

LeasePlan



Carro novo,
Compra ou Renting?



O João e a Catarina estão a pensar num carro novo. “Será que devemos investir as nossas poupanças num carro? Será que daqui a um ano ainda vamos ter a mesma necessidade? Devemos comprar ou fazer um *renting*?” Estas e outras dúvidas são normais. Este e-book pode esclarecer.

Introdução

É verdade e não há como negá-lo. Vivemos tempos de grande incerteza e todas as decisões que temos de tomar exigem-nos muita ponderação. Sobretudo decisões relevantes, que não se tomam todos os dias, que têm impacto nas nossas necessidades diárias e no orçamento de cada um.

É incontornável. Todos nós precisamos de nos deslocar e ter um carro é uma decisão que nos obriga a parar um pouco e a estudar diversas variáveis. Mas, com todas as mudanças que estão a acontecer, que afetam a forma como trabalhamos, os nossos momentos de lazer ou até a escola onde os nossos filhos têm aulas, é normal que nos surjam muitas dúvidas. “Será que devo investir as minhas poupanças num carro? Será que daqui a um ano ainda vou ter a mesma necessidade?”. Por tudo isto, é normal que se esteja a pôr em causa as soluções de mobilidade mais tradicionais e que se procurem novas opções que o mercado tem para oferecer.

Como sabemos, a escolha de um automóvel que nos dá gozo conduzir é uma decisão importante e que nunca é tomada de ânimo leve. Primeiro, falamos

com amigos que sabem do assunto, pesquisamos marcas, os modelos mais apelativos e adequados às nossas necessidades. Exploramos também os vários métodos de aquisição que o mercado nos oferece: **aquisição própria** ou **renting**.

São diversos os fatores que nos levam a optar por um automóvel em detrimento de outro, mas a decisão que acabamos por tomar tem muito que ver com a disponibilidade financeira de cada um. Nem sempre conseguimos chegar à solução que mais gostaríamos, porque não temos dinheiro suficiente para investir no momento de compra ou porque não queremos condicionar o nosso orçamento mensal por vários anos. Para uns a liquidez no curto prazo é mais importante, para outros é a flexibilidade do processo que fala mais alto.

Para uma escolha mais informada...

Neste *e-book*, descrevemos cada modelo de gestão/aquisição de carro novo, **desmistificando os elementos a ter em conta para uma efetiva comparação financeira**. Mostramos, também, as **vantagens e desvantagens de cada modelo de gestão de veículos**.



Um estudo em duas partes

Na **primeira parte** poderá acompanhar-nos numa excursão pelas principais características de cada um dos modelos de aquisição em análise, tendo em conta o ciclo de vida do veículo e toda a experiência do condutor.

Na **segunda parte** fazemos um comparativo de todos os custos de utilização dos veículos a ter em conta, desde o investimento inicial até à venda enquanto veículo usado.



Sumário

Tome nota: as principais conclusões da comparação dos diversos modelos de gestão são as seguintes:



Aquisição própria

É o modelo que **mais liberdade** confere, uma vez que é o próprio comprador que tem de gerir toda a vida útil do veículo – desde a sua aquisição ao momento da venda do veículo usado. É o modelo com **custos totais de utilização mais elevados**. Não são aproveitadas quaisquer economias de escala uma vez que cada consumidor é independente para tomar as suas decisões e escolher os seus fornecedores.



Renting

É o modelo em que os **custos totais de utilização são menores** – nos segmentos mais procurados, o *renting* é até 16% mais barato do que a aquisição própria. Apresenta também **maior flexibilidade**, uma vez que pode ser cancelado a qualquer momento. Sendo este modelo um serviço – e não um produto –, o cliente não é proprietário do veículo, o que ainda causa desconforto a alguns consumidores.



—
**As diferentes
formas de ter
carro novo**
—

—
**Aquisição própria
e *Renting***



Comprar carro próprio

(Aquisição própria)

É o modelo que maior autonomia e liberdade oferece a quem compra um automóvel. A escolha do veículo é feita de forma totalmente independente, cada vez mais através de pesquisas na internet, seguidas de visitas a concessionários e *stands* automóveis. O objetivo, de uma forma geral, é encontrar o modelo que melhor serve as necessidades, satisfaz o gosto pessoal e sobrecarrega o menos possível a carteira.

Na fase de escolha do veículo, o cliente depara-se muitas vezes com alguma incerteza na sua decisão – “Será este o melhor modelo? Financeiramente, é o mais competitivo?” – afinal, quem nunca passou por isto?... No modelo de aquisição própria, o cliente depara-se com o fraco poder negocial que possui e acaba muitas vezes por adquirir um carro próximo do seu valor de mercado.

Apesar de ser o modelo que à partida coloca menos pré-condições, a aquisição própria de um veículo talvez seja a opção que, pelo menos financeiramente, mais condiciona quem quer comprar, já que reduz significativamente a sua liquidez. Tipicamente, esta opção caracteriza-se pela compra do veículo no momento inicial com o recurso ao dinheiro disponível pelo comprador.



Comprar carro próprio ainda é a opção mais habitual. Dá mais liberdade a quem compra, mas implica um encargo inicial que põe em causa as poupanças do comprador.

A desvalorização do carro e o custo de oportunidade

Apesar de o investimento na compra ser feito com dinheiro do próprio – e não existir uma taxa de juro associada a um financiamento – há um custo de oportunidade que não podemos deixar de considerar: o custo de investir o dinheiro num bem que, ao longo do tempo, irá rapidamente desvalorizar-se. Sim, o custo de oportunidade corresponde ao valor que poderia ser investido num depósito a prazo ou carteira de títulos. Tendo em conta que quase nunca esperamos a valorização de um veículo após a sua compra, mas sim o contrário, este custo de oportunidade acaba por ser muitas vezes equivalente ao custo de financiamento.



“Quero ser dono do meu carro” Quer mesmo?

