações de locação financeira, por forma a garantir a competitividade desta solução de financiamento.

**FATURAÇÃO ELETRÓNICA:  
ALTERAÇÕES A CURTO PRAZO**

A adoção de um sistema de faturação eletrónica é uma possibilidade que se encontra disponível há já vários anos, constando agora do Decreto-Lei n.º 28/2019, de 15 de fevereiro, após remodelação de alguns Códigos tributários.

Para que uma fatura seja considerada emitida por via eletrónica, deve a mesma assegurar um conjunto de requisitos, os quais por regra se consideram cumpridos por implementação de um sistema que, com referência a cada documento, aponha no mesmo uma assinatura eletrónica qualificada ou um selo eletrónico qualificado ou ainda através da utilização de um sistema de intercâmbio eletrónico de dados ("EDI").

Em sucessivos despachos do Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais (decorrentes fundamentalmente da pandemia de Covid-19), tem-se considerado como fatura eletrónica uma fatura em ficheiro PDF, sem que da mesma conste qualquer protocolo adicional.

Tal possibilidade veio a consagrar-se na Lei do Orçamento do Estado para 2024, enquanto norma transitória a vigorar até 31 de dezembro de 2024.

Entretanto, também a Proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2025, nas suas disposições transitórias, prevê a manutenção da regra acima até 31 de dezembro de 2025.

Assim, e ainda que durante o próximo ano se continuem a considerar as faturas em ficheiro PDF como faturas eletrónicas parece natural que o caminho que as empresas devam seguir seja o de se prepararem para implementar os protocolos adicionais que lhes permitam qualificar as suas faturas como eletrónicas, por forma a evitar que, quando o procedimento referido deixe de ser uma possibilidade, se evite a emissão de faturas em papel.

Ainda sobre o contexto da faturação eletrónica, irá produzir efeitos a partir de 1 de janeiro de 2025 a obrigatoriedade de emissão de faturas nestes termos por parte de pequenas, médias e microempresas sempre que sejam fornecedores em contexto de contratos públicos.

Antecipa-se, por isso, que durante o ano de 2025 se assista uma alteração relevante na generalidade dos prestadores de serviços do setor do Leasing, do Factoring e do Renting no processo de desenvolvimento e implementação das soluções que lhes permitam estar preparados para proceder à emissão de faturas eletrónicas em estrito cumprimento dos requisitos para tal, o mais tardar, a partir de 2026.

Este é um passo importante na modernização dos procedimentos dos agentes do setor, que se assinala.

# 05 Visão futura para os setores





## LEASING

Nos últimos anos, tem-se assistido a uma tendência de ligeira recuperação nos volumes de produção de Leasing em Portugal, onde o Leasing mobiliário representa tipicamente aproximadamente dois terços da produção do setor, estando os valores mais recentes a convergir para os valores pré-pandemia, ainda que muito aquém dos valores máximos já atingidos no passado. Nesse contexto, destaca-se o ano de 2023 com uma taxa de crescimento do negócio de Leasing a rondar os 9%, correspondendo à combinação de um crescimento de 21% verificado no Leasing mobiliário e um decréscimo de 15% no Leasing imobiliário.

O setor de Leasing está posicionado para continuar a sua recuperação para valores pré-pandemia, impulsionado por várias alavancas de crescimento, tais como as previsões de aumento da Formação Bruta de Capital Fixo nos próximos anos, a evolução da maturidade e conhecimento no mercado sobre as características e benefícios deste setor, juntamente com a expectativa de uma evolução favorável ao nível do enquadramento legal e regulamentar destes produtos.

Estas alavancas ditam que as áreas de foco para o Leasing passem por áreas como: parcerias com fornecedores (*vendor leasing*) para facilitar a venda conjunta de produtos, financiamento especializado em projetos de transição verde, contribuindo para alcançar metas de redução de pegada carbónica, expansão em nichos de mercado, especialmente em segmentos com menor penetração histórica (segmento de particulares), a utilização de novas tecnologias para cálculo de valor residual e gestão de risco de forma mais efetiva ou ainda a transformação das principais jornadas de cliente, melhorando os tempos de resposta e reduzindo esforço manual na execução dos principais processos.

No entanto, o setor enfrenta desafios como o surgimento de produtos alternativos com características mais flexíveis, o risco de estagnação ou queda no valor de vendas de viaturas novas, a necessidade de preservar o conhecimento especializado do setor e a evolução ao nível do enquadramento fiscal e regulamentar.

De seguida apresenta-se uma reflexão sobre o futuro do Leasing em Portugal, tendo por base uma análise aos desafios e oportunidades que impactarão este setor nos próximos anos e a identificação de casos de uso inspiradores observados noutros países.

## PRINCIPAIS DESAFIOS ATUAIS DO LEASING EM PORTUGAL

### Surgimento de outros produtos mais flexíveis

Atualmente, um dos desafios do Leasing reside no facto de existirem alternativas atrativas para aquisição ou utilização de viaturas ou de equipamentos. No Leasing de viaturas, por exemplo, estão disponíveis em diferentes mercados algumas alternativas mais flexíveis, nomeadamente:

- **Modelos de subscrição:** os serviços de mobilidade por subscrição, em particular assistidos em soluções de Renting, têm ganho, no âmbito de operações de Leasing, um peso importante em mercados como os Estados Unidos, dada a sua simplicidade e flexibilidade que proporcionam aos clientes. O serviço de subscrição é disponibilizado por concessionários automóvel ou até mesmo por fabricantes automóveis e permitem que o cliente pague uma taxa mensal que inclui vários serviços como manutenção ou seguro. Normalmente, a subscrição é feita através de uma aplicação, sendo a conveniência um fator importante. Uma das vantagens em relação ao Leasing é o facto de não existir qualquer compromisso a longo prazo, sendo possível devolver o carro com apenas alguns dias de antecedência. Estes serviços também permitem que os clientes mudem de veículo consoante as suas necessidades ou paguem montantes variáveis de acordo com o tipo de automóvel que utilizam.
- **Car Sharing:** os serviços de *car sharing* permitem a utilização de um veículo por momentos limitados de tempo através da utilização de aplicativos móveis, com elevada flexibilidade e sem que seja necessário adquirir ou alugar um carro. Esta modalidade tem tido mais sucesso em geografias específicas como os Estados Unidos da América, com as previsões a apontarem para cerca de 6 milhões de utilizadores em 2029.

### Risco de quebra de vendas em viaturas novas

Ainda que nos últimos anos se tenha verificado a nível global, um aumento da aquisição de novas viaturas ligeiras, o número de automóveis vendidos encontra-se ainda em valores abaixo dos observados antes da pandemia. É expectável que estes valores recuperem, com uma previsão de subida das vendas na ordem dos 2,9% a nível mundial.

Aliado a este fator, as taxas de juro alcançaram recentemente valores máximos dos últimos 23 anos, o que se traduz numa menor apetibilidade por soluções de financiamento para a aquisição de viaturas novas.

Adicionalmente, tem-se assistido a uma alteração relativamente ao tempo de vida dos veículos e aos respetivos valores residuais. Os avanços tecnológicos e as melhorias no fabrico de veículos estão a tornar os veículos mais duradouros e com valores residuais mais elevados. Na União Europeia, os carros têm em média 12,3 anos, sendo que desde 2018, a idade média dos veículos aumentou em cerca de um ano. Esta tendência poderá ter impacto no mercado de Leasing mobiliário (nomeadamente no automóvel), influenciando os preços e as condições de Leasing e afetando a procura global.

### **Preservar conhecimento especializado do setor (Retenção do conhecimento e talento)**

As entidades que prestam serviços de Leasing, enfrentam desafios relevantes em termos de recursos humanos em resultado dos desafios que o próprio produto pode proporcionar. Desse modo, investir em atualização de competências, e desenvolver estratégias de retenção são cruciais para a competitividade. Adicionalmente, a cadeia de valor do setor está a ser transformada pela inovação de processos e novas tecnologias.

Nesse sentido, relativamente à preservação de conhecimento no setor do Leasing, destaca-se:

- O desafio que decorre da integração das operações de Leasing nos Bancos, nomeadamente a maior dificuldade de preservar um conhecimento técnico especializado sobre os produtos deste setor, que tem especificidades do ponto de vista operativo, jurídico e fiscal;
- O facto de as equipas comerciais dos Bancos terem múltiplos produtos para comercializar o que, aliado à especificidade da jornada de contratação do Leasing face a outras alternativas de financiamento, pode reduzir em muitas situações o potencial de colocação do produto;
- A menor dimensão de alguns *players* especializados poderá dificultar a capacidade de atração de talento com competências em áreas de grande procura e essenciais para a transformação e modernização, nomeadamente dados, cibersegurança, inteligência artificial, entre outros;
- A digitalização do setor de Leasing está a transformar processos tradicionais, exigindo uma requalificação constante dos colaboradores e sistemas informáticos. A falta de iniciativas eficazes de formação pode gerar frustração, especialmente entre trabalhadores mais experientes, que podem optar por deixar a empresa se não se sentirem apoiados durante a transição para novas formas de trabalho baseadas em tecnologia.

### **Enquadramento legal, fiscal e regulamentar**

Merece particular destaque o aspeto referente ao IVA em operações de locação de bens imóveis. Para que se possa aplicar IVA neste tipo de operações, existe um conjunto de requisitos específicos que devem ser verificados. No entanto, seria relevante criarem-se condições que permitissem um regime mais flexível nomeadamente considerar a possibilidade de renunciar-se à isenção do IVA pelo menos em operações de sublocação sempre que a operação de locação do imóvel tivesse por base uma operação de locação financeira, permitindo assim que o Leasing imobiliário atuasse como solução de financiamento sem que o IVA representasse um impacto negativo.

Adicionalmente, destaca-se, também o adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis (AIMI) no Leasing imobiliário, que prejudica os prestadores de Leasing que se vêm obrigados a suportar o AIMI que deveria ser destinado aos locatários financeiros, que são os beneficiários dos imóveis e seus verdadeiros proprietários económicos.

Importante também referir que se antecipa uma alteração relevante no processo de emissão de faturas por parte dos prestadores de Leasing, tendo em conta o requisito previsto no Decreto-Lei n.º 28/2019, de 15 de fevereiro, que prevê a adoção de sistemas de faturação eletrónica, obrigando os prestadores a implementar protocolos que qualifiquem as faturas como faturas eletrónicas por forma a evitar que voltem a emitir-se em papel as referidas faturas, sendo ainda de destacar que a autorização contida na Proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2025 considera faturas eletrónicas as faturas em ficheiro PDF até ao final do respetivo ano.

## ALAVANCAS DE CRESCIMENTO DO LEASING EM PORTUGAL

Nos últimos anos, tem-se assistido a um crescimento da atividade de Leasing em Portugal, sendo que em 2023, o Leasing representou cerca de 1,2% do Produto Interno Bruto e 6,4% da Formação Bruta de Capital Fixo. É expectável que exista um aumento na FBCF em Portugal para os próximos anos, havendo também previsões de um crescente peso do Leasing em percentagem deste indicador.

O crescimento da atividade de Leasing em Portugal, a par com a expectativa de crescimento económico e da atividade comercial, poderá ser impulsionado por uma combinação de inovação tecnológica, evolução dos modelos de decisão, diversificação da oferta, expansão do mercado e aposta em setores de sustentabilidade.

## Financiar a transição verde

Tendo em conta os avanços no campo da sustentabilidade e a crescente preocupação com fatores sociais e ambientais, existe um potencial considerável para aposta em soluções de financiamento destinadas a investimentos eficientes cujo objetivo seja a melhoria do desempenho em matéria de sustentabilidade ambiental e social, em campos como: inovação, modernização e eficiência produtiva; eletricidade limpa; descarbonização de edifícios; eletrificação da mobilidade; combustíveis sustentáveis; indústrias limpas.

Relativamente ao Leasing de viaturas, os veículos elétricos estão a tornar-se uma preferência dos consumidores, tendo em conta os fatores ambientais e a preocupação crescente com a redução da pegada de carbono. Neste contexto, importa recordar que a EU decidiu, inclusivamente, a proibição de venda de viaturas novas a combustão a partir de 2035.

Tendo em conta o crescimento da procura, o Leasing constitui uma solução preferencial no acesso a veículos elétricos, devido a dois fatores principais: em primeiro lugar, os veículos elétricos desvalorizam-se mais rapidamente do que os seus equivalentes com motor de combustão, o que faz com que o Leasing seja uma alternativa viável; em segundo lugar, o Leasing promoverá a renovação mais frequente dos veículos elétricos, permitindo aos clientes acompanhar e aderir à evolução tecnológica exponencial que se prevê vir a existir nessa oferta de veículos, principalmente no que se refere a autonomia e rapidez de carregamento.

Em matéria de Leasing imobiliário, existe um potencial considerável para aposta no financiamento sustentável. O setor de *real estate* continua a ser um dos grandes responsáveis pela emissão de CO<sub>2</sub>, pelo que a aposta em construção sustentável deverá ser uma das alavancas de crescimento do setor, potenciando o crescimento do Leasing como produto de excelência para financiar os investimentos necessários nos próximos anos para alcançar as metas de redução da pegada carbónica.

De forma a garantir que os bens imóveis são construídos de forma sustentável, a celebração dos chamados *green leases*, que tem em conta fatores ambientais, garantirá que os imóveis sejam geridos de uma forma ecologicamente responsável. Ao considerar características ambientais, o objetivo é garantir que a utilização do imóvel pelo locatário e a gestão do imóvel pelo locador sejam sustentáveis a longo prazo.

*Use case:*

### Deutsche Leasing (Alemanha)

A Deutsche Leasing é um dos principais *players* de Leasing na Europa, fundada em 1962 e tem um foco especial no apoio a pequenas e médias empresas (PMEs), oferecendo uma vasta gama de serviços financeiros para ajudar empresas a gerir os seus ativos de forma eficiente.