A propriedade do veículo é ainda uma prioridade para uma grande parte dos compradores. Olham para o automóvel mais como um ativo e menos como um meio para se deslocarem. Para a grande parte dos compradores, o dinheiro gasto num veículo implica necessariamente um retorno sob a forma de um título de propriedade. Esse sentimento de propriedade está diretamente ligado a uma certa noção de *legado*, *footprint*, ou marca que deixamos atrás de nós, como aliás sugere o conhecido adágio **“You are what you own”** [numa tradução livre: “Tu és o que possuis/tens”], muito presente na comunicação das marcas.



Para a geração do pai da Mariana, ser proprietário do carro era importante! Mas hoje, para a Mariana, o que importa é conseguir deslocar-se sem ter as ‘chatices’ associadas à posse do carro.

“Começa a desvalorizar logo que sai do stand..”

É verdade. Como sabemos, no modelo de aquisição própria, o comprador reconhece que a desvalorização do veículo acontece de forma inevitável, sendo totalmente suportada pelo seu proprietário. Em média, um veículo pode perder até metade do seu valor nos primeiros cinco anos de vida, sendo essa desvalorização menos acentuada nos anos seguintes.

Fará sentido ‘empatar’ tanto dinheiro num automóvel, que logo ao sair do *stand* começa a desvalorizar-se? Esta é, sem dúvida, uma questão a ponderar...



O ciclo de vida e os custos de utilização.

A contratação de todos os serviços que fazem parte da utilização e do ciclo de vida do veículo fica também a cargo do comprador. É o caso do seguro, pagamento de impostos e as despesas com oficina. Contudo, na gestão do ciclo de vida do veículo, todos os serviços relativos à sua utilização e manutenção serão custos adicionais e muitas vezes caracterizados por uma ele-

vada dose de imprevisibilidade: problemas elétricos, avarias de motor, embraiagem ou direção, sobreaquecimentos, quebras isoladas de vidros, problemas de bateria, falhas no alternador ou no motor de arranque, desgaste de travões, fuga nos radiadores, problemas nos sensores, ou ainda os mais simples furos de pneus, ou a troca de escovas para-brisas, entre outros. Todos estes imprevistos somam-se às recorrentes despesas com revisões, manutenções, inspeções e respetiva necessidade de veículo de substituição, que em si mesmos não garantem preços fixos a quem faz recurso delas. Para além de tudo isto, quem opta pela aquisição própria tem ainda a preocupação adicional com as datas de renovação de seguros, pagamento de impostos e marcações de revisões/inspeções.

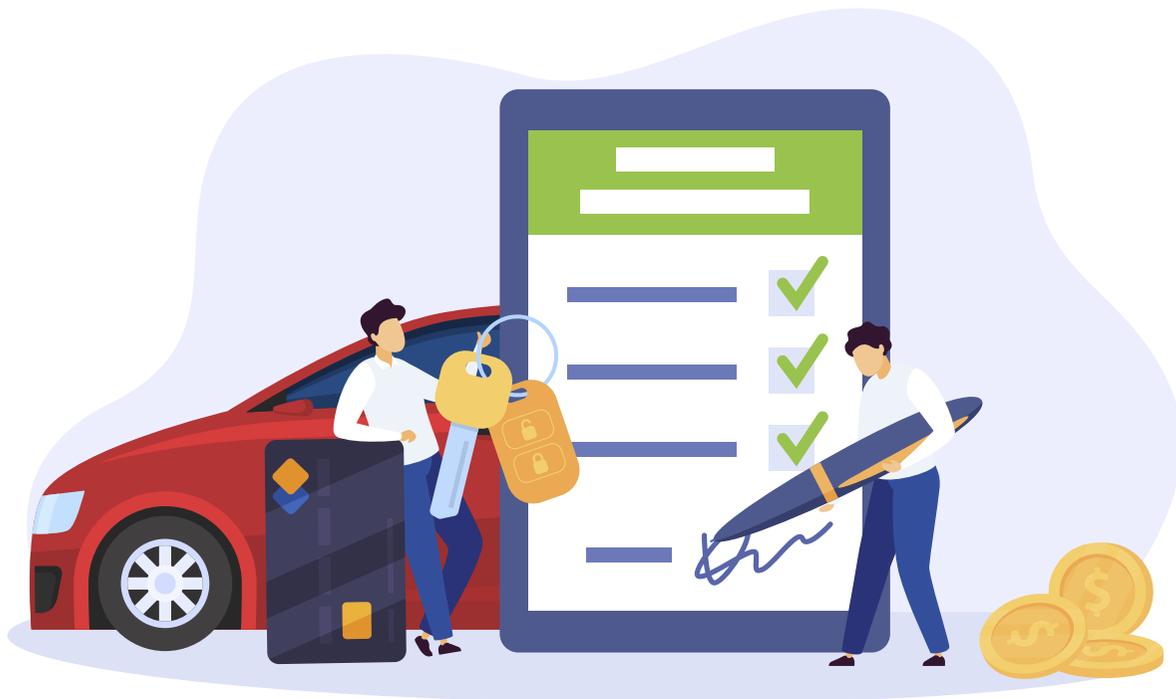
Pois é. No modelo de aquisição própria, todos os custos relacionados com revisões, pneus e seguros ficam a cargo do comprador. E no entusiasmo da compra, nem sempre são bem avaliados.



Vender o carro como usado no final do seu ciclo de vida

O momento da venda do carro usado é outra fase crucial. Para quem opta pelo modelo de aquisição o resultado entre uma venda rápida e simples e o melhor valor de mercado é muitas vezes um equilíbrio difícil de se obter. Na maior parte dos casos, a prática que se verifica é a retoma do usado na compra de

um veículo novo, com um valor de retoma muito aquém do valor investido inicialmente. Serão poucas as vezes em que o momento de venda do usado pode ser identificado como outra das grandes mais-valias deste modelo de aquisição: o encaixe financeiro da venda do veículo usado.



O carro do Jorge já tem quatro anos e precisa de ser trocado. Mas o Jorge ficou surpreendido com o baixo valor de retoma que lhe ofereceram. Com uma vida profissional muito intensa, também não tem tempo para andar à procura de melhores opções.



O Renting

O *Renting* Automóvel, ou Aluguer Operacional de Veículos (AOV), é uma solução que permite beneficiar da total utilização do veículo escolhido mediante o pagamento de uma renda mensal fixa. Dispensa, portanto, o pagamento de uma entrada inicial ou de uma prestação maior no final do contrato. Por outro lado, quem opta pelo *renting* não tem de se preocupar com os riscos inerentes à propriedade do veículo, ou com as operações e os custos associados à sua gestão.

Ainda tem dúvidas sobre o *renting*

Ainda que o *renting* seja um produto robusto e com uma antiguidade considerável, existem ainda muitas questões para desmistificar. Quem está menos familiarizado com esta opção tem dúvidas tão pertinentes quanto: **“Vou pagar por serviços que posso vir a não utilizar? Vou investir num veículo que não é meu?”**

Na sua essência, o *renting* é um contrato de aluguer automóvel com serviços associados, por um período e quilometragem predefinidos. A mensalidade suportada pelo cliente corresponde ao aluguer mensal, que inclui todos os serviços necessários à utilização do carro.



A Mariana precisa de um carro, mas não tem tempo a perder com as revisões, pagamento de seguros, troca de pneus... Ela já sabe que se optar pelo *renting* não tem de se preocupar com estes detalhes.

O processo de contratação

O processo de contratação de *renting* começa normalmente com a pesquisa *online* do veículo pretendido de acordo com as necessidades do cliente. O contacto com as locadoras para negociação dos valores de aquisição normalmente acontece apenas depois de o cliente encontrar o equilíbrio entre a marca e modelo preferidos, os serviços incluídos na proposta e o valor que está disposto a pagar.

A maioria das locadoras é independente das marcas de veículos que vende, sendo por isso o aconselhamento ao cliente feito de forma transversal e descomprometida. Por exemplo, se houver no mercado um modelo equivalente ao selecionado pelo cliente, mas com um valor financeiro mais atrativo, a locadora irá apresentar esta solução para que ela possa também tornar-se uma opção. É neste aconselhamento que as locadoras se podem tornar em mais-valias no processo de *benchmarking* e escolha de veículos.



A família da Joana continua a crescer. Se optar pelo *renting* ela já sabe que tem toda a flexibilidade para trocar para um carro diferente logo que precisar.

As cinco certezas do renting

1. Não exige qualquer investimento inicial, sendo que o único custo associado é apenas o valor mensal previamente definido.



2. A renda mensal é calculada em função das escolhas do cliente: do veículo que quer conduzir (marca, modelo, extras,...), dos serviços que pretende incluir, dos quilómetros que conta fazer e do prazo pelo qual pretende ter o veículo.



3. Os serviços incluídos poderão variar consoante o pretendido pelo cliente. À partida, a renda inclui a manutenção preventiva e corretiva, o pagamento dos impostos (IUC e Inspeção Periódica Obrigatória), o seguro, o veículo de substituição, a assistência em viagem e a substituição de pneus. Todos estes serviços, incluindo os valores de investimento na aquisição dos veículos, são negociados em grande escala pelas locadoras, que conseguirão termos e condições, bem como valores de compra, mais atrativos do que um particular. **É que a compra de veículos em grandes quantidades – junto das marcas – e a contratação de serviços de manutenção com as grandes cadeias de oficinas, permite às locadoras transferir parte destes descontos aos seus clientes.**



O pagamento de uma mensalidade e um carro à disposição com todos os serviços incluídos: esta é eficiência e simplicidade que o renting proporciona.



4. A previsibilidade de custos é sem dúvida outra das vantagens mais sublinhadas pelos clientes. Todos os custos imprevisíveis que poderão ocorrer durante o ciclo de vida do veículo, como a substituição de pneus, substituição de vidros, correias de distribuição, entre outros, ficarão a cargo da locadora.



5. A propriedade do veículo é da locadora.

Decorrem dois benefícios para o cliente: por um lado, o cliente deixa de sofrer com o processo de desvalorização do carro e com a subsequente venda do usado em condições claramente desfavoráveis face ao investimento feito; por outro, como o veículo é propriedade da locadora, deixam de existir todas aquelas preocupações com a manutenção do veículo e com todos os requisitos necessários à sua conformidade com a lei (seguros, impostos, inspeções, etc.). Desta forma, será a própria locadora que indicará quando e onde o veículo precisará de fazer as manutenções regulares e/ou ir à inspeção.

A locadora também faz toda a gestão do tratamento das reclamações, das recuperações em caso de avaria e toda a gestão de sinistros, incluindo o veículo de substituição. Tudo isto contribui para a diminuição do tempo de paragem dos veículos e traduz-se em ganhos de eficiência significativos para os clientes. No *renting*, a Locadora é que fica encarregue da gestão de todo o ciclo de vida dos veículos e o cliente beneficia de uma total despreocupação com o seu veículo.

Renting, uma solução eficiente

Nesta nova tendência de serviços por subscrição que vivemos, pela sua própria abordagem de *car-as-a-service* (CAAS), o *renting* é o modelo mais bem preparado para responder às novas tendências no setor automóvel, apresentando um pacote de serviços simples, modular e descomprometido. No atual momento de incerteza, é sem dúvida o modelo em que a flexibilidade contratual emerge como um dos critérios mais importantes a ter em conta. **A mais-valia de a qualquer momento poder ajustar o veículo a novas necessidades, ou até mesmo terminar o contrato de forma antecipada**, permite ao cliente desfrutar de uma liberdade que dificilmente encontra noutros modelos de aquisição.

Tão simples como uma assinatura de Netflix. Na opção pelo *renting*, o cliente paga uma mensalidade e usa o carro com todos os serviços incluídos.



A Mariana privilegia a comodidade de não ter de se preocupar com a manutenção técnica, nem pensar o que vai fazer ao carro quando terminar o contrato de *renting*.



Caraterísticas dos modelos

| | Aq. própria | Crédito | Renting |
|------------------------|-------------|---------|---------|
| Entrada inicial | | ✓ | |
| Valor mensal | | ✓ | ✓ |
| Propriedade do cliente | ✓ | ✓ | |
| Quilometragem máxima | | | ✓ |
| Prazo contratado | | ✓ | ✓ |
| Serviços incluídos | | | ✓ |
| Gestão de frota | | | ✓ |
| Opção de compra | n.a. | n.a. | |
| Venda do usado | ✓ | ✓ | |



A Margarida está a analisar todos os detalhes de cada modelo para ter um carro. Cada um tem as suas caraterísticas, que devem ser ponderadas em função das necessidades e estilo de vida.