A Deutsche Leasing atua em diversos setores: maquinaria e equipamento agrícola e construção, mobilidade, tecnologia da informação; saúde; *real estate* e sustentabilidade, entre outros.

Um dos principais setores de atuação é focado na sustentabilidade, através do apoio e financiamento de projetos de eficiência energética, promovendo a transição para práticas empresariais mais verdes e de descarbonização e para a mobilidade ecológica.

A Deutsche Leasing tem-se destacado pelas suas inovações e impacto em sustentabilidade:

- Modelos de Financiamento Inovadores: Introdução de opções como "*pay as you earn*" e "*pay per use*", que proporcionam maior flexibilidade financeira para os clientes;
- Projetos de Sustentabilidade: Financiamento de iniciativas de energia verde e eficiência energética, ajudando as empresas a reduzir a pegada de carbono e adotar práticas sustentáveis.

Segundo o relatório e contas de 2022/2023, o volume de novos negócios da Deutsche Leasing no setor da energia aumentou quase 50% em relação ao ano anterior (1,1 mil milhões de euros) para 1,6 mil milhões de euros. Esta evolução deve-se principalmente ao financiamento de projetos de energias renováveis assentes em fatores de sustentabilidade.

### Agilizar as jornadas de crédito

À semelhança daquilo que tem sido o foco dos principais *players* e *fintechs* na concessão de crédito, uma das áreas de potencial evolução dos *players* que disponibilizam soluções de Leasing reside na agilização do processo de decisão e contratação das operações de Leasing. Tendo em conta que existem, atualmente, serviços de contratação de crédito realizados totalmente de forma digital, será prioridade daqueles *players* procurar que a jornada de crédito seja o mais rápida possível. Os processos de decisão devem ir ao encontro daquilo que são as expectativas dos clientes que, tendencialmente, procuram processos ágeis de contratação, como serviços de crédito *end-to-end*.

Deste modo, antecipamos um foco acrescido na melhoria do *time-to-yes* (tempo que decorre entre o pedido do cliente e a comunicação da decisão por parte da Locadora) e *time-to-cash* (tempo que decorre entre o pedido do cliente e a concretização da operação de financiamento). De forma a alcançar estes objetivos, existem diversos mecanismos, nomeadamente:

- Atribuição de *scoring* (monitorizando o risco da operação) ou rating a um universo alargado de não clientes, através do consumo de dados financeiros em *real time* permitindo que, no momento de contratação, exista uma maior celeridade no processo de decisão, tendo em conta a constante monitorização destes dados;
- Atribuição de limites de exposição máximo para contratação de Leasing, de forma que, tendo em conta as características dos clientes, estes saibam, de antemão, o montante máximo disponível para contratação e possibilitando às equipas comerciais a ativação destes montantes "pré-aprovados", sem que exista necessidade de avaliação estrutural do risco de crédito do cliente no momento da operação, diminuindo o tempo de concessão;
- Foco em jornadas *self-service*, num processo inteiramente ou maioritariamente digital, à semelhança do que é feito atualmente para créditos com montante limitado, garantido, desse modo, que o processo de solicitação, decisão e contratação seja feito de forma totalmente integrada, nomeadamente com recurso a ferramentas de automação.

*Use case:*

### **HippoLeasing (Reino Unido)**

A HippoLeasing é uma empresa líder em serviços de Leasing automóvel no Reino Unido.

Esta empresa oferece jornadas de Leasing totalmente em regime de *self-service*:

- Os clientes podem iniciar o seu processo de Leasing *online*, preenchendo um formulário de candidatura;
- A plataforma fornece decisões de crédito rápidas, permitindo aos clientes conhecer a sua elegibilidade quase imediatamente após a apresentação do seu pedido. O processo de candidatura permite receber decisão de crédito e pré-aprovação em 60 minutos.

As jornadas *self-servicing* são um exemplo das vantagens do uso de plataformas digitais para aumentar a conveniência, a transparência e a eficiência do processo de Leasing. Ao fornecer uma solução *online end-to-end*, a HippoLeasing facilita aos clientes o pedido de Leasing conduzindo, em última análise, a uma experiência mais conveniente.

*Use case:*

### **Fair Lease (Estados Unidos da América)**

A Fair Lease é uma empresa especializada em Leasing automóvel que oferece jornadas de Leasing totalmente em regime de *self-service*:

- Início *online* do processo de Leasing;
- A plataforma ativa decisões de crédito rápidas, permitindo aos clientes conhecer a sua elegibilidade de forma imediata;
- Possibilidade de contratação de forma totalmente digital.

### Expansão em nichos de mercado

Ainda que, tipicamente, os contratos de Leasing sejam realizados sobre bens como automóveis, equipamentos ou *real estate*, existe margem para uma aposta em setores ou produtos mais específicos e atualmente com pouco relevo na produção de Leasing no mercado nacional.

Atualmente existe um grande volume de capital de investimento, proveniente de fontes públicas e privadas, para apoiar a produção e a implementação de equipamentos de energia renovável. À medida que novas tecnologias entram em comercialização, esse volume de capital aumentará para impulsionar o crescimento do mercado no futuro.

Desse modo, as temáticas de transição energética, sustentabilidade e responsabilidade social, sejam por via dos segmentos empresarial ou de particulares, podem traduzir-se em eixos relevantes para a dinamização de novas soluções de Leasing, ajustadas às necessidades e riscos associados inerentes à aquisição de equipamentos mais “verdes” ou tecnologias de descarbonização.

Os equipamentos de energia renovável incluem produtos com impacto elevado na geração de energia, tais como: painéis solares, turbinas eólicas, armazenamento de baterias, produção de hidrogénio. Dado a crescente aposta em investimentos deste segmento, existe uma oportunidade considerável para soluções como o Leasing.

*Use case:*

### Connecticut Green Bank (Estados Unidos da América)

O Connecticut Green Bank oferece soluções como o “*solar roof lease*”.

Proprietários de edifícios com capacidade para instalação de painéis solares arrendam o espaço ao Green Bank, que instala um sistema de energia solar. Desse modo, ao colocar energia adicional na rede, existe a geração de receita que é paga ao proprietário do edifício sob a forma de um contrato de Leasing.

Benefícios:

- Instalação de energia solar sem custos iniciais, sem incorrer em dívidas ou necessidade de garantias financeiras;
- Propriedade do sistema de painéis solares fica a cargo do banco;
- Possibilidade de transferir o contrato de Leasing para um novo proprietário em caso de venda do edifício.

Adicionalmente, tem-se assistido a uma oferta de Leasing em setores tipicamente menos relevantes e especializados, tais como:

- Equipamento agrícola e de construção;
- Equipamento médico e científico para utilização em laboratórios;
- Indústrias criativas (equipamento de produção cinematográfica, instrumentos musicais, equipamento de iluminação);
- Produtos tecnológicos, como *drones* ou impressoras 3D.

Ainda assim, a aposta de Leasing nestes produtos menos convencionais tem-se verificado noutros mercados, tais como os Estados Unidos da América, a Alemanha ou os Países Baixos.

*Use case:*

### **DLL Group (Países Baixos)**

A DLL Group, empresa global de *vendor finance*, com ativos superiores a 30 mil milhões de euros, oferece um modelo de Leasing para o setor agrícola, através de contratos flexíveis que permitem aos agricultores aceder a equipamentos essenciais, como tratores e maquinaria, ajustado às necessidades sazonais do cliente agrícola, permitindo que os produtores adequem o fluxo de pagamentos aos ciclos de colheita e geração de receita, proporcionando maior flexibilidade e eficiência na gestão dos seus recursos.

Benefícios:

- Acesso a maquinaria agrícola moderna sem custos iniciais elevados ou necessidade de capital imobilizado;
- Contratos de Leasing flexíveis, adaptados às necessidades sazonais dos agricultores, com pagamentos ajustados ao fluxo de receita agrícola;
- Facilitação da modernização das operações agrícolas, promovendo maior eficiência e produtividade no campo;
- Possibilidade de renovação de equipamentos ao final do contrato, garantindo o uso contínuo de tecnologia de ponta.

### Parcerias com fornecedores (Vendor Leasing)

O *Vendor Leasing* consiste na disponibilização de serviços de Leasing diretamente no momento da aquisição de equipamentos, num serviço conjunto e de parceria que permite simplificar a jornada para o cliente final. Essencialmente, o fornecedor estabelece um acordo com uma empresa de Leasing externa ou com a própria empresa financeira do fornecedor para disponibilizar este serviço no momento da aquisição do bem.

O *Vendor Leasing* é especialmente comum em setores como tecnologia, maquinaria industrial, veículos e equipamentos médicos, onde os produtos têm um custo elevado.

Espera-se um crescimento substancial do *Vendor Leasing* nos próximos anos, impulsionado por fatores como:

- As empresas procuram otimizar a alocação e recursos financeiros, pelo que a disponibilização de equipamentos em regime de Leasing permite uma alternativa à aquisição a pronto pagamento ou ao financiamento tradicional, diminuindo o capital despendido no momento de aquisição;
- Os rápidos avanços tecnológicos exigem atualizações frequentes, levando as empresas a optar por acordos de Leasing que proporcionem flexibilidade para se adaptarem à evolução das necessidades e trocar de equipamentos com facilidade.

*Use case:*

### Key Equipment Finance (Estados Unidos da América)

A KEF é uma empresa líder na indústria de financiamento de equipamentos, fornecendo soluções personalizadas de Leasing e financiamento a fornecedores em indústrias como equipamento médico, tecnologia ou equipamento industrial.

As principais funcionalidades oferecidas pela KEF estão alicerçadas em parcerias com fornecedores, integração de soluções de Leasing na jornada de aquisição, avaliação e aprovação de crédito.

*Facts and Figures:*

- 16 mil milhões de dólares em financiamento de equipamento em 2023;
- 4ª maior empresa americana no financiamento de equipamento considerado de grande dimensão.

*Use case:*

### **Caterpillar Financial Services (Estados Unidos da América)**

A Caterpillar Financial Services, divisão financeira da Caterpillar, colabora diretamente com os seus concessionários para oferecer soluções de Leasing de equipamentos de construção e agrícolas, como tratores, escavadoras e carregadoras. Este modelo de *vendor leasing* permite que empresas de construção e agricultores possam ter acesso a equipamentos Caterpillar de última geração através de contratos flexíveis, com a opção de substituí-los no final do contrato, sem necessidade de grandes investimentos iniciais, proporcionando uma maior flexibilidade operacional e financeira.

Vantagens:

- Acesso a maquinaria pesada de alta qualidade sem a necessidade de grandes investimentos iniciais, proporcionando maior flexibilidade financeira para empresas e agricultores;
- Contratos de Leasing flexíveis e personalizados, ajustados às necessidades específicas de cada cliente.
- Opções de upgrade no final do contrato, garantindo o acesso contínuo à tecnologia mais avançada.

*Facts and Figures:*

- Aproximadamente 2 milhões de máquinas de construção ativas globalmente;
- Mais de 1,5 mil milhões de ativos conectados digitalmente, possibilitando uma monitorização detalhada e em tempo real do desempenho e estado de cada ativo, o que facilita a flexibilização dos contratos para empresas de Leasing.

*Use case:*

### **Siemens Financial Services (Alemanha)**

A Siemens Financial Services oferece soluções de *vendor finance* que permitem aos fabricantes, revendedores e parceiros financiarem a venda dos seus produtos através de programas personalizados de financiamento. Este modelo de financiamento é especialmente relevante em setores como a tecnologia médica e a automação industrial, onde a necessidade de atualização constante de equipamentos de ponta é crítica para manter a competitividade e inovação do conhecimento. Soluções como o Leasing de máquinas de ressonância magnética ou sistemas de automação permitem que as empresas nestes setores acedam a tecnologia mais avançada sem necessidade de adquirir diretamente os ativos, otimizando o uso do capital e garantindo a contínua modernização das suas operações.

Benefícios:

- Empresas e instituições de saúde podem manter os seus equipamentos tecnologicamente atualizados sem a necessidade de grandes investimentos iniciais, preservando a liquidez e maximizando a eficiência financeira;
- Fortalece as vendas, ao oferecer soluções de financiamento acessíveis, ajudando a fidelizar os clientes através de contratos flexíveis que podem ser renovados ou ajustados com o tempo e a alinhar os pagamentos dos clientes com os benefícios esperados do uso dos equipamentos ou a rapidez com que os ativos entram em operação.

### Gestão de Risco e Valor Residual

Os modelos de avaliação de risco em operações de Leasing (e também para o Renting) baseiam-se em métodos e ferramentas quantitativos e qualitativos que permitem avaliar a qualidade creditícia dos potenciais clientes. Estes modelos pretendem quantificar o risco potencial do cliente relativamente ao pagamento das suas obrigações ao longo do período de duração do contrato. Em paralelo, as empresas que oferecem serviços de Leasing e Renting utilizam métodos quantitativos para avaliar o valor residual do bem alvo de contrato. Tipicamente estes métodos de decisão, avaliação de risco e de cálculo de valor residual incluem recolha e análise de dados financeiros do cliente, posições financeiras do cliente, dados históricos relativamente ao valor de mercado de bens de natureza similar, ferramentas probabilísticas para previsão de valor residual, entre outros.