Vantagens e desvantagens

Aquisição própria /Crédito



- **Investimento** num bem próprio
- Maior **liberdade** na seleção de serviços (exemplo: cobertura de seguro apenas contra terceiros)
- **Encaixe financeiro** na venda do veículo usado



- **Incerteza** de que se faz a correta escolha do veículo
- **Pouco poder negocial** – preços e condições obtidas no *stand*
- **Desvalorização** do veículo logo após a compra e ao longo do ciclo de vida do veículo
- **Descapitalização inicial**
- **Imprevisibilidade de custos** ao longo do ciclo de vida do veículo
- **Linguagem do setor automóvel pouco explícita** – momentos de manutenção pautados por alguma desconfiança no custo apresentado
- **Negociação no mercado** (*trade off* entre tempo e preço) para obter o melhor valor na venda do usado

Renting

- **Não existe investimento inicial** – existe apenas o pagamento de uma renda mensal
- **Previsibilidade** de custos ao longo da vida do veículo (valor de renda fixo)
- **Redução de custos** que advêm da maior capacidade negocial das locadoras com os seus fornecedores (economias de escala)
- **Despreocupação total** com a gestão do dia-a-dia do veículo – todos os custos obrigatórios estão incluídos e dispõe de uma locadora que lhe indica onde e quando deve fazer as suas manutenções e revisões

- Pagar por algo do qual **não se é proprietário**
- Ter um **teto máximo de kms**, que não permite ultrapassar o prazo contratualizado, a menos que sejam revistas as condições inicialmente contratadas
- **Valor de recondicionamento a ser pago no fim do contrato**, caso a utilização do veículo não tenha sido a devida
- **Ausência de encaixe financeiro** por alienação do veículo após amortização do mesmo



Aq. própria

1. A liberdade na escolha do veículo

O modelo de aquisição própria é o que maior autonomia e liberdade confere aos compradores.

“Será este o melhor modelo? Financeiramente, é o mais competitivo?”



2. Desvalorização e custo de oportunidade

Em média, um veículo pode perder até 50% do seu valor nos primeiros cinco anos de vida. Apesar de o investimento ser feito através de capitais próprios, existe um custo de oportunidade que corresponde ao custo de investir o dinheiro num bem que irá rapidamente desvalorizar-se.



3. A gestão do ciclo de vida... é da responsabilidade do seu proprietário

Desde a seleção do seguro mais conveniente ao pagamento de impostos ou até mesmo a seleção da oficina para a manutenção regular.



4. A imprevisibilidade dos custos de utilização

A contratação dos demais serviços que fazem parte da utilização e do ciclo de vida do veículo fica também a cargo do seu proprietário.

Todos os serviços relativos à sua utilização e manutenção (revisões, manutenções e inspeções) serão custos adicionais, muitas vezes caracterizados por uma elevada dose de imprevisibilidade.



5. A deceção com o valor do usado

O **trade off** entre uma venda rápida e simples e o melhor valor de mercado é muitas vezes um equilíbrio difícil de se obter. Na maior parte dos casos, a prática que se verifica é a retoma do usado na compra de um veículo novo, com um valor de retoma muito aquém do valor investido inicialmente.



Renting

2. Sem a necessidade de um investimento inicial...

a renda é calculada em função nas escolhas do cliente. Os serviços incluídos poderão variar mas, por norma, a renda inclui manutenção preventiva e corretiva, impostos, seguro, veículo de substituição, assistência em viagem e substituição de pneus.

4. A previsibilidade dos custos de utilização...

é, sem dúvida, outra das mais-valias mais identificadas pelos clientes.

Todos os custos imprevisíveis que poderão ocorrer durante o ciclo de vida do veículo, como a substituição de pneus, vidros, correias de distribuição, entre outros, ficarão a cargo da locadora, proprietária do veículo.



1. O primeiro passo é...

a pesquisa *online* do veículo pretendido e prossegue com a procura do valor de renda mais baixo no mercado.

O contacto do cliente com as locadoras depende do equilíbrio entre a sua marca e modelo preferidos e as campanhas disponíveis.

3. A gestão do ciclo de vida...

é da responsabilidade da locadora.

Será a própria locadora que indicará quando e onde o veículo precisará de fazer as manutenções regulares ou ir à inspeção. Fará também toda a gestão do tratamento das reclamações, das recuperações em caso de avaria e toda a gestão de sinistros, incluindo o veículo de substituição.

5. No final de contrato...

basta escolher o carro novo!

O veículo usado é devolvido à locadora e o cliente deixa de carregar o risco de vendê-lo abaixo do valor previsto.

Neste momento, o cliente poderá adquirir esse mesmo veículo pelo valor estipulado para a venda do usado ou iniciar um novo contrato de *renting*.

Custo Total de Utilização Total Cost of Ownership (TCO)

O momento da seleção de um novo veículo a nível particular, está diretamente condicionado pelo orçamento disponível e pela definição do custo total de utilização, ou *Total Cost of Ownership* (TCO).

O custo total de utilização do veículo, ou TCO, engloba todos os custos associados à sua vida útil, desde impostos, energia (elétrica ou a combustão) e portagens, manutenção e pneus, seguro, veículo de substituição, sem esquecer obviamente a amortização e os juros referentes ao valor de investimento do veículo. Desta forma, o exercício de comparação que nos leva a elencar diferentes segmentos, marcas, modelos e até tipos de propulsão ficará, com certeza, mais enriquecido se estendermos o nosso olhar aos modelos de aquisição de veículos disponíveis no mercado. E a metodologia mais usada para este exercício corresponde ao cálculo do custo total de utilização (TCO).

De acordo com um *benchmark* feito pela LeasePlan em 2019, que se baseou na auscultação de quase 700 empresas com mais de 30 000 veículos nas suas frotas, 83% das empresas consideraram o TCO como uma componente relevante a ter em conta na tomada de decisões de gestão de frota.

A maior parte dos condutores particulares, quando consideram investir num veículo, têm em conta o valor do investimento e o respetivo encargo mensal. Mas na verdade, o valor do investimento, que na maior parte dos casos dilui-se na amortização e nos juros, tipicamente contribui apenas com 55% do total dos custos de utilização de um veículo. E quanto maior for a vida útil do veículo, menor é a percentagem gasta com amortização e juros do investimento feito, quando comparada com as restantes componentes que compõem o TCO.



Para além da aquisição, devem ser ponderados todos os custos associados à utilização do automóvel. E para não haver surpresas, há diversos itens a ter em conta...



De uma forma geral, os custos de utilização de um veículo de passageiros distribuem-se da seguinte forma:



- Custo de financiamento**
 Representa a fatia da locação e juros associados à escolha do veículo; no caso do modelo de aquisição própria e *leasing*, inclui também o ganho na venda do veículo usado.
- Custo de utilização**
 Inclui todos os custos associados a reparações e avarias de manutenção e trocas de pneus; estão também presentes os custos referentes ao seguro: além do prémio de seguro, inclui a assistência em viagem e custos com reparações ou franquias.
- Impostos**
 A rubrica de impostos representa o valor de IVA associado à aquisição do veículo e respetivos serviços.
- Custo de imobilização**
 Custo associado à utilização do veículo de substituição.

Ou seja, as componentes de custo a considerar são muitas mais do que aquelas que normalmente consideramos; mas isso também significa que o potencial de realizarmos poupanças é maior.

No presente capítulo, partilhamos uma análise comparativa dos custos de utilização inerentes aos diferentes modelos de aquisição de veículos. A nossa análise tentou ser neutra e equidistante na consideração das diferentes variáveis para o cálculo do TCO nos diferentes

modelos de aquisição, procurando sobretudo descrever o percurso feito e todos os elementos que devem ser tidos em conta por um particular na decisão de aquisição de um veículo.

No quadro da página seguinte identificamos as variáveis a incluir no custo total de utilização para cada um dos tipos de modelo de aquisição, tendo por base as particularidades de cada um dos modelos em análise, bem como os pressupostos assumidos para o cálculo do TCO.



Aquisição própria / Crédito

Renting



Financiamento

O custo de financiamento do veículo inclui:

- Preço médio de aquisição do veículo
- Custos de transporte
- Impostos
- Despesas de entrega
- Taxa de juro média e custos de pré-financiamento

A este custo de financiamento, deduzimos o valor esperado da venda do usado no fim da vida útil do veículo.

Só paga o que utiliza.

O valor de financiamento é calculado com base nos quilómetros anuais percorridos e no prazo escolhido, deduzindo o valor residual esperado do veículo no final do prazo.



Custos de utilização

Os custos mensais incluem:

- Manutenção programada
- Manutenção corretiva (fora da garantia)
 - Pneus
 - Seguro
- Imposto único de circulação



Custos de imobilização

As imobilizações por manutenções, avarias e reparações de sinistros implicam custos por limitação de mobilidade, solucionada pela contratação de um veículo de substituição.



Custos de gestão

Uma vez que quem gere o ciclo de vida do veículo é o seu proprietário, não existe qualquer custo quando falamos de um cliente particular na gestão do mesmo. Este é autónomo e gere o seu veículo da forma que lhe for mais conveniente.

As locadoras dispõem de processos, sistemas e pessoas especializadas completamente dedicadas à gestão de frotas, o que permite uma eficiência na gestão de recursos que advém da experiência acumulada ao longo dos anos.



Impostos

O IVA incidirá sobre o valor total do veículo.

Os impostos no aluguer operacional incidem apenas sobre o valor de utilização do veículo, não sendo considerada a componente do valor residual do mesmo. Neste caso, o IVA incidirá apenas sobre o valor da renda mensal.



Com base nas principais tendências do mercado e nas principais escolhas dos nossos clientes, selecionámos para a análise os segmentos de veículos com a maior representatividade tanto no mercado em geral como no mercado frotista: **utilitário, SUV, médio familiar, médio familiar premium, grande familiar premium.**

Para o cliente particular, optámos por comparar o prazo médio de um contrato de *renting* com o prazo médio do contrato de aquisição própria que são normalmente bem distintos entre si. No *renting*, o contrato típico tem uma duração de 48 meses (quatro anos)

e na aquisição própria temos a percepção de que os clientes trocam de veículo depois de sete anos em média e, nessa medida, optámos por calcular os custos a 84 meses. Quanto às quilometragens, no segmento de veículo utilitário onde o modelo representativo é o Seat Arona a gasolina, a quilometragem selecionada é de 20 000 quilómetros por ano, sendo que nos restantes segmentos falamos de 30 000 quilómetros por ano, com modelos a diesel ou híbridos *plug-in* (PHEV).



Utilitário



SUV



Médio familiar



Médio familiar Premium



Grande familiar Premium

Os custos de utilização variam em função do modelo de aquisição e do tipo de carro pretendido.

Com o objetivo de desmistificar os custos totais de utilização dos veículos no caso de um cliente particular, optámos por comparar modelos e segmentos de veículos representativos do mercado automóvel. Desta forma, calculámos os custos mensais que o cliente particular terá na aquisição de um veículo próprio ou na aquisição de um serviço de *renting*.