De forma semelhante ao que se preconiza para o Factoring, as componentes de avaliação de risco, decisão e cálculo de valor residual podem beneficiar da crescente aposta em novos métodos tecnológicos, nomeadamente tecnologias de automação e inteligência, tais como:

- Soluções *big data* para recolha, análise e integração de dados de diferentes fontes;
- Modelos preditivos assentes em algoritmos de Inteligência Artificial e *Machine Learning* que avaliam dados históricos, permitindo prever o valor residual do bem alvo do contrato de Leasing em *real time*;
- Modelos estatísticos e algoritmos de *machine learning* para determinar a probabilidade de incumprimento e facilitar a decisão de concessão de Leasing;
- Utilização de Inteligência Artificial Generativa (GenAI) que ajudam em domínios como: leitura e interpretação dos documentos de suporte às operações de Leasing; decisão automática de operações (otimizando o processo de contratação); avaliação de risco potencial do cliente através da recolha e tratamento de dados financeiros e não financeiros
- Utilização de *blockchain* para garantir a integridade e a transparência das transações, mitigando o potencial de risco.

*Use case:*

### Fair Lease (Estados Unidos da América)

A Fair Lease é um *player* internacional focado no Leasing automóvel.

Atualmente, integra ferramentas de *machine learning* para avaliar e prever valores residuais em *real time*, analisando conjuntos de dados, incluindo taxas de depreciação de veículos, quilometragem e condições de mercado, para fornecer estimativas precisas do valor residual em tempo real.

A utilização de ferramentas de *machine learning* permite:

- Analisar grandes conjuntos de dados e identificar padrões complexos, conduzindo a previsões de valor residual mais precisas;
- Gerir o risco financeiro e definir condições de Leasing adequados tendo em conta previsões exatas relativamente ao valor residual;
- Melhorar estratégias de preço, assegurando ofertas de Leasing competitivas e mantendo a rentabilidade, tendo em conta o cálculo em *real time* do valor residual dos bens ou equipamentos.

Em síntese, esquematizam-se as principais alavancas de crescimento e áreas de foco que deverão ser dinamizadas pelo setor para o negócio do Leasing em Portugal.

### Leasing: Visão Futura (síntese)

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO	ÁREAS DE FOCO PARA O SETOR DO LEASING			DESAFIOS E AMEAÇAS
<p>Proibição de venda viaturas novas a combustão a partir de 2035</p>	<p><b>Estabelecer parcerias com fornecedores (Vendor Leasing)</b></p> <p>Reforçar o alinhamento com fornecedores de equipamentos e/ou maquinaria para colocação dos produtos em “venda conjunta” ou protocolada no ponto de venda, simplificando a jornada.</p> <p><b>Financiar a transição verde</b></p> <p>Posicionar o Leasing como produto de excelência para financiar os investimentos necessários nos próximos anos para alcançar as metas de redução da pegada carbónica (energia, edifícios, transportes, indústria, etc).</p>			<p>Surgimento de outros produtos mais flexíveis</p>
<p><b>Previsões de aumento da FBCF em Portugal</b> para os próximos anos</p>				<p>Risco de <b>quebra de vendas</b> em viaturas novas</p>
<p>Evolução da maturidade e conhecimento no mercado</p>	<p><b>Alargar para novos nichos de mercado</b></p> <p>Posicionar o Leasing como opção preferencial junto de segmentos de clientes com menor conhecimento do produto ou em bens e equipamentos com menor penetração histórica.</p>	<p><b>Melhorar a gestão de risco e valor residual</b></p> <p>Evoluir as estratégias e dos modelos atuais de gestão e mitigação dos riscos referentes ao valor residual - evolução de ferramentas dedicadas para previsões de valor residual em real-time, tipicamente baseadas em <i>machine learning</i>.</p>	<p><b>Agilizar as jornadas de crédito aos Clientes</b></p> <p>Melhorar o Time to Yes e Time to Cash através da expansão da atribuição de ratings dentro e além dos atuais Clientes, complementado através da definição de limites de exposição ao mercado, dentro do apetite de risco, que possam ser acionados pela frente comercial.</p>	<p>Preservação do conhecimento especializado no setor</p>
<p><b>Vantagens competitivas do produto Leasing</b></p>				<p><b>Enquadramento fiscal e regulamentar</b></p>

## RENTING

Nos últimos anos, o mercado de Renting automóvel em Portugal tem registado um crescimento assinalável, refletindo uma cada vez maior notoriedade e penetração do setor junto do segmento empresarial, mas também dos clientes particulares. Acreditamos que esta tendência continuará a observar-se nos próximos anos, sendo impulsionada por várias alavancas de crescimento que prometem moldar o futuro do setor.

As vantagens competitivas únicas e intrínsecas do produto Renting são por si mesmo um fator que contribui para o seu crescimento. A previsibilidade dos custos, a ausência de preocupações com a desvalorização do veículo e a inclusão de serviços como manutenção, seguros e assistência em viagem tornam o Renting uma opção atrativa tanto para particulares como para empresas. Além disso, a possibilidade de renovar a frota regularmente permite aos utilizadores beneficiar das mais recentes inovações tecnológicas e de segurança.

Uma das principais alavancas de crescimento do Renting é a mudança cultural observada na sociedade de utilização versus propriedade dos bens. Cada vez mais, os consumidores valorizam a flexibilidade e a conveniência proporcionadas pelo Renting, preferindo pagar uma mensalidade fixa que inclui manutenção, seguros e outros serviços, em vez de se comprometerem com a compra e posse de um veículo. Esta mudança é particularmente evidente nos clientes Corporate e entre as gerações mais jovens, que tendem a valorizar a mobilidade e a experiência de uso sobre a propriedade.

A proibição da venda de viaturas novas a combustão interna na União Europeia a partir de 2035 também representa uma oportunidade para o setor. O Renting poderá desempenhar um papel fundamental nesta transição da sociedade para veículos elétricos e híbridos, oferecendo uma solução flexível e acessível para a aquisição de veículos mais sustentáveis, sem o compromisso de longo prazo associado à compra.

Outro fator crucial a ter em consideração é a evolução tecnológica em curso, nomeadamente a telemática e a conectividade dos bens e equipamentos.

A integração de sistemas de telemática nos veículos permitirá cada vez mais uma gestão mais eficiente da frota, monitorização em tempo real e manutenção preditiva, o que se traduz em maior segurança e redução de custos operacionais. Além disso, a conectividade dos veículos oferece aos utilizadores uma experiência mais rica e integrada, com acesso a serviços digitais e funcionalidades avançadas. Esta realidade representa uma oportunidade para o Renting agregar serviços de valor acrescentado à sua proposta de valor, tornando-a cada vez mais distintiva face a outras alternativas.

No entanto, o setor de Renting automóvel enfrenta também desafios. Os impactos da disrupção observada nas cadeias de abastecimento, entretanto em resolução, a necessidade de adaptação às novas regulamentações ambientais e fiscais, a concorrência entre *players* do mercado ou de produtos alternativos e o potencial impacto de degradação da margem, a incerteza associada à gestão do valor residual dos veículos elétricos, as limitações às soluções de micromobilidade observadas em alguns países, são questões que exigem atenção e escrutínio permanente.

## PRINCIPAIS DESAFIOS ATUAIS DO RENTING

### **Incerteza sobre valor residual de viaturas elétricas**

A incerteza sobre o valor residual das viaturas elétricas representa um dos principais desafios e ameaças ao mercado de Renting automóvel. Este fator é particularmente relevante num contexto em que a transição para a mobilidade elétrica está a ganhar tração, impulsionada por políticas ambientais e incentivos governamentais.

Nos últimos anos, a adoção de viaturas elétricas tem vindo a aumentar de forma significativa. No entanto, a determinação do valor residual destas viaturas continua a ser uma tarefa complexa e incerta. Esta incerteza é alimentada por vários fatores, incluindo a rápida evolução tecnológica, a variabilidade na durabilidade das baterias e a falta de histórico de mercado comparável.

A rápida evolução tecnológica no setor automóvel, especialmente no que diz respeito às viaturas elétricas, pode levar a uma obsolescência mais rápida dos modelos atuais. Novas tecnologias de baterias, melhorias na eficiência energética e avanços em sistemas de condução autónoma são apenas alguns exemplos de inovações que podem depreciar rapidamente os modelos existentes. Esta situação cria um cenário de incerteza para as empresas de Renting, que têm dificuldade em prever o valor de revenda das viaturas elétricas no final do contrato de Renting.

Adicionalmente, a durabilidade e a capacidade de retenção de carga das baterias são fatores críticos que influenciam o valor residual das viaturas elétricas. Embora as baterias modernas tenham vindo a melhorar em termos de longevidade e eficiência, ainda existe uma variabilidade significativa na sua performance ao longo do tempo. A degradação da bateria pode afetar negativamente o valor residual, tornando a previsão deste valor um desafio para as empresas de Renting.

Outro fator a considerar é a falta de um histórico de mercado robusto para viaturas elétricas. Ao contrário das viaturas a combustão interna, que têm décadas de dados históricos que permitem uma previsão mais precisa dos valores residuais, as viaturas elétricas ainda são relativamente novas no mercado. Esta falta de dados históricos dificulta a criação de modelos de previsão fiáveis, aumentando a incerteza para as empresas de Renting.

A incerteza sobre o valor residual das viaturas elétricas tem implicações diretas nas condições e preços dos contratos de Renting. As empresas podem ser forçadas a adotar uma abordagem mais conservadora, aumentando o valor das prestações mensais ou exigindo garantias adicionais para mitigar o risco associado à depreciação incerta. Esta situação pode, por sua vez, afetar a procura por contratos de Renting de viaturas elétricas, limitando o crescimento deste segmento de mercado.

### Limitações à micromobilidade em meios urbanos

Nos últimos anos, o mercado de Renting de viaturas tem enfrentado diversos desafios, especialmente no contexto urbano, onde a micromobilidade tem ganhado destaque. A micromobilidade, que inclui soluções como bicicletas elétricas, trotinetes e outros veículos leves, tem sido promovida como uma alternativa sustentável e eficiente para deslocamentos de curta distância. No entanto, esta tendência apresenta várias limitações que ainda não a permitiram crescer tanto quanto possível, mas é uma realidade a ter em conta e a ser contextualizada pelo setor de Renting.

Uma das principais limitações à micromobilidade em meios urbanos é a falta de infraestruturas adequadas. Muitas cidades ainda não possuem ciclovias bem desenvolvidas ou espaços seguros para a circulação de veículos leves. Esta carência de infraestruturas pode desencorajar os utilizadores a adotarem soluções de micromobilidade, mantendo a dependência de veículos automóveis ou transportes públicos tradicionais.

A regulamentação é outro fator crítico que afeta a micromobilidade. Em muitas cidades, as políticas públicas ainda estão em fase de desenvolvimento e adaptação às novas formas de mobilidade. A falta de regulamentação clara pode criar um ambiente de incerteza tanto para os utilizadores quanto para as empresas que operam no setor. Por exemplo, a ausência de normas específicas sobre o estacionamento de trotinetes elétricas pode levar a problemas de ordenamento urbano, afetando negativamente a perceção pública sobre estas soluções. Várias cidades europeias adotaram restrições ou até proibições temporárias relacionadas à micromobilidade, especialmente em relação às scooters elétricas.

### Risco de quebra de vendas em viaturas novas

O mercado de Renting automóvel enfrenta diversos desafios e ameaças que podem impactar significativamente a sua dinâmica, especialmente no que diz respeito ao risco de quebra de vendas em viaturas novas. Este fenómeno é influenciado por múltiplos fatores que, em conjunto, moldam o comportamento dos consumidores e das empresas no setor automóvel.

Nos últimos anos, observou-se um aumento na procura por soluções de mobilidade flexíveis e menos onerosas, como o Renting. No entanto, segundo a ACAP, em 2023, foram colocados em circulação 236 mil novos veículos, o que representou um aumento de 26,1% relativamente a 2022, mas uma diminuição de 12,3% face ao ano pré-pandemia de 2019. Este volume de novas matrículas em circulação em 2023, materializou-se em 48,1% de viaturas ligeiras e pesadas a combustão e 51,9% com energias alternativas.

Um dos principais fatores que contribuem para esta quebra é o aumento das taxas de juro, que atingiram recentemente os valores mais altos dos últimos 23 anos. Este aumento torna o financiamento de novas viaturas mais caro e menos acessível para muitos consumidores e empresas, levando-os a considerar alternativas como o Renting, que oferece uma solução de mobilidade sem a necessidade de um investimento inicial elevado.

É expectável que a evolução tecnológica e as melhorias no fabrico de veículos elétricos, em particular no que se refere a durabilidade das baterias e autonomia, venham a proporcionar uma maior vida útil e aumente os seus valores residuais. Na União Europeia, a idade média dos veículos é agora de 12,3 anos, traduzindo um aumento de cerca de um ano desde 2018. Esta tendência para uma eletrificação de veículos mais duradouros pode reduzir, no futuro, a frequência de necessidade de substituição de viaturas, podendo impactar negativamente a venda de viaturas novas e, conseqüentemente, o mercado de Renting.

Outro aspeto a considerar é a crescente consciência ambiental e a transição para veículos elétricos e híbridos. Esta mudança está a ser impulsionada por políticas governamentais e incentivos fiscais, que podem desincentivar a compra de veículos a combustão interna e, por extensão, afetar o mercado de Renting que ainda depende significativamente destes veículos.

Em suma, o risco de quebra de vendas em viaturas novas representa um desafio significativo para o mercado de Renting automóvel. A combinação de fatores económicos, tecnológicos e ambientais está a moldar um novo panorama no setor, onde a flexibilidade e a adaptabilidade serão cruciais para enfrentar as ameaças e aproveitar as oportunidades emergentes. É essencial que as empresas de Renting se mantenham atentas a estas tendências e ajustem as suas estratégias para continuar a oferecer soluções competitivas e atrativas aos seus clientes.

### **Crise das cadeias de abastecimento (em normalização)**

Nos últimos anos, o setor de Renting automóvel tem enfrentado uma série de desafios, sendo a crise das cadeias de abastecimento uma das mais significativas. Esta crise, que afetou a disponibilidade de componentes essenciais como semicondutores, teve um impacto profundo na produção de veículos novos, resultando em atrasos e escassez de oferta. Embora a situação esteja em processo de normalização, os efeitos ainda são sentidos e apresentam várias ameaças ao mercado de Renting.