SUV



Nissan Qashqai
1.5 dCi
N-Connecta

4 anos | 30 000 km/ano **435 €**

7 anos | 30 000 km **462 €**

-6%

Utilitário



Seat Arona 1.0
TSI Style

4 anos | 20 000 km/ano **287 €**

7 anos | 20 000 km **342 €**

-16%

Médio familiar



VW Passat Variant
1.4 TSI
GTE Plug-in

4 anos | 30 000 km/ano **725 €**

7 anos | 30 000 km **831 €**

-13%

Médio familiar premium



BMW Serie-3
Touring 330

4 anos | 30 000 km/ano **762 €**

7 anos | 30 000 km **903 €**

-16%

Grande familiar premium



Mercedes Classe E
Station 300

4 anos | 30 000 km/ano **1.111 €**

7 anos | 30 000 km **1.257 €**

-12%

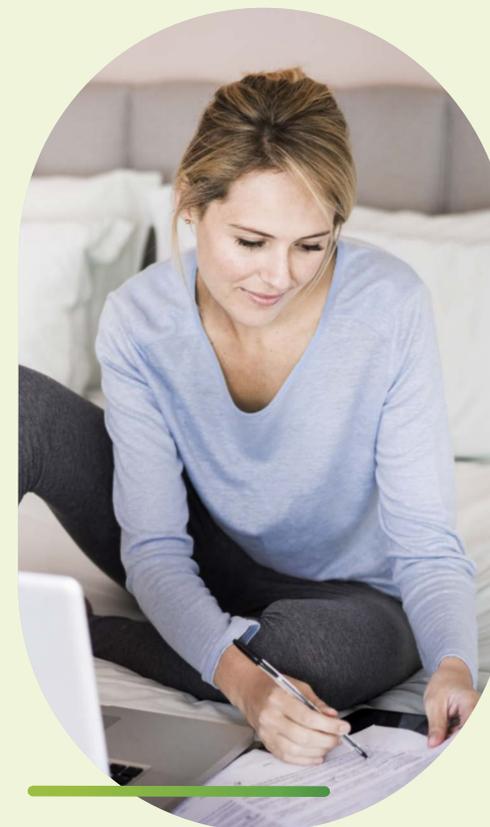
Renting

Aq. própria

Afinal de contas, qual o modelo de aquisição mais vantajoso?

Num contexto particular, o método de aquisição mais frequente é a aquisição própria. O *renting* é um modelo ainda desconhecido para grande parte deste segmento de clientes e normalmente visto como um modelo de aquisição direcionado apenas a empresas pela robustez do contrato ou mesmo pelos prazos e quilometragens anunciadas.

O *renting* é o modelo de gestão que deve ser considerado no momento de decisão, não só pelo seu reduzido custo total de utilização, mas também pela despreocupação que concede ao longo do ciclo de vida do veículo. Em qualquer um dos segmentos de veículos, a aquisição própria é o modelo menos competitivo, principalmente pelo elevado custo financeiro do veículo.



É importante fazer contas de forma informada e ponderar todos os custos envolvidos. Só depois disso faz sentido avançar para a escolha final.



Pelo facto de a **propriedade do veículo** ser da responsabilidade da locadora, a obtenção de **desconto na marca** por consequência do **negócio de escala** é sem dúvida uma enorme mais-valia do *renting*, sendo que o valor de aquisição é consideravelmente inferior aos restantes modelos de gestão analisados. Principalmente no segmento do cliente particular, onde a capacidade de negociação não é significativa pelo pequeno volume de compra, o impacto das negociações em escala é maior. Esta questão reflete-se principalmente no custo mensal do veículo, mas também no valor de imposto a considerar, uma vez que os valores de imposto a pagar são calculados com base no valor de aquisição do veículo.

No modelo de aquisição própria é considerado o **valor de venda do veículo usado** no fim do seu período de utilização, acreditando que este veículo ainda poderá ter uma segunda vida quando colocado no mercado de usados. Para efeitos de cálculo, no modelo de aquisição própria este valor foi repartido de forma mensal pelo prazo da utilização do veículo e deduzido ao custo de financiamento.

Com o *renting* não há surpresas. Todos os custos estão incluídos na mensalidade e a gestão da manutenção do carro fica a cargo da locadora.

Mais uma vez, os benefícios de um negócio de escala, baseado na quantidade de veículos que uma locadora detém, refletem-se também nos **custos de manutenção, reparação e pneus**. Com o número de eventos de manutenção, sinistros e pneus que gerem, além de melhores condições financeiras, as locadoras certificam as suas oficinas e auditam-nas com regularidade, mantendo desta forma os custos sempre controlados. No modelo de aquisição própria, muitas vezes o cliente particular não tem o conhecimento suficiente para garantir que faz as escolhas acertadas relativamente à manutenção do seu veículo, correndo assim o risco de suportar custos mais elevados e algumas vezes desnecessários.

É no serviço de **seguro** onde as locadoras mais apostam, garantindo que estão cobertas de qualquer eventualidade. São seguros normalmente muito robustos que não permitem ao cliente a opção apenas de coberturas mais simples. No caso da aquisição própria, as coberturas de seguro podem ser totalmente customizadas e muitas vezes os clientes particulares optam por seguros mais competitivos financeiramente, não tendo plena noção de quais as coberturas contratadas. Com o objetivo de compararmos a aquisição própria e o *renting*, optámos por tornar robusto o seguro contratado também no modelo de aquisição própria, uma vez que este contém todas as coberturas necessárias para o particular estar prevenido de qualquer eventualidade.

O **veículo de substituição** é também um custo incluído na utilização total do veículo. No modelo de aquisição própria, muitas vezes o cliente particular opta por não contratar este serviço nos momentos que eventualmente poderia precisar, como manutenções, reparações de avarias, revisões, entre outros, optando por gerir esses dias da sua vida de uma forma diferente e adaptando as suas deslocações. Ainda assim, acreditamos que este é sem dúvida um serviço que deve ser considerado num pacote de *renting*, onde o conforto do cliente é a prioridade.

Pneus, seguros, veículo de substituição... O contrato de *renting* prevê tudo isso. No modelo de aquisição própria é o proprietário que tem de pagar tudo isso e tratar de todos os procedimentos. Hoje em dia, quem é que tem vida para isso?

Num primeiro impacto podemos muitas vezes concluir que a aquisição própria é mais simples e com um custo reduzido face a qualquer outro modelo de aquisição, uma vez que existe apenas um custo inicial e custos pontuais, muitas vezes imprevisíveis, durante a sua vida útil. Ainda assim, a soma de todos os custos pontuais no ciclo de vida do veículo e do seu custo de aquisição é bastante representativa e, na maior parte das situações, superior ao outro modelo em análise.



Com o *renting* nunca se está sozinho. Para além da aquisição, a locadora está sempre presente ao longo do contrato, para resolver todas as questões que possam surgir.