A crise das cadeias de abastecimento levou a uma redução significativa na produção de veículos novos. Em 2022, a produção global de automóveis caiu cerca de 7% em comparação com os níveis pré-pandemia. Esta escassez de veículos novos afetou diretamente o mercado de Renting, que depende de uma oferta constante e diversificada de automóveis para atender à procura dos clientes. A normalização das cadeias de abastecimento está a ocorrer de forma gradual, mas a recuperação total da produção ainda pode demorar alguns anos.

A escassez de componentes e a interrupção das cadeias de abastecimento resultaram num aumento dos custos de produção. Este aumento foi transferido para os preços dos veículos novos, que subiram em média 5% em 2023. Para as empresas de Renting, este aumento de custos representa um desafio significativo, pois pode levar a um aumento das rendas mensais cobradas aos clientes, tornando o Renting menos atrativo em comparação com outras formas de aquisição de veículos.

Os atrasos na produção e na entrega de veículos novos também têm um impacto direto nos prazos de entrega aos clientes de Renting. Antes da crise, o prazo médio de entrega de um veículo novo era de cerca de 3 meses. Durante a crise, este prazo aumentou para 6 a 9 meses, criando frustração entre os clientes e potencialmente levando-os a considerar alternativas ao Renting. Embora os prazos de entrega estejam a melhorar, ainda não retornaram aos níveis pré-crise.

Com a escassez de veículos novos, houve uma valorização significativa dos veículos usados. Em 2023, os preços dos veículos usados aumentaram em média 12%. Esta valorização pode ser vista como uma oportunidade para as empresas de Renting, que podem obter melhores valores residuais na venda de veículos usados.

A crise nas cadeias de abastecimento levou muitas empresas de Renting a diversificarem as suas ofertas,

apostando no segmento de veículos usados. Com a escassez de componentes, como semicondutores, e os consequentes atrasos na produção de automóveis novos, a oferta de veículos novos tornou-se limitada e os prazos de entrega estenderam-se significativamente. Neste cenário, muitas empresas passaram a investir em frotas de veículos seminovos e usados como alternativa para atender à procura crescente por soluções de mobilidade. Tal permitiu não só uma resposta mais rápida ao mercado, como também abriu novas oportunidades de negócio, oferecendo veículos mais acessíveis e, ao mesmo tempo, atendendo às preocupações dos clientes em relação à sustentabilidade e à economia circular.

Apesar dos desafios, há sinais positivos no horizonte. A normalização das cadeias de abastecimento está a progredir, e espera-se que a produção de veículos novos recupere gradualmente. As previsões indicam um aumento de 4% na produção global de automóveis em 2024, o que poderá aliviar algumas das pressões sobre o mercado de Renting. Além disso, a inovação tecnológica e a transição para veículos elétricos e híbridos podem abrir novas oportunidades para o setor.

Em conclusão, a crise das cadeias de abastecimento representou um desafio significativo para o mercado de Renting automóvel, afetando a disponibilidade de veículos, aumentando os custos e alterando os prazos de entrega. No entanto, com a normalização em curso, há uma perspectiva de recuperação e crescimento futuro. As empresas de Renting devem continuar a monitorizar a situação e adaptar as suas estratégias para mitigar os impactos e aproveitar as oportunidades emergentes.

## ALAVANCAS DE CRESCIMENTO DO RENTING EM PORTUGAL

Nos últimos anos, o mercado de Renting em Portugal tem demonstrado um crescimento relevante, refletindo uma mudança nas preferências dos consumidores e nas estratégias empresariais. Este crescimento é impulsionado por várias alavancas que se destacam no setor, as quais são cruciais para a sua expansão contínua e sustentável.

Uma das principais alavancas de crescimento do Renting em Portugal é a eletrificação das frotas. O setor tem desempenhado um papel de liderança na promoção da transição do parque automóvel nacional para viaturas elétricas. Esta tendência é suportada por políticas governamentais favoráveis e incentivos fiscais, que tornam a aquisição e o Renting de veículos elétricos mais atrativos. Além disso, a crescente consciência ambiental entre os consumidores e empresas está a impulsionar a procura por soluções de mobilidade mais sustentáveis. A aposta contínua na eletrificação das frotas não só contribui para a redução das emissões de carbono, mas também posiciona o Renting como uma opção moderna e ecologicamente responsável.

Outra alavanca crucial é o reforço da penetração do Renting no segmento de particulares, bem como a aposta em veículos usados. Tradicionalmente, o Renting tem sido mais popular entre empresas, mas há um potencial significativo para crescimento no mercado B2C. Parcerias estratégicas com concessionários e campanhas de marketing conjuntas podem aumentar a visibilidade e a atratividade do Renting para consumidores individuais. Além disso, a oferta de veículos usados em Renting pode proporcionar uma alternativa mais económica, ampliando o alcance a um público mais vasto e diversificado.

A diversificação dos serviços oferecidos é outra alavanca importante para o crescimento do Renting. A inclusão de serviços adicionais, como Renting com concierge, conectividade dos veículos, programas de fidelização, compensação de carbono e plataformas de mobilidade, pode aumentar o valor percebido pelos clientes. Estes serviços adicionais não só melhoram a experiência do utilizador, mas também criam novas fontes de receita e fortalecem a relação com os clientes.

Explorar o Renting para além dos automóveis e da mobilidade tradicional representa também

uma oportunidade significativa. A comercialização de Renting para outros nichos de mercado, como maquinaria, eletrodomésticos, mobiliário e equipamento informático, pode diversificar a oferta e abrir novas vias de crescimento. Este movimento permite às empresas de Renting capitalizar em diferentes setores e necessidades, mitigando riscos e aumentando a resiliência do negócio.

Por fim, a preparação para a transição para carros autónomos é uma alavanca de crescimento a médio e longo prazo. A adoção generalizada de veículos autónomos exigirá uma reavaliação dos modelos de negócio atuais. As empresas de Renting devem começar a planear e a investir em tecnologias e infraestruturas que suportem esta transição. A antecipação desta mudança pode posicionar o setor na vanguarda da inovação, garantindo a sua relevância e competitividade no futuro.

Em suma, o crescimento do Renting em Portugal está alicerçado em várias alavancas estratégicas que poderão assegurar um desenvolvimento robusto e sustentável do setor. A eletrificação das frotas, a penetração no mercado de particulares, a diversificação de serviços, a exploração de novos nichos de mercado e a preparação para a era dos carros autónomos são pilares fundamentais para o futuro do Renting em Portugal.

### Prosseguir o foco na eletrificação das frotas

A transição para frotas elétricas representa uma das principais alavancas de crescimento para o setor de Renting em Portugal. Este movimento não só responde às exigências ambientais e regulatórias, mas também posiciona o setor como líder na promoção da mobilidade sustentável. A eletrificação das frotas de Renting é, portanto, uma prioridade estratégica que pode ser impulsionada através de várias iniciativas e mecanismos.

O setor de Renting tem um papel crucial na aceleração da transição do parque automóvel nacional para viaturas elétricas. Esta liderança pode ser exercida através de várias ações:

- 1. Incentivos fiscais e financeiros:** A oferta de condições financeiras atrativas, como taxas de juro reduzidas e incentivos fiscais, pode tornar as viaturas elétricas mais acessíveis para os clientes. A implementação de programas de subsídios e incentivos fiscais específicos para a aquisição de veículos elétricos pode também ser uma estratégia eficaz;
- 2. Parcerias estratégicas:** Estabelecer parcerias com fabricantes de automóveis e fornecedores de infraestruturas de carregamento pode facilitar a transição. Estas parcerias podem incluir acordos para a instalação de pontos de carregamento em locais estratégicos e a oferta de pacotes de Renting que incluam serviços de carregamento;
- 3. Educação e sensibilização:** Campanhas de sensibilização e programas de educação sobre os benefícios das viaturas elétricas podem ajudar a mudar a perceção dos consumidores. A promoção de eventos e test-drives de veículos elétricos pode também aumentar a aceitação e adoção destes veículos.

Para alcançar os objetivos de eletrificação das frotas, existem diversos mecanismos que podem ser implementados:

- 1. Modelos de negócio flexíveis:** Oferecer modelos de Renting flexíveis que permitam a troca de veículos a combustão por veículos elétricos sem custos adicionais pode incentivar a transição. Estes modelos podem incluir opções de Renting a curto prazo e contratos com cláusulas de atualização tecnológica;
- 2. Infraestruturas de carregamento:** Investir na expansão das infraestruturas de carregamento, tanto públicas como privadas, é essencial para suportar a adoção de veículos elétricos. A instalação de pontos de carregamento em locais de fácil acesso, como centros comerciais e parques empresariais, pode aumentar a conveniência para os utilizadores;
- 3. Tecnologias de gestão de frotas:** A utilização de tecnologias avançadas de gestão de frotas, como sistemas de telemetria e análise de dados, pode otimizar a operação de frotas elétricas. Estas tecnologias permitem monitorizar o desempenho dos veículos, planear rotas eficientes e gerir a carga de forma eficaz.

*Use case:*

### **Alphabet (Alemanha)**

A Alphabet é uma empresa líder em Leasing Operacional na Alemanha, focada na eletrificação das frotas. Esta empresa oferece soluções de Leasing para veículos elétricos (VE) com um forte enfoque na sustentabilidade.

Os clientes podem selecionar VE através de uma plataforma *online* intuitiva, que inclui uma calculadora de emissões de CO2 e economia de combustível.

A Alphabet utiliza ferramentas digitais que permitem às empresas monitorar e analisar o desempenho dos seus veículos em tempo real, gerir o consumo de combustível e minimizar os custos operacionais.

A empresa também oferece consultoria em mobilidade, ajudando as empresas a adaptar suas frotas às novas exigências ambientais e regulamentares, com foco em sustentabilidade, redução de emissões e mobilidade elétrica.

Com uma oferta de serviços alargada, a Alphabet posiciona-se como uma parceira estratégica para empresas que procuram soluções de mobilidade eficientes e ecologicamente responsáveis.

*Use case:*

### **Octopus Electric Vehicles (Reino Unido)**

A Octopus Electric Vehicles oferece soluções de Leasing operacional para veículos elétricos (VE) através do seu programa "Salary Sacrifice". As empresas que contratam esta solução podem oferecer aos seus funcionários a opção de alugar VE com benefícios fiscais, reduzindo o custo total de propriedade. A Octopus assegura todos os aspetos relacionados com aquisição e utilização do veículo, incluindo manutenção, seguro e carregamento.

Benefícios:

- Incentivo fiscal para empresas e funcionários;
- Redução de custos operacionais e de manutenção;
- Promoção da sustentabilidade e redução da pegada de carbono;
- Facilidade na transição para VE sem custos iniciais elevados.

### **Reforço da penetração nos particulares e aposta nos usados**

No contexto atual do mercado de Renting automóvel, a estratégia de reforço da penetração nos particulares e a aposta nos veículos usados apresenta-se como uma oportunidade significativa para os *players* do setor. Esta abordagem visa não só aumentar a base de clientes, mas também diversificar a oferta, tornando-a mais acessível e atrativa para um público mais amplo.

Uma das principais estratégias para aumentar a penetração no segmento de particulares passa pelo reforço de parcerias com concessionários e outros pontos de venda. Estas parcerias são cruciais para garantir uma maior visibilidade e acessibilidade das soluções de Renting junto dos consumidores finais. A colaboração com concessionários permite que os clientes tenham acesso direto a ofertas de Renting no momento da compra ou troca de veículo, facilitando a decisão e aumentando a probabilidade de adesão a este tipo de serviço.

Além disso, a presença em pontos de venda estratégicos pode ser complementada com campanhas de marketing conjuntas, financiadas pelos diversos *players* do setor. Estas campanhas devem ser desenhadas para sensibilizar o público-alvo sobre as vantagens do Renting, tais como a ausência de preocupações com a desvalorização do veículo, a inclusão de serviços de manutenção e seguros, e a flexibilidade na troca de veículos. A comunicação deve ser clara e focada nos benefícios tangíveis para o consumidor, utilizando canais digitais e tradicionais para maximizar o alcance.

A aposta nos veículos usados representa uma oportunidade para tornar o Renting mais acessível a um maior número de consumidores. Os veículos usados, devidamente certificados e com garantias de qualidade, podem ser uma alternativa mais económica para os particulares que procuram soluções de mobilidade flexíveis e sem os compromissos de uma compra tradicional.

Para implementar esta estratégia de forma eficaz, é essencial garantir a qualidade e a transparência na oferta de veículos usados. Isto pode ser alcançado através de processos rigorosos de inspeção e certificação, assegurando que os veículos cumprem os padrões exigidos e oferecendo garantias que transmitam confiança aos consumidores. Adicionalmente, a criação de pacotes de Renting específicos para veículos usados, com condições atrativas e flexíveis, pode incentivar a adesão a este tipo de solução.

*Use case:*

### **Athlon Car Lease (Países Baixos)**

A Athlon Car Lease, em parceria com concessionários de automóveis usados, oferece soluções de Leasing Operacional para particulares. Através de campanhas de marketing conjuntas, a Athlon promove a sensibilização para as vantagens do Leasing Operacional de veículos usados, como custos mensais mais baixos e manutenção incluída.

Benefícios:

- Acesso a veículos usados de qualidade com custos reduzidos;
- Manutenção e assistência incluídas no contrato;
- Flexibilidade para trocar de veículo ao fim do contrato sem preocupações de revenda.

Esta abordagem reforça a penetração no mercado B2C e amplia a presença nos pontos de venda.

### **Agregar novos serviços à proposta de valor**

No contexto do Renting automóvel, a agregação de novos serviços representa uma oportunidade significativa para diferenciar a oferta e aumentar a satisfação e fidelização dos clientes. À semelhança do que tem sido observado no setor de Leasing, onde a agilização das jornadas de crédito tem sido uma prioridade, no Renting automóvel, a introdução de serviços complementares pode criar uma proposta de valor mais robusta e atrativa.

Um dos serviços que pode ser agregado é o Renting com concierge. Este serviço oferece aos clientes um nível elevado de conveniência e personalização, proporcionando assistência em diversas tarefas relacionadas com o veículo, como entrega e recolha de viatura, apoio na manutenção e reparações, gestão de documentação, assistência 24/7, entre outros. A implementação de um serviço de concierge pode não só melhorar a experiência do cliente, mas também aumentar a lealdade e a retenção, uma vez que os clientes valorizam a conveniência e a eficiência.

A conectividade dos veículos é outra área com potencial significativo. A integração de tecnologias de conectividade pode permitir a monitorização em tempo real do desempenho do veículo, alertas de manutenção preventiva, e até mesmo a gestão de frotas de forma mais eficiente. Estes serviços não só melhoram a segurança e a eficiência operacional, mas também proporcionam aos clientes uma experiência mais integrada e tecnológica. As empresas de Renting podem desempenhar um papel de destaque ao oferecer serviços de valor acrescentado que alavancam na conectividade da viatura — relatórios e analítica de utilização ou consumos, manutenção preventiva, relatórios de sustentabilidade, assistência em estrada, entre outros.

Os programas de *loyalty* são uma estratégia eficaz para aumentar a satisfação e vinculação dos clientes. Através da acumulação de pontos ou benefícios, os clientes podem ser incentivados a continuar a utilizar os serviços de Renting. Estes programas podem incluir vantagens como descontos em serviços de manutenção, upgrades de veículos, ou até mesmo acesso a eventos exclusivos. A implementação de programas de *loyalty* pode resultar numa maior satisfação do cliente e, conseqüentemente, numa maior taxa de retenção.

Com a crescente preocupação com a sustentabilidade e as emissões de carbono, a introdução de programas de compensação do carbono pode ser também uma inovação com potencial relevante. Estes programas permitem que os clientes compensem as emissões de carbono dos seus veículos através de investimentos em projetos de sustentabilidade, como reflorestação ou energias renováveis. Além de contribuir para a responsabilidade ambiental, estes programas podem melhorar a imagem da empresa e atrair clientes conscientes do meio ambiente.

Por outro lado, a criação de plataformas de mobilidade que integrem diversos modos de transporte pode oferecer uma solução completa e conveniente para os clientes. Estas plataformas podem incluir opções como *car sharing*, *ride-hailing*, e até mesmo a integração com transportes públicos. Através de uma abordagem holística à mobilidade, os clientes podem ter acesso a uma gama mais ampla de opções de transporte, aumentando a flexibilidade e a conveniência. Trata-se de uma oferta que exige elevado nível de investimento e escala para ter sucesso. A parceria entre empresas de diferentes setores para co-investirem numa solução com estas características, poderá ser um cenário mais exequível face a um projeto *stand alone*.

*Use case:*

### **Alphabet (Reino Unido)**

A Alphabet introduziu o serviço "AlphaCity", uma plataforma de mobilidade que permite às empresas gerir frotas de veículos partilhados entre os colaboradores. Este serviço inclui um sistema de concierge para manutenção e gestão de veículos, conectividade avançada para monitorização em tempo real e programas de *loyalty* para utilizadores frequentes. Além disso, a Alphabet oferece programas de compensação de carbono, permitindo às empresas reduzir a sua pegada ambiental.

Benefícios:

- Gestão eficiente de frotas partilhadas;
- Redução de custos operacionais;
- Melhoria da sustentabilidade ambiental;
- Aumento da satisfação dos colaboradores.

**Renting para além de viaturas automóveis e da mobilidade**

O mercado de Renting tem sido tradicionalmente associado ao setor automóvel e à mobilidade. No entanto, a evolução das necessidades dos consumidores e das empresas abre novas oportunidades para a expansão deste modelo de negócio para outros nichos de mercado.

No segmento de motociclos, as locadoras poderão oferecer flexibilidade com opções de locação de scooters e motos, incluindo serviços de manutenção e assistência em estrada. Para veículos pesados, o Renting permite soluções personalizadas para atender às necessidades específicas das empresas, oferecendo um serviço integral de gestão de frotas.

Por outro lado, a diversificação do Renting para áreas como maquinaria, eletrodomésticos, mobiliário e equipamento informático poderá apresentar um potencial significativo de crescimento e inovação. A indústria da construção e da agricultura, entre outras, pode beneficiar do Renting de maquinaria. Este modelo permite às empresas aceder a equipamentos de alta qualidade sem a necessidade de um investimento inicial elevado. Além disso, o Renting oferece a flexibilidade de atualizar ou trocar equipamentos conforme as necessidades do projeto, sem os encargos de manutenção e depreciação associados à propriedade.

No setor residencial, o Renting de eletrodomésticos pode ser uma solução atrativa para consumidores que procuram conveniência e flexibilidade. Este modelo permite o acesso a produtos de última geração sem a necessidade de um investimento inicial significativo. Adicionalmente, o Renting pode incluir serviços de manutenção e substituição, garantindo que os consumidores tenham sempre acesso a equipamentos funcionais e atualizados.

O Renting de mobiliário é uma tendência crescente, especialmente em ambientes corporativos e de coworking. Empresas em fase de crescimento ou que necessitam de flexibilidade para ajustar o seu espaço de trabalho podem beneficiar deste modelo. O Renting permite a adaptação rápida a mudanças nas necessidades de espaço, sem os custos e complicações associados à compra e manutenção de mobiliário.

No contexto empresarial, o Renting de equipamento informático oferece uma solução eficiente para a gestão de recursos tecnológicos. Empresas de todos os tamanhos podem aceder a tecnologia de ponta sem a necessidade de um investimento inicial elevado. Este modelo também facilita a atualização regular de equipamentos, garantindo que as empresas mantenham a competitividade tecnológica sem os encargos de depreciação e obsolescência.

*Use case:*

### **DLL Group (Países Baixos)**

A DLL Group oferece soluções de renting para equipamentos médicos. Os Hospitais e as Clínicas podem alugar equipamentos de diagnóstico avançado, como máquinas de ressonância magnética, sem custos iniciais. A DLL mantém a propriedade dos equipamentos e assegura a manutenção e atualizações tecnológicas.

Benefícios:

- Acesso a tecnologia médica de ponta sem investimento inicial;
- Manutenção e atualizações incluídas no contrato;
- Flexibilidade para atualizar ou devolver equipamentos conforme as mudanças das necessidades.

Esta abordagem permite que instituições de saúde melhorem a qualidade dos seus serviços sem comprometer o capital.

### **Preparar a transição para carros autónomos**

À medida que a indústria automóvel se prepara para a adoção generalizada de carros autónomos, as empresas de Renting enfrentam a necessidade de repensar os seus modelos de negócio a médio e longo prazo. Esta transição não só representa uma mudança tecnológica significativa, mas também uma transformação profunda na forma como os serviços de mobilidade são oferecidos e consumidos.

A introdução de carros autónomos no mercado de Renting exige uma reavaliação dos modelos de negócio tradicionais. As empresas de Renting terão de considerar novos paradigmas de utilização e propriedade dos veículos. A mobilidade como serviço (*MaaS*) poderá tornar-se uma tendência dominante, onde os clientes pagam pelo uso do veículo em vez de possuí-lo. Este modelo pode incluir subscrições flexíveis, tarifas baseadas no uso e pacotes personalizados que atendam às necessidades específicas dos utilizadores.

A transição para carros autónomos requer uma infraestrutura robusta e uma integração tecnológica avançada. As empresas de Renting devem investir em sistemas de gestão de frotas que possam monitorizar e controlar veículos autónomos em tempo real. Além disso, a manutenção e atualização contínua do *software* dos veículos serão cruciais para garantir a segurança e eficiência operacional.

A segurança é uma preocupação primordial na adoção de carros autónomos. As empresas de Renting deverão colaborar estreitamente com reguladores e fabricantes, sendo que a estes últimos em particular lhes compete garantir o cumprimento de todas as normas de segurança. A implementação de protocolos rigorosos de segurança cibernética será essencial para proteger os veículos contra possíveis ameaças.

A experiência do cliente será um fator diferenciador na era dos carros autónomos. As empresas de Renting devem focar-se em proporcionar uma experiência de utilizador intuitiva e sem fricções. Isto pode incluir a implementação de plataformas digitais que permitam aos clientes reservar, gerir e personalizar os seus veículos autónomos de forma simples e eficiente. A personalização dos serviços, com base em dados de utilização e preferências dos clientes, será fundamental para aumentar a satisfação e fidelização.

Os carros autónomos têm o potencial de melhorar significativamente a eficiência e sustentabilidade das operações de Renting. A otimização das rotas e a condução eficiente podem reduzir o consumo de combustível e as emissões de carbono. As empresas de Renting devem explorar parcerias com fornecedores de energia renovável e investir em frotas de veículos elétricos autónomos para promover a sustentabilidade ambiental.

A transição para carros autónomos também implica a necessidade de formação e capacitação das equipas. As empresas de Renting devem investir em programas de formação contínua para garantir que os colaboradores estão preparados para lidar com as novas tecnologias e processos. A capacitação em áreas como a gestão de frotas autónomas, segurança cibernética e atendimento ao cliente será essencial para o sucesso na nova era da mobilidade.

*Use case:*

### **Daimler Mobility AG (Alemanha)**

A Daimler Mobility AG está a preparar a transição para carros autónomos através do seu programa de Leasing Operacional para frotas empresariais. A empresa oferece contratos de Leasing que incluem a atualização automática para veículos autónomos assim que estes se tornem disponíveis no mercado.

Benefícios:

- Atualização contínua da frota sem custos adicionais significativos;
- Redução de custos operacionais e aumento da eficiência com veículos autónomos;
- Flexibilidade para adaptar a frota às inovações tecnológicas sem necessidade de novos investimentos iniciais.

Em síntese, esquematizam-se as principais alavancas de crescimento e áreas de foco que deverão ser dinamizadas pelo setor para o negócio do Renting em Portugal.

### Renting: Visão Futura (síntese)

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO	ÁREAS DE FOCO PARA O SETOR DO RENTING			DESAFIOS E AMEAÇAS
<p>Proibição de venda viaturas novas a combustão a partir de 2035</p>	<p><b>Prosseguir com o foco na eletrificação das frotas</b></p> <p>Reforçar o papel do setor no processo de transição do parque automóvel nacional para viaturas elétricas.</p> <p><b>Reforçar a penetração nos particulares e aposta em viaturas usadas</b></p> <p>Reforçar parcerias para alargamento da presença no ponto de venda e campanhas de marketing conjuntas do setor para sensibilização do B2C.</p>			<p><b>Incerteza sobre valor residual</b> de viaturas elétricas</p>
<p>Mudança cultural de <b>Utilização versus Propriedade</b></p>				<p><b>Limitações à micromobilidade</b> em meios urbanos</p>
<p><b>Telemática</b> e conectividade dos bens/ equipamentos</p>	<p><b>Agregar novos serviços</b></p> <p>Agregar novos serviços como Renting com concierge, serviços associados à conectividade dos veículos, programas de <i>loyalty</i>, programas de compensação do carbono ou plataformas de mobilidade.</p>	<p><b>Renting beyond cars and mobility</b></p> <p>Explorar a comercialização de Renting para outros nichos de mercado (e.g. maquinaria, eletrodomésticos, mobiliário, equipamento informático).</p>	<p><b>Preparar a transição para carros autónomos</b></p> <p>Repensar os modelos de negócio a médio / longo prazo num contexto de adoção generalizada de carros autónomos.</p>	<p>Risco de <b>quebra de vendas</b> em viaturas novas</p>
<p><b>Vantagens competitivas do produto Renting</b></p>				<p><b>Crise das cadeias de abastecimento</b> (em normalização)</p>

## FACTORING

O Factoring e o Confirming são ferramentas que proporcionam liquidez imediata às empresas ao externalizar os serviços de gestão de cobrança. Essas soluções permitem que as empresas tenham um maior controlo sobre os seus recebíveis, ao mesmo tempo que reduzem o risco associado a potenciais incumprimentos. Assim, esses mecanismos ajudam a mitigar os impactos de empresas que dependem de vendas a crédito e enfrentam ciclos de tesouraria mais longos, contribuindo para a viabilidade e o crescimento dos seus modelos de negócio.

A estrutura do tecido empresarial português, predominantemente composta por PMEs, acentua a importância das soluções de Factoring, que oferecem acesso a fontes de financiamento de curto prazo sem comprometer as linhas de tesouraria das empresas. Estas soluções incluem mitigantes de risco, ajudando as empresas a gerirem melhor as suas finanças. Além disso, o Factoring e o Confirming reforçam a resiliência financeira das empresas e impulsionam as exportações. Em particular, o Factoring internacional e o Confirming oferecem conveniência e segurança financeira, fortalecendo as relações comerciais entre diferentes países.

Nos últimos anos, houve um crescimento significativo nos volumes de crédito através do Factoring, especialmente nos anos mais recentes. No entanto, o Confirming tem demonstrado as taxas de crescimento mais elevadas, o que resulta numa maior penetração deste setor na economia. Quando medido em comparação com o produto interno bruto, a penetração do Factoring e Confirming em Portugal situa-se ao nível dos melhores países da Europa.

De seguida, apresenta-se uma reflexão sobre o futuro do Factoring em Portugal, tendo por base uma análise aos desafios e oportunidades que impactarão este setor nos próximos anos e a identificação de casos de uso inspiradores observados noutros países.