Conclusão

Cada cliente é um cliente diferente e cada um prioriza as suas necessidades da forma que lhe parece mais conveniente. O que é considerado uma necessidade para um, poderá nem sequer estar na lista das preocupações de outro cliente. É por isso que o mercado se vai adaptando ao longo dos tempos, tentando servir todas as carências dos diversos tipos de intervenientes.

Também aqui no mundo automóvel o mesmo acontece. Existem diversas marcas, modelos, veículos pequenos e outros maiores, com caixas de velocidade manuais ou automáticas, com teto de abrir ou descapotáveis. Cada vez mais o consumidor procura diversidade e o mercado adapta-se, tentando responder sempre à procura.

Não só as preferências mas também as necessidades dos clientes renovam-se a cada ciclo, são mutantes e, por isso, é importante que

existam soluções para todas as etapas. Hoje vivemos um período de incerteza, em que questões como flexibilidade e adaptabilidade estão como principais fatores a ter em conta. Há uns anos, o mesmo não acontecia.

Quanto aos modelos de gestão de veículos não é diferente. Existem diversas formas de gerir a aquisição de um veículo e também a sua vida útil, sendo que analisámos e comparámos os principais modelos: aquisição própria e *renting*.





O modelo de aquisição própria garante a propriedade do veículo, assim como todo o risco associado à sua vida útil. É o modelo que mais liberdade dá ao utilizador, mas este fica totalmente responsável pelo veículo.

O **modelo de aquisição própria** garante a propriedade do veículo ao seu cliente, passando também todo o risco associado à vida útil do mesmo. É sem questão o modelo que mais liberdade dá ao seu utilizador, sendo que o mesmo é totalmente responsável pelo veículo. **Por consequência, é também o modelo com mais elevados custos totais de utilização**, sendo que cada cliente faz as suas próprias opções relativamente a todos os serviços associados à utilização do veículo, como manutenção, pneus, seguros, veículos de substituição, entre outros.

Neste modelo são muito poucos os benefícios de economias de escala conseguidos, uma vez que cada veículo é gerido de forma individual.

O modelo do *renting* apresenta os custos de utilização mais competitivos, ao mesmo tempo que garante maior flexibilidade ao cliente. Neste modelo, o cliente tem acesso a um veículo sem necessidade de dar nada de entrada, preservando a sua liquidez à medida que faz uso de um serviço com (quase) tudo incluído. Ao longo de todo o contrato, o veículo permanece como propriedade da locadora e, por esta razão, todo o risco que decorre da gestão do veículo é da responsabilidade da locadora e não do cliente.

Relativamente aos custos totais de utilização, o cliente apenas tem a preocupação com a sua renda mensal e posteriormente com custos de combustível e portagens.

Normalmente o modelo de *renting* apresenta custos mais reduzidos quando corretamente comparado com os restantes modelos. Numa simples comparação, pensamos no custo mensal do *renting* *versus* o custo de financiamento da aquisição própria. Mas não nos podemos esquecer de custos de manutenção inesperados, trocas regulares de pneus, contratação de veículo de substituição em manutenção demorada, pagamento de seguros que muitas vezes não cobrem exatamente o que esperávamos, entre outros.

É fulcral que todos os elementos sejam considerados na comparação dos modelos, mas é também óbvio que cada consumidor valoriza temas diferentes e que, por isso, não existe uma verdade única. Cada cliente terá certamente a sua preferência no modelo de gestão do seu veículo baseada na sua priorização de necessidades.

A desvalorização e o custo de oportunidade.

Foram considerados os prazos que pela experiência em gestão de frotas da LeasePlan serão mais adequados para o cliente habitual do respetivo segmento de veículos.

Renting

Aq. própria

Particular

Utilitário 48 meses (4 anos) / 20 000 km por ano

Restantes segmentos 48 meses (4 anos)/ 30 000km por ano

Utilitário 84 meses (7 anos) / 20 000 km por ano

Restantes segmentos 84 meses (7 anos) / 30 000km por ano

Renting

Estão incluídos os seguintes custos:



Custo mensal de locação;



Manutenção preventiva (revisões) e corretiva (avarias);



Pneus ilimitados;



Veículo de substituição em caso de imobilização (revisões, avaria, sinistro e furto ou roubo);



Custos de gestão (honorários da gestora de frota);



Imposto Único de Circulação;



Seguro com cobertura de danos próprios (franquia de 2%);



Impostos: o IVA sobre o custo mensal de locação e sobre todos os serviços utilizados no ciclo de vida (manutenção, pneus e veículo de substituição), excluindo o seguro.

Aquisição própria

Foram considerados os seguintes pressupostos:



O **Custo de financiamento** inclui:

- a) Preço médio de aquisição do veículo de acordo com o segmento de cliente em análise;
- b) Taxa de juro média e custos de pré-financiamento para o valor a financiar;
- c) Valor estimado de venda do usado no fim do período contratualizado.

Em qualquer dos modelos em análise não foi considerada qualquer entrada inicial no momento de aquisição, sendo que o valor de financiamento corresponde à diferença entre o valor de aquisição e o valor residual estimado.



O **Custo de utilização** é composto por manutenção, pneus, seguros e IUC. Todos estes custos foram calculados com recurso a valores reais e a um *benchmarking* feito no mercado:

1. Manutenção: Divide-se em duas componentes: a parcela relativa à manutenção programada, ou seja, as revisões obrigatórias e definidas pela marca; e a parcela relativa à manutenção não programada, que decorre de eventos inesperados, tais como acidentes ou avarias. Para a manutenção programada foram obtidos todos os planos de manutenção relativamente aos modelos em análise, tendo em conta as quilometragens previstas para cada ano de utilização, e foram verificados os custos reais destas mesmas manutenções através do simulador de custos da Midas. Relativamente à manutenção não programada, foi feito um estudo com a base de dados de veículos da LeasePlan Portugal desde 2010, que nos indica que cerca de 50% do custo total de manutenção durante a vida útil de um veículo deriva de eventos inesperados. Desta forma, o custo obtido no simulador da oficina Midas sofreu uma majoração em 50% de forma a incluir todos os custos de manutenção.