## PRINCIPAIS DESAFIOS ATUAIS DO FACTORING

### Concorrência

A inovação tecnológica e a evolução regulamentar podem levar ao surgimento de novos *players* no mercado financeiro, resultando numa maior concorrência. Embora esta concorrência seja menos pronunciada no mercado português, é uma realidade bastante evidente em outros países europeus, especialmente no Reino Unido, onde as fintechs têm ganho destaque. Nesse contexto, cabe aos bancos e a outras entidades especializadas do setor responder a esta nova concorrência. Uma estratégia eficaz pode ser o estabelecimento de parcerias com as fintechs, de forma a criar sinergias que beneficiem ambas as partes.

As fintechs oferecem plataformas tecnológicas avançadas como principal vantagem, mas ainda carecem do conhecimento especializado do setor e de uma base de clientes consolidada. Em contrapartida, os bancos possuem relações estabelecidas com os clientes, mas podem tirar partido de tecnologias mais avançadas para otimizar o seu negócio. Portanto, a colaboração entre bancos e fintechs pode resultar em soluções inovadoras que melhoram a competitividade de ambos.

Identificam-se algumas tendências subjacentes ao aparecimento de *fintechs* na atividade de Factoring:

- **Factoring como serviço digital** — O Factoring está cada vez mais a tornar-se um serviço digital, utilizando plataformas *online* que permitem às empresas carregar as suas faturas e verificar a sua autenticidade de forma rápida e eficiente. Este processo digitaliza a gestão de recebíveis, acelerando o acesso ao financiamento e garantindo maior segurança;
- **Factoring como financiamento *peer-to-peer*** — Outro modelo inovador é o Factoring como financiamento *peer-to-peer*. Neste modelo, as faturas são disponibilizadas a investidores que financiam o crédito em cobrança em troca de uma taxa de desconto. Esta abordagem permite que pequenos investidores participem no mercado de Factoring, oferecendo às empresas uma forma rápida e acessível de obter liquidez;
- **Factoring especializado**, alargando a oferta a novos nichos de segmento de mercado ou setores económicos específicos, tendencialmente não servidos de forma eficaz pelos *players* incumbentes;
- **Factoring integrado em ecossistemas**, com vista à mitigação do risco de fraude. Esta integração permite implementar verificações em tempo real das faturas, proporcionando maior segurança e acesso a serviços financeiros complementares que beneficiam as empresas.

### Retenção do conhecimento e talento

A retenção de talento no setor do Factoring tornou-se um dos principais desafios, especialmente num contexto de rápida transformação digital. À medida que novas tecnologias são integradas nas operações, as competências exigidas aos profissionais deste ramo mudam drasticamente. Sem uma estratégia clara de desenvolvimento de competências, as empresas de Factoring correm o risco de perder talentos para setores que oferecem maior valorização e apoio na formação contínua.

Além disso, a especialização que o Factoring exige tem vindo a ser diluída com a integração de empresas especializadas em portfólios mais amplos de bancos, o que poderá resultar numa dispersão do conhecimento e numa menor valorização dos recursos humanos especializados. A falta de reconhecimento desta *expertise* específica pode levar à perda de competitividade e performance deste setor. Para enfrentar este cenário, é fundamental que as empresas invistam não só em programas de capacitação, mas também em criar um ambiente que valorize a especialização e ofereça oportunidades de crescimento, promovendo a retenção de talento qualificado.

### Nova regulação

No quadro da nova regulação europeia, recentemente aprovada ou em vias de aprovação, subjacente a temáticas tão diversas desde Taxonomia, ESG (CSRD, CSDDD) e Requisitos de Capital (CRR, CRD), merece particular destaque a revisão da atual Diretiva em vigor 2011/7/EU referente a prazos de pagamentos nas transações comerciais.

A proposta de Regulamento que visa substituir a Diretiva existente, num quadro de muita oposição dos Estados Membros em não se manter o instrumento jurídico como Diretiva, foi aprovada em abril de 2024 pela Comissão Europeia e pendente do tríplice entre Comissão, Parlamento e Conselho Europeu, visa melhorar a disciplina de pagamento entre os intervenientes (autoridade públicas, grandes empresas e PME) e proteger as empresas dos impactos negativos dos atrasos de pagamento em transações comerciais, sendo esta considerada uma das principais fontes de destabilização do mercado e causa de insolvência.

Se a proposta de Regulamento for aprovada, é evidente que a atividade de Factoring será particularmente afetada devido à sua natureza, já que este serviço depende da disponibilização de liquidez para atender a necessidades imediatas de caixa. Ao considerar a implementação do novo Regulamento e as suas implicações, é importante destacar os desafios que o setor do Factoring poderá enfrentar no curto prazo.

A redução imposta dos prazos de pagamento, uma das principais alterações propostas, obrigará a uma melhoria na gestão dos cash flows e na liquidez das empresas. Este facto poderá traduzir-se numa oportunidade imediata de crescimento para o Confirming mas constituir uma ameaça relevante para o Factoring.

### Risco de fraude

A mitigação do risco de fraude no Factoring requer uma abordagem abrangente e integrada, envolvendo o desenvolvimento de plataformas tecnológicas dedicadas e a colaboração entre todas as partes envolvidas.

A fraude no Factoring pode ser apresentada sobre diversas formas, destacando-se:

- Apresentação de faturas falsas ou inflacionadas;
- Alteração dos dados da fatura, por alteração dos termos de pagamento, mercadoria ou beneficiário;
- Duplicação da apresentação da mesma fatura para Factoring junto de várias entidades;
- Empresas fantasma ou conluio entre as partes envolvidas na fatura.

A prática destas formas de fraude poderá representar para as entidades do setor (i) impactos financeiros decorrentes da incobrável das faturas (ii) impactos financeiros decorrentes de custos envolvidos em auditorias, investigações e ações legais (iii) impactos reputacionais decorrentes da perda de confiança entre Clientes e parceiros, e finalmente (iv) impactos regulatórios decorrentes de multas e sanções que possam vir a ser aplicadas pelos órgãos reguladores.

## ALAVANCAS DE CRESCIMENTO DO FACTORING EM PORTUGAL

O crescimento da atividade de Factoring em Portugal, a par com a expectativa de crescimento económico e da atividade comercial, poderá ser impulsionado por uma combinação de evolução dos modelos de decisão, diversificação da oferta e expansão do mercado e inovação tecnológica.

### Modelos de decisão

Os modelos de decisão no Factoring podem integrar tecnologias que melhoram os níveis de automação e eficiência dos processos, permitindo uma avaliação e tomada de decisão mais ágeis, como:

- Adoção de soluções *Big Data* para recolha, análise e integração de dados de diferentes fontes, tais como, contabilidade digital, transações bancárias (*open banking*) e dados de mercado;
- Desenvolvimento dos sistemas de *scoring* na determinação de uma pontuação do risco, baseada em fatores múltiplos, tais como históricos financeiros e comportamentos de pagamento;
- Implementação de modelos preditivos assentes em algoritmos de Inteligência Artificial e *Machine Learning* que avaliam dados históricos e ajudam a prever comportamentos futuros e riscos de incumprimento, acelerando o processo de decisão;
- Utilização de Inteligência Artificial Generativa (GenAI) para otimizar a leitura e interpretação dos documentos de suporte às operações de Factoring;
- Desenvolvimento de ecossistemas integrados e utilização de *blockchain* por forma a garantir a integridade e a transparência das transações de Factoring, reduzindo o risco de fraude.

*Use case:*

### Kryia (Reino Unido)

*Fintech* apoiada por diversas entidades, incluindo Bancos Tier 1, é especializada em oferecer soluções financeiras a pequenas e médias empresas (PMEs), incluindo Factoring/ Confirming, permitindo condições de pagamento flexíveis para empresas junto da entidade Factor (B2B).

A solução *PayLater* da Kriya permite que os compradores selecionem o pagamento em 30/45/60 dias, enquanto o comerciante é pago antecipadamente na entrega dos bens ou serviços, assegurando uma análise e decisão do crédito instantânea, processo de autenticação e definição de limites de gastos no ponto de compra, assumindo a Kriya todo o risco de crédito.

O seu modelo de decisão incorpora mecanismos de contabilidade digital, no qual possibilita a integração com plataformas contabilísticas como Xero, QuickBooks e Sage, permitindo o acesso a dados financeiros em tempo real e automatizando a recolha de dados. Por outro lado, a avaliação de crédito é apoiada pela utilização de algoritmos de *machine learning* e inteligência artificial para análise dos dados financeiros e de comportamento de pagamento.

A solução *PayLater* já assegurou um volume de transações equivalente a 4,4 mil milhões de euros, tendo obtido mais de 70 milhões de euros em capital e 600 milhões de euros em financiamentos de dívida para impulsionar o seu crescimento.

### **Diversificação da oferta e expansão das oportunidades de mercado**

A diversificação de produtos no Factoring representa uma oportunidade de expansão da oferta de forma a atender à evolução das necessidades de diferentes Clientes e setores nicho da economia. Em Portugal, os *players* do setor podem inspirar-se em várias soluções inovadoras já implementadas noutros países europeus.

***Distressed Factoring:*** Forma de Factoring direcionado especificamente para empresas que apresentam dificuldades financeiras ou que incorrem num cenário de insolvência. Esta solução de financiamento permite às empresas obter liquidez imediata através de cedência de direitos de crédito sobre os seus recebíveis, que normalmente são considerados de maior risco pela entidade financiadora, possibilitando um alívio financeiro crucial para situações de maior crise de liquidez. Este tipo de produto exige uma maior capacidade interventiva e de controlo sobre a empresa por parte da entidade financiadora, podendo resultar numa menor autonomia na administração dos recebíveis e nas relações com os seus Clientes.

*Use case:*

### **Universal Funding Corporation (Estados Unidos da América)**

A Universal Funding Corporation foca-se em soluções de financiamento para *startups* e empresas com crédito malparado, linhas de crédito esgotadas ou sazonais/irregulares, operando maioritariamente na indústria transformadora, comércio, distribuição, recrutamento, energia e transportes.

A empresa oferece serviços como Factoring de faturas, financiamento de contas a receber, financiamento de salários, financiamento de ordens de compra e resolução de penhoras fiscais, providenciando linhas de crédito até 20 milhões de dólares. Em termos acumulados, a Universal Funding já concedeu mais de 2 mil milhões de dólares em financiamentos de dívida.

*Use case:*

### **Banca CF+ (Itália)**

Fundado em 1898 e sob o nome Credito Fondiario Sardo, especializou-se na concessão de hipotecas na Sardenha e em Roma. Mais recentemente, consolidou uma oferta mais diversificada para responder às necessidades de liquidez das empresas que necessitem de apoio para fazer face aos seus planos de desenvolvimento, consolidação ou relançamento, através de produtos de Factoring, *Tax credit* e Financiamentos de médio e longo prazo garantidos pelos Fundos de Garantia MCC e SACE.

Alcançou, em 2022, um volume de operações de Factoring em torno de 290 milhões de euros.

**Asset-Based Lending (ABL):** Forma de financiamento a empresas onde o financiamento, podendo traduzir-se em linhas de limite para operações de Factoring, tem vinculado colaterais de ativos do Cliente, desde recebíveis, imóveis, equipamento e maquinaria, patentes e propriedade intelectual, entre outros. Este tipo de produto proporciona flexibilidade às empresas sobre a alocação dos colaterais envolvidos nas operações. Dependendo dos ativos em garantia, requer uma prévia avaliação dos ativos por entidades independentes e exige capacidade da entidade financiadora na monitorização desses ativos por forma a garantir que o valor desses ativos se mantém adequado ao risco.

*Use case:*

### **NIBC (Holanda)**

Entidade financeira fundada em 1945, focada no financiamento imobiliário e de infraestruturas, no qual merece destacar-se as infraestruturas digitais e a transição energética.

Em 2023, o *portfolio* em soluções de *asset-based lending* ascendeu a 4,7 mil milhões de euros onde, tipicamente, assenta em operações entre de 5 e 50 milhões de euros.

**Novos segmentos de mercado:** Foco em oferta de soluções de Factoring e Confirming para determinados nichos de setores da economia ou dimensões de empresas.

*Use case:*

### **Finalbion (Espanha)**

*Fintech* fundada em 2016, é apoiada pelo Citibank e UBS, especializada em Factoring e Confirming para empresas espanholas *large corporate* com volume de faturação acima de 50 milhões de euros.

Desde a sua fundação, já assegurou a concessão de crédito em torno de € 4 mil milhões de euros, tendo aproximadamente 230 clientes diretos.

*Use case:*

### **Bibby Financial Services (Reino Unido)**

Entidade financeira, fundada em 1982 em Liverpool, focada nas pequenas e médias empresas, oferecendo uma ampla gama de soluções de financiamento a empresas, tais como, Factoring e Confirming, *asset-based lending* e *trade finance*. Dispõe de uma oferta de serviços especializados para o setor marítimo, traduzindo o conhecimento e experiência do Grupo Bibby Line que nasceu em 1807 como uma empresa de transporte marítimo.

A Bibby Financial Services opera neste segmento de “financiamento marítimo” em estreita relação com outras empresas do grupo vinculadas à prestação de serviços relacionados com operações de transporte e navegação, com instalação de infraestruturas *offshore* de energia e *oil & gas*, aluguer de navios, gestão de tripulações, logística marítima, entre outros.

Em 2023, o negócio de *invoice finance* assegurou o processamento de 2,5 milhões de faturas sobre clientes em todo o mundo. Em junho de 2023, a Bibby Financial Services adquiriu a área de negócio de *working capital* da Aldermore, tornando-se no maior financiador independente do setor de construção no Reino Unido.