2. Pneus: Foi estimada uma troca dos quatro pneus a cada 50.000km de acordo com um estudo feito com a base de dados de veículos da LeasePlan Portugal desde 2010. A verificação do custo dos pneus foi feita através do *site* www.pneus-online.pt que apresenta o melhor preço de mercado dos pneus selecionados. Para cada veículo em análise foram selecionados os pneus recomendados pela marca e considerada a sua troca de acordo com a quilometragem prevista.

3. Seguros: Foram obtidos diversos orçamentos para cada veículo em análise. Através destes orçamentos foi selecionado o mais competitivo, o seguro LOGO para todos os segmentos. De forma a garantir que o seguro contém todas as coberturas equivalentes a um seguro normalmente disponibilizado por uma locadora, foram selecionados os seguintes pontos:

- **Franquia 2%**
- **Responsabilidade civil**
50.000.000€
- **Assistência em viagem**
(condutor e passageiros)
- **Proteção jurídica**
- **Proteção de Ocupantes**
- **Quebra Isolada de vidros**
até 750€
- **Choque, colisão e capotamento;**
incêndio, raio e explosão;
- **Furto ou roubo**
- **Atos de vandalismo**
- **Fenómenos da natureza**
- **Indemnização Extra MAX** –
Indemnização em caso de perda total por responsabilidade de terceiros ou própria (em veículos até 2 anos, indemnização pela diferença entre o valor venal do veículo e o valor de compra de um novo veículo equivalente; em veículos com idade superior a 2 anos, indemnização de 20% sobre o valor venal do veículo).

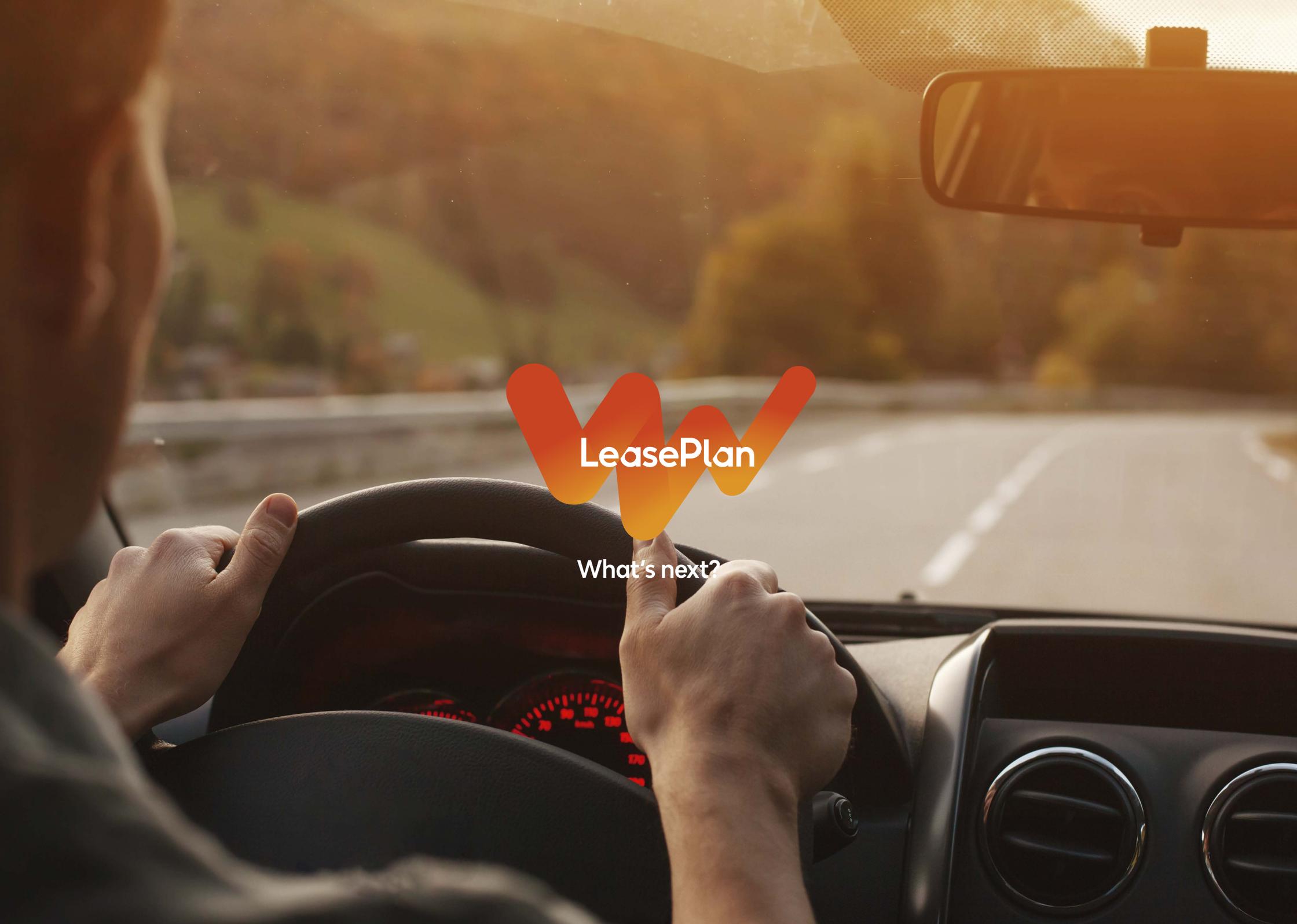
4. Impostos: Imposto Único de Circulação real.



O **Custo de imobilização** inclui:

As imobilizações por manutenções, avarias e reparações de sinistros implicam custos por limitação de mobilidade, solucionada pela contratação de um veículo de substituição. Estima-se, com a base de dados de veículos da LeasePlan Portugal desde 2010, que o tempo estimado de imobilização na vida útil do veículo no prazo selecionado seja de oito dias.

Verificámos os valores de mercado relativos à aquisição de um veículo de substituição e os valores mais competitivos foram apresentados pela Europcar. Nestas simulações foram sempre selecionados veículos do segmento inferior ao veículo em análise e foram selecionados os seguintes extras que comparam com o serviço de Veículo de Substituição disponibilizado pelas locadoras: Condutor adicional, Seguro de Acidentes Pessoais e Cobertura de danos no para-brisas, faróis e pneus em uso normal.



LeasePlan

What's next?