*Use case:*

### **Tradewind Finance (Alemanha)**

Entidade financeira, fundada em 2000, especializada no financiamento do comércio internacional em Factoring de exportação e soluções de fluxo de caixa personalizadas para pequenas e médias empresas.

A Tradewind Finance, tem uma carteira diversificada de clientes em todos os continentes, com maior destaque na indústria têxtil (47% do portfolio), matérias-primas, alimentação, eletrónica e automóvel. Na solução de Factoring de exportação, a empresa oferece soluções personalizáveis e fica responsável pelo pagamento da fatura e de todo o processo de cobrança.

Em 2023, recebeu o reconhecimento como vencedor no *Global Banking & Finance Awards* como a melhor empresa de Factoring na Alemanha e Melhor equipa de gestão.

*Use case:*

### **Credifarma, Grupo Ifis (Itália)**

Banco fundado em 2022, é especializado em serviços financeiros para o setor de farmácias, oferecendo produtos e serviços personalizados para atender e apoiar as necessidades de negócio do setor. Oferece serviços de contas correntes, terminais POS, cobranças e antecipação dos valores a receber das Autoridades Locais de Saúde.

### **Inovação tecnológica**

É expectável que a inovação tecnológica possa revolucionar a forma como se operam os serviços Factoring e Confirming, proporcionando maior digitalização, rapidez, eficiência, transparência e segurança. Os *players* que consigam adotar de forma efetiva estas tecnologias nos seus modelos de negócio, serão mais competitivos e poderão oferecer serviços mais rápidos e personalizados e melhorar a experiência do Cliente e a gestão dos riscos deste negócio.

**Ecosistemas integrados:** O desenvolvimento de ecossistemas integrados representa uma grande oportunidade para as empresas de Factoring, permitindo a melhoria da eficiência, aumento da transparência e redução da fraude e, subsequentemente, a redução de custos, promovendo a expansão no acesso a serviços financeiros e beneficiando todas as partes envolvidas nas operações, donde se destacam alguns dos benefícios:

- Integração de tecnologias avançadas, como *blockchain*, que aumentam a transparência, segurança e eficiência nas transações de Factoring, podendo reduzir eventos de fraudes e erros operacionais e facilitar a verificação de dados em tempo real;
- Conectividade e interoperabilidade entre *stakeholders*, conectando bancos, *factors*, empresas e seguradoras e outras partes interessadas, facilitando a colaboração e a troca de informações, criando um ambiente mais coeso e eficiente em tempo real para a gestão das operações de Factoring;
- Melhoria na avaliação dos riscos, assente num ecossistema integrado e digitalizado através do acesso a mais informação para a tomada de decisão;
- Redução dos custos operacionais, em resultado da possibilidade de existir maior digitalização e automação dos processos;
- Maior democratização no acesso ao Factoring, facilitando o acesso a estas soluções de financiamento especializado que, de outra forma, seria mais difícil de alcançar.

Use case:

### Plataforma InBLOCK (Espanha)

Consórcio de bancos espanhóis, desenvolvido pela Associação Espanhola de Factoring (AEF) e em colaboração com a Agência Tributária Espanhola, que visa a criação de uma plataforma que facilitará o acesso das pequenas e médias empresas de Espanha a soluções de Factoring e Confirming.

A iniciativa conta com a participação de dez entidades do setor financeiro espanhol (Santander, CaixaBank, BBVA, Sabadell, Unicaja, BFF, Kutxabank, Cajamar, Laboral Kutxa, Cesce Companhia de Seguros), encontrando-se em curso e prevendo-se a sua operacionalização em piloto até ao final de 2024.

A plataforma permitirá a verificação das faturas quase em tempo real, ajudando a mitigar o risco de fraude e a reduzir o esforço que é atualmente necessário para verificar a autenticidade das faturas apresentadas para Factoring, promovendo dessa forma, maior transparência e um maior acesso do tecido empresarial do país.

O Factoring e Confirming em Espanha movimenta o equivalente a 19% do produto interno bruto do país, acima da taxa de penetração verificada em Portugal, pelo que, a implementação desta plataforma poderá impulsionar ainda mais a atividade do setor no país.

**Embedded Factoring:** Integração entre plataformas ou sistemas de *software* contabilístico usados pelas empresas e plataformas ou sistemas de Factoring, podendo incluir também conectividade com sistemas de planeamento de recursos empresariais (ERP), plataformas de comércio eletrónico, sistemas de faturação, ou outras soluções de *software* que as empresas utilizam inerentes à gestão da sua tesouraria.

Estas soluções de integração permitem assegurar:

- A integração do serviço de Factoring diretamente nos *softwares* de gestão dos Clientes, permitindo que o financiamento sobre recebíveis ocorra de forma mais automatizada, reduzindo a necessidade de processos separados ou interfaces adicionais;
- A automação dos processos de submissão de faturas para Factoring e a verificação pela entidade Factor, reduzindo a intervenção manual e acelerando a tomada de decisão e acesso ao financiamento;
- A visualização em tempo real sobre o processo de Factoring;
- A personalização dos termos e condições associadas às operações;
- A melhoria da experiência do Cliente, decorrente do processo de financiamento passar a estar integrado com os sistemas do Cliente, eliminando a necessidade de utilização de sistemas complementares para gerir as operações de Factoring.

*Use case:*

**Accountancy providers:  
Sage x3 Factoring Assignment, SAP Factoring**

Incorporação de funcionalidades para a agilização da comunicação e coordenação entre as empresas e as entidades financeiras envolvidas no financiamento sobre a fatura, permitindo a otimização do processo de preparação de documentos necessários para Factoring e submissão documental, bem como o acompanhamento das transações dentro do *software* de contabilidade.

*Use case:*

**Hokodo (Reino Unido)**

*Fintech* fundada em 2018, oferece soluções de financiamento em Factoring, utilizando tecnologia que permite a integração com plataformas de *e-commerce* e sistemas ERP, incorporando Inteligência Artificial e *Big Data* para otimizar os processos.

Em 2023, estabeleceu uma parceria com o BNP Paribas para o desenvolvimento de uma solução B2B *Buy Now & Pay Later*, focada na oferta por grandes empresas de alternativas de pagamento para os seus Clientes, visando proporcionar uma experiência de Cliente totalmente digital e modelos de integração por API. A solução automatiza a decisão de Factoring, financiamento, seguros de crédito e fraude e processo de cobrança.

**Inteligência Artificial (IA) e Generativa (GenAI):**

A utilização destas tecnologias na atividade de Factoring/ Confirming poderão proporcionar inúmeras vantagens e melhorias em várias dimensões:

- Promover uma maior automação na análise e decisão sobre operações, através da análise em tempo real de grandes volumes de dados financeiros e não financeiros;
- Otimização de processos, através da automação na receção, leitura, estruturação e validação das faturas submetidas pelos Clientes para Factoring ou Confirming;
- Melhoria na deteção de fraude, através da aplicação de algoritmos para a verificação da identidade, autenticidade dos documentos, análise de padrões suspeitos e potenciais fraudes em tempo real;
- Integração com fontes de dados, através da recolha e tratamento de dados de múltiplas fontes, incluindo ERP, CRM, bancos de dados de crédito e redes sociais, permitindo recolher uma visão holística da saúde financeira dos Clientes;
- Verificação de *compliance*, através da validação com regulamentações locais e internacionais.

*Use case:*

**FundThrough (Canadá)**

*Fintech* fundada em 2014 em Toronto, reconhecida pelo seu *software* de integração com sistemas de contabilidade, oferece soluções de financiamento como *invoice factoring* e *invoice financing* a pequenas e médias empresas.

O *software* da Fundthrough, assenta os seus processos na utilização de IA, integrando-se com *softwares* de contabilidade, permitindo a submissão automática de faturas para financiamento e a disponibilização do capital no dia útil seguinte, reduzindo os encargos administrativos e proporcionando um processo flexível ao Cliente.

Em 2023, a aquisição pela FundThrough da divisão de financiamento de faturas da BlueVine solidificou ainda mais a sua posição como uma das principais financiadoras independentes na América do Norte.

Em síntese, esquematizam-se as principais alavancas de crescimento e áreas de foco que deverão ser dinamizadas pelo setor do Factoring em Portugal.

### Factoring: Visão Futura (síntese)

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO	ÁREAS DE FOCO PARA O SETOR DO FACTORING			DESAFIOS E AMEAÇAS
Expectativa de crescimento económico	<p><b>Embedded Factoring</b></p> <p>Estabelecer parcerias com <i>providers</i> ERP ou <i>fintechs</i> especializadas para oferecer soluções de Factoring integradas.</p>	<p><b>Ecossistema integrado para gestão de fraude</b></p> <p>Potenciar a criação de uma plataforma integrada entre Bancos/ Factors e entidades públicas para mitigação do risco de fraude.</p>	<p><b>Reforçar a especialização em setores ou segmentos de nicho da economia</b></p> <p>Criar ofertas especializadas para subsetores ou nichos de mercado (e.g. setor público, empresas de maior risco, Factoring para antecipação de impostos).</p>	Risco da fraude
"Democratização do Factoring" via novos segmentos				Novos <i>players</i> no mercado ( <i>fintechs</i> )
Diversificação e especialização na oferta	<p><b>Inovar a oferta</b></p> <p>Evoluir para nova oferta de soluções, à semelhança do que já existe em outras geografias europeias (e.g. <i>green factoring</i>, <i>inventory factoring</i>).</p>	<p><b>Evoluir os modelos de decisão</b></p> <p>Evoluir os modelos de decisão de crédito tendo por base acesso a mais informação (E.g. <i>open banking</i>), alargamento da atribuição de <i>rating</i> e limites de exposição.</p>	<p><b>Adotar a Inteligência Artificial</b></p> <p>Adotar a inteligência artificial para automatizar a leitura, interpretação e tratamento de documentação e automatizar decisões nas principais jornadas, reduzindo o trabalho manual e acelerando <i>time to market</i>.</p>	Enquadramento legal e regulamentar
Potencial de parcerias com <i>players</i> do ecossistema				Preservação do conhecimento especializado no setor

# 06 Lista de associados e congéneres

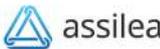


Atualmente, a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting é constituída por 24 Associados e 7 Membros agregados.

Leasing	Renting	Factoring	Membros Agregados
 Banco Montepio	 ayvens	 Banco Montepio	 ACQUIS
 bankinter.	 ARVAL BNP PARIBAS GROUP	 bankinter.	 CELFOCUS
 BBVA	 KINTO	 BBVA	 codix <i>Be part of the solution</i>
 BNP PARIBAS	 LEASYS	 BFF	 DATACOMP Sistemas de Informática S. A.
 BPI	 locarent Mobilidade que une	 BNP PARIBAS FACTOR	 kaizen CONSULTING
 Caixa Geral de Depósitos	 MOBILIZE FINANCIAL SERVICES	 BPI	 surplex
 CA Crédito Agrícola		 Caixa Geral de Depósitos	 VTXRM SOFTWARE FACTORY
 CAT Financial		 EuroBic //ABANCA	
 de lage landen partners in finance		 EUROFACTOR CREDIT AGRICOLE GROUP	
 EuroBic //ABANCA		 FINANFARMA	
 Millennium bcp		 Millennium bcp	
 Montepio Crédito		 novobanco	
 novobanco		 Santander	
 Santander			

No âmbito do presente Estudo, foram realizados contactos e sessões prévias de auscultação junto de algumas Congéneres da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF), sobre os respetivos setores e suas geografias.

A ALF e a Deloitte agradecem a participação de todos os Associados e Congéneres consultados no âmbito da realização deste Estudo.

CONGÉNERES	
Espanha	Associação Espanhola de Leasing e Renting (AELR) 
	Associação Espanhola de Renting de Veículos (AER) 
	Associação Espanhola de Factoring (AEF) 
Itália	Associação Italiana de Leasing (ASSILEA) 
	Associação Italiana de Factoring (ASSIFACT) 
Países Baixos	Associação de Leasing dos Países Baixos (NVL Lease) 
	Associação de Factoring dos Países Baixos (FAAN) 
Portugal	Associação Automóvel de Portugal (ACAP) 



# 07 Acrónimos e referências bibliográficas



ACRÓNIMOS	
<b>ABL</b>	<i>Asset-Based Lending</i> ; Empréstimos baseados em Ativos
<b>ACEA</b>	<i>European Automobile Manufacturer's Association</i> ; Associação Europeia de Fabricantes de Automóveis
<b>ACEPI</b>	Associação de Economia Digital
<b>ADAS</b>	<i>Advanced Driver-Assistance System</i> ; Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor
<b>AEF</b>	Associação Espanhola de Factoring
<b>AFIR</b>	Infraestrutura para Combustíveis Alternativos
<b>AIA</b>	<i>Artificial Intelligence Act</i> ; Requisitos da Inteligência Artificial
<b>AIMI</b>	Adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis
<b>ALD</b>	Aluguer de Longa Duração
<b>ALF</b>	Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting
<b>B2B</b>	<i>Business-to-business</i>
<b>BCE</b>	Banco Central Europeu
<b>BEV</b>	Veículos Elétricos Alimentados a Bateria
<b>BIA</b>	Business Impact Analysis; Plano de Continuidade de Negócio
<b>CAGR</b>	<i>Compound Annual Growth Rate</i> ; Taxa de Crescimento Anual Composta
<b>CEE</b>	<i>Central and Eastern Europe</i> ; Europa Central e Oriental
<b>CIF</b>	<i>Critical or Important Functions</i> ; Funções críticas ou importantes
<b>CRD</b>	<i>Capital Requirements Directive</i> ; Diretrizes de Requisitos de Capital
<b>CRM</b>	<i>Customer relationship management</i> ; Gestão de Relacionamento com o Cliente
<b>CRR</b>	<i>Capital Requirements Regulation</i> ; Regulamento de Requisitos de Capital
<b>CSDDD</b>	<i>Corporate Sustainability Due Diligence Directive</i> ; Diretiva de <i>Due Diligence</i> de Sustentabilidade Corporativa
<b>CSRD</b>	<i>Corporate Sustainability Reporting Directive</i> ; Diretiva de Relatórios de Sustentabilidade Corporativa
<b>DORA</b>	<i>Digital Operational Resilience Act</i> ; Requisitos de Resiliência Operacional Digital
<b>EBA</b>	<i>European Banking Authority</i> ; Autoridade Bancária Europeia
<b>EDI</b>	<i>Electronic Data Interchange</i> ; Sistema de Intercâmbio Eletrónico de Dados
<b>EMEA</b>	Europa, Médio Oriente e África
<b>ERP</b>	<i>Enterprise Resource Planning</i> ; Sistema Integrado de Gestão Empresarial
<b>ESA</b>	European Supervisory Authorities; Autoridades Europeias de Supervisão
<b>ESG</b>	Environmental, Social, and Corporate Governance; Governança Ambiental, Social e Corporativa
<b>EUF</b>	Associação europeia para a indústria de Factoring
<b>FBCF</b>	Formação Bruta de Capital Fixo
<b>FCEV</b>	<i>Fuel Cell Electric Vehicles</i> ; Veículo Elétrico a Célula de Combustível
<b>FCI</b>	<i>Factor Chain International</i> ; Órgão Representativo Global das Sociedades de Factoring
<b>FMI</b>	Fundo Monetário Internacional
<b>GEE</b>	Gases de Efeito Estufa

ACRÓNIMOS	
<b>Gen AI</b>	Inteligência Artificial Generativa
<b>IA</b>	Inteligência Artificial
<b>ICE</b>	<i>Internal Combustion Engine Vehicle</i> ; Veículo de Combustão Interna
<b>IEA</b>	<i>International Energy Agency</i> ; Agência Internacional de Energia
<b>IFRS</b>	<i>International Financial Reporting Standards</i> ; Norma Internacional de Relato Financeiro
<b>IMI</b>	Imposto Municipal sobre Imóveis
<b>IMT</b>	Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis
<b>IoT</b>	<i>Internet of Things</i> ; Internet das Coisas
<b>IRA</b>	<i>Inflation Reduction Act</i> ; Requisitos para Redução da Inflação
<b>IRC</b>	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas
<b>IRS</b>	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares
<b>IVA</b>	Imposto sobre o Valor Acrescentado
<b>MaaS</b>	<i>Mobility as a Service</i> ; Mobilidade como um Serviço
<b>Marca CE</b>	Certificado com validação dos requisitos da UE
<b>MCC</b>	<i>Mediocredito Centrale</i>
<b>MFA</b>	<i>Multi-Factor Authentication</i> ; Autenticação Multi Fator
<b>ML</b>	<i>Machine Learning</i>
<b>ONU</b>	Organização das Nações Unidas
<b>PHEV</b>	<i>Plug-in hybrid</i> ; Híbrido de <i>Plug-in</i>
<b>PLI</b>	<i>Production Linked Incentive</i> ; Incentivos Vinculados à Produção
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>PME</b>	Pequenas e Médias Empresas
<b>PNEC</b>	Plano Nacional Energia e Clima
<b>PRR</b>	Programa de Recuperação e Resiliência
<b>RGPD</b>	Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados
<b>RNC</b>	Roteiro para a Neutralidade Carbónica
<b>ROI</b>	<i>Return on Investment</i> ; Retorno do Investimento
<b>SACE</b>	<i>Italian Export Credit Agency</i> ; Agência Italiana de Crédito à Exportação
<b>STEPS</b>	<i>Stated Policies Scenario</i> ; Plano de Progressão do Sistema de Energia
<b>SUV</b>	<i>Sport Utility Vehicles</i> ; Veículos Utilitários Desportivos
<b>TCO</b>	<i>Total Cost Ownership</i> ; Custo Total de Propriedade
<b>TIC</b>	Tecnologias da Informação e Comunicação
<b>UE</b>	União Europeia
<b>VE</b>	Veículos Elétricos

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ACEA, "Average vehicle age on the rise: policy makers must do more to incentivise the switch", 2024
2. ACEA, Press Release, "New car registrations by power source", 2024
3. ACEPI, "Estudo da economia digital", 2023
4. Amadeus and Microsoft, "Ahead of the Curve: how technology is driving the future of the rental car industry", 2023
5. Andy Markus, "AT&T CDO: Harnessing data and AI to enhance business value," *AI Business*, August 15th, 2022
6. Arval Mobility Observatory, "2023 Mobility Fleet Barometer", 2024
7. Associação Automóvel de Portugal, "Dados Estatísticos", 2023
8. Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, "Contributos para o orçamento geral do estado", 2024
9. Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, "Dados Estatísticos", 2023
10. Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, "O Financiamento Especializado e a Economia Portuguesa", 2020
11. Banco Central Europeu, Press Release, "BCE Inflation Projections", março de 2024
12. Banco de Portugal, "Base de Dados", 2024
13. Banco de Portugal, "Boletim Económico", março 2024
14. Banco de Portugal, "Estatísticas Prazo médio de recebimentos e pagamentos das empresas", 2024
15. Banco de Portugal, "Exportações de bens e serviços — anual", 2023
16. Banco de Portugal, "Importações de bens e serviços — anual", 2023
17. Banco de Portugal, "Projeções macroeconómicas para a área do euro elaboradas por especialistas do BCE", dezembro de 2023
18. Banco de Portugal, "Relatório de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal", novembro de 2023
19. Banco de Portugal, Estatísticas, "Endividamento das empresas não financeiras privadas junto de empresas não financeiras", 2018-2023
20. Banco de Portugal, Estatísticas, "Endividamento das empresas não financeiras privadas junto do resto do mundo", 2018-2023
21. Banco de Portugal, Estatísticas, "Endividamento das empresas não financeiras privadas junto de particulares", 2018-2023
22. Banco de Portugal, Estatísticas, "Endividamento das empresas não financeiras privadas junto das administrações públicas", 2018-2023
23. Banco de Portugal, Estatísticas, "Endividamento das empresas não financeiras privadas junto do setor financeiro", 2018-2023
24. Ben Stansfield & Emma Cartledge, "Top-10 ESG Trend Impacting Real Estate in 2024", 2024
25. Bommasani & all, "AI Index Report", 2023
26. Business Research Insights, "Automotive Market Size, Share, Growth, and Global Industry Analysis, By Type (Passenger Vehicle and Commercial Vehicle), By Application (Personal Use, Municipal Use, and Business Use), Regional Insights and Forecast From 2024 to 2031", 2024
27. Bynx, 2ª edição Fleet Future "10 ways that EVs are changing fleet management", 2021
28. CB Insights, "The Micromobility Revolution: How Bikes And Scooters Are Shaking Up Urban Transport Worldwide", 2021
29. Chris Middleton, "How Hearst aims to tower again — with the help of AI," *Diginomica*, October 6th, 2021
30. Deloitte Digital Banking Maturity, "Closing the Gap to Fully Digital User Experience in Banking", 2022
31. Deloitte insights, "Tech Trends", 2024
32. Deloitte, "Autonomous Driving: Moonshot Project with Quantum Leap from Hardware to Software & AI Focus", 2019
33. Deloitte, "Cloud case studies: A Smart City's cloud-based command center", 2019
34. Deloitte, "Deloitte Global Automotive Consumer Study", 2024
35. Deloitte, "E-bikes merge into the fast lane", 2022
36. Deloitte, "Global Automotive Mobility Market Simulation Tool", 2023
37. Deloitte, "Macro technology trends", 2021
38. Deloitte, "Shifting gears into new mobility in Europe: Overtaking old habits", 2019
39. Deloitte, "SME banking", 2024
40. Deloitte, "State of AI in the Enterprise", 2022
41. Deloitte, "State of Generative AI in the Enterprise", 2023
42. Deloitte, "State-of-Generative AI in Enterprise", 2024
43. Deloitte, "Sustainability regulation Outlook", 2024
44. Deloitte, "The future of automotive mobility to 2035", 2023
45. Deloitte, "Yes, you can take the guesswork out of lead gen", 2022
46. Diário da República, "Adicional ao imposto municipal sobre os imóveis", 2024
47. Engineering Science & Technology Journal, "AI in Project Management: Exploring theoretical models for decision-making and risk management", 2024
48. EU Federation, "Annual Statistics", 2023
49. EU Federation, Press Release, "Still on the growth path — 2023 factoring figures", maio de 2024
50. EU Urban Mobility Observatory, "The rise of micromobility", 2020
51. European Alternative Fuels Observatory, "Portugal Incentives and Legislation," 2024
52. European Alternative Fuels Observatory, "Road data: European Union (EU27)", 2024
53. European Automobile Manufacturers Association (ACEA), "Charging ahead: accelerating the roll-out of EU electric vehicle charging infrastructure", 2024
54. European Commission, "European Economic Forecast", 2023
55. European environment agency
56. European Green Deal
57. GII Global Information, "Bike and Scooter Rental Market Report: Trends, Forecast and Competitive Analysis to 2030", 2024
58. Hites Ahir, Nicholas Bloom & Davide Furceri, Fundo Monetário Internacional, "World Uncertainty Index (WUI)", 2023
59. IEA, "Batteries and Secure Energy Transitions", 2024
60. IEA, "Global EV Data Explorer", 2024
61. IEA, "Global EV Outlook", 2024
62. IEA, "Global Hydrogen Review", 2023
63. IEA, "Hydrogen production projects interactive map", 2023
64. IEA, "The Role of E-Fuels in Decarbonising Transport", 2023
65. International Journal of Advanced Scientific Research & Development (IJASRD), "The Impact of Artificial Intelligence on the Banking Sector and its Transformation of Modern Banks", 2024

66. Internet Society, "*The Impact of Artificial Intelligence*", 2017
67. Kelly Jane, "*10 Automotive Industry Trends to Know in 2024*", 2024  
Khushi Manjunath, Sundar Srinivasan and Praveen George, "*The world of B2B leasing*", Forum for Economic and Financial Studies, 2023
68. LeasePlan, "*EV Readiness Index*", 2023
69. Leaseurope, "*Annual Review 2023 — The voice of leasing and automotive rental in Europe*", 2023
70. Leaseurope, "*Annual Statistical Report*", 2023
71. Leasing Life, "*Why climate equipment finance has immense potential*", 2023
72. McKinsey & Company, "*Battery recycling takes the driver's seat*", 2023
73. McKinsey & Company, "*Spotlight on mobility trends*", 2024
74. McKinsey & Company, "*The future of mobility*" 2023
75. Octavian Chelu, Principal Consultant Fleet & Leasing, Frost & Sullivan, "*Eight trends that determine the future of vehicle leasing*", 2019
76. ONU, "*Climate conference*", 2023
77. Plano de Recuperação e Resiliência, "Recuperar Portugal, reconstruindo o futuro", abril 2021
78. Portugal 2030, "Estratégia Nacional para uma Especialização Inteligente 2030", junho 2022
79. Quid, "*AI Index report*", 2023
80. Silverstone Leasing Article, "*Predictions and Trends Shaping the Car Leasing Market's Future*", 2023
81. Stanford University Human Centered Artificial Intelligence, "*Index State AI*", 2024
82. Stanford Institute for Human-Centered Artificial Intelligence created with Datawrapper, "*Financial operations underlying investments in artificial intelligence (AI) companies*", 2013-2022
83. Statista, "*Average number of days set as a payment term for business to business (B2B) transactions in various countries in Europe from 2015 to 2023*", 2024
84. Statista, "*Car-sharing*", 2024
85. Statista, "*Distribution of carbon dioxide emissions produced by the transportation sector worldwide in 2022, by sub sector*", 2023
86. Statista, "*Distribution of carbon dioxide emissions worldwide in 2022, by sector*", 2024
87. Statista, "*Ride-hailing*", 2024
88. Statista, "*Shared Mobility*", 2024
89. The Economist and Predictleads, "*Mentions of AI in job listings*", 2023
90. Tyler McQuiston, Press Release, "*435th FTS pilots test new wearable technology*", 2021
91. United Nations Environment Programme Finance Initiative, "*Green finance case studies in energy and industry*", 2023
92. Vantage Market Research, "*Bike and Scooter Rental Market — Global Industry Assessment & Forecast*", 2023

# Deloitte.

"Deloitte", "nós" e "nossos" refere-se a uma ou mais firmas-membro e entidades relacionadas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"). A DTTL (também referida como "Deloitte Global") e cada uma das firmas-membro e entidades relacionadas são entidades legais separadas e independentes entre si e, conseqüentemente, para todos e quaisquer efeitos, não obrigam ou vinculam as demais. A DTTL e cada firma-membro da DTTL e respectivas entidades relacionadas são exclusivamente responsáveis pelos seus próprios atos e omissões não podendo ser responsabilizadas pelos atos e omissões das outras. A DTTL não presta serviços a clientes. Para mais informação, acesse a [www.deloitte.com/pt/about](http://www.deloitte.com/pt/about).

A Deloitte é líder global na prestação de serviços de Audit & Assurance, Tax & Legal, Consulting, Financial Advisory e Risk Advisory a quase 90% da Fortune Global 500® entre milhares de empresas privadas. Os nossos profissionais apresentam resultados duradouros e mensuráveis, o que reforça a confiança pública nos mercados de capital, permitindo o sucesso dos nossos clientes e direcionando a uma economia mais forte, a uma sociedade mais equitativa e a um mundo mais sustentável. Com mais de 175 anos de história, a Deloitte está presente em mais de 150 países e territórios. Saiba como as 415.000 pessoas da Deloitte criam um impacto relevante no mundo em [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com).

© 2024. Para informação, contacte Deloitte Business Consulting S.A.

