

The image features a large, stylized 'W' logo in the top left corner, composed of overlapping orange and yellow shapes. The background is a composite image showing a hand holding a smartphone in the foreground, with a city skyline at night and light trails from traffic on a highway in the background. The text 'LeasePlan' is written in white on the left side of the logo.

LeasePlan

---

Vários caminhos  
para a mesma viagem

---

COMPRA • LEASING • RENTING

# Introdução

**É incontornável. Estamos a atravessar um momento de grande incerteza, o que nos leva a redobrar cuidados quando somos chamados a tomar decisões sobre aspetos relevantes da vida das nossas empresas e organizações.**



**O Francisco é empresário e sabe bem que estamos a viver um momento muito desafiante. Decisões ligadas à mobilidade dos negócios, como a aquisição de um automóvel ou o alargamento de uma frota, têm de ser bem ponderadas.**

As empresas estão a deparar-se cada vez mais com necessidades que até há pouco tempo não consideravam prioritárias. É o caso da mobilidade, flexibilidade e acessibilidade. “Será que devemos investir na compra de veículos ou aguardar que o mercado melhore? Será que daqui a um ano ainda vamos ter as mesmas necessidades?” Estes novos desafios levam-nos a procurar outras opções, a pôr em causa as opções atuais, e a analisar as várias hipóteses que o mercado nos disponibiliza.

A seleção do veículo certo, que corresponde às necessidades de mobilidade de uma empresa ou organização, exige estudo e ponderação. Trata-se de uma decisão que é normalmente fundamentada numa intensa pesquisa de marcas e modelos adequados ao negócio e na análise dos vários métodos de aquisição que o mercado nos oferece: **aquisição própria, leasing e renting.**

Normalmente, esta decisão rege-se de acordo com a disponibilidade financeira, sendo que nem sempre conseguimos optar pela solução que mais gostaríamos, ora porque não temos capital suficiente para investir no momento de compra, ora porque não queremos limitar a nossa liquidez no longo prazo. A verdade é que são inúmeros os fatores que temos de ter em conta no momento da seleção do veículo, sendo que cada organização prioriza estes mesmos fatores à sua medida. Para algumas, a liquidez no curto prazo é mais importante, para outros a flexibilidade do processo é o fator mais valorizado.

É por isso também que cada um se enquadra melhor num certo modelo de gestão de veículos e que o que é vantajoso para uma empresa certamente não será para outras.

Para uma escolha mais informada...

Com o presente *e-book*, a LeasePlan procurou descrever cada modelo de gestão/aquisição, **desmistificando** não só os elementos a ter em conta para uma efetiva comparação financeira, mas sobretudo mostrando as **vantagens e desvantagens** de cada modelo de gestão de veículos.



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

Numa **segunda parte** fazemos um comparativo de todos os custos de utilização dos veículos, desde o momento do seu investimento até à venda enquanto veículo usado.



# Sumário executivo

As cinco principais conclusões da comparação dos diversos modelos de gestão são as seguintes:



## Compra

A **compra** (aquisição própria) é o modelo que **mais liberdade** confere ao cliente, uma vez que é o próprio a 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**, sendo que não são aproveitadas quaisquer economias de escala, uma vez que cada consumidor é independente para tomar as suas decisões e escolher os seus fornecedores.



## Leasing

O **modelo de leasing** garante **maior liberdade de escolha no final do contrato** uma vez que o cliente poderá optar por adquirir ou não o veículo. Este modelo apresenta **vantagens na negociação do veículo face à aquisição própria**, mas perde a sua competitividade na gestão da vida útil, que é também feita de forma individual por cada cliente.



## Renting

O **renting** é o modelo de gestão onde os **custos totais de utilização são menores**, e que apresenta **maior flexibilidade** uma vez que o cliente adquire o serviço de *renting* e a qualquer momento pode desfazer-se dele. Sendo este modelo um serviço e não um produto, o cliente não é proprietário do veículo, causando por vezes desconforto a alguns consumidores.



## Impostos

**Fiscalmente**, os modelos de *leasing* e aquisição própria tornam-se menos vantajosos, uma vez que a tributação incide sobre o total do valor de aquisição do veículo, tanto em esfera de IRC como em esfera de IRS.



## Gestão

O veículo é cada vez mais visto como um elemento de afirmação da identidade de cada um (ou *legacy*) e como um instrumento de atração e retenção de talento para as empresas. A possibilidade de transferir a gestão das frotas empresariais para entidades especializadas representa uma oportunidade de foco no seu *core business* e, sobretudo, de poupanças com os custos de utilização dos veículos. O modelo de *renting* disponibiliza não só o veículo em si, como toda a gestão da sua vida útil, libertando assim os recursos internos para outras tarefas mais valiosas para as organizações.



Vários caminhos  
para a mesma  
viagem...

Compra  
*Leasing*  
*Renting*



# Comprar carro próprio

## (Aquisição própria)

O modelo de aquisição própria é o que maior autonomia e liberdade confere aos compradores. A seleção do veículo a adquirir 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 do comprador e sobrecarrega o menos possível a carteira.

Na fase de seleção do veículo, o cliente depara-se muitas vezes com alguma incerteza na sua decisão – **“Será este o melhor modelo? Financeiramente, é o mais competitivo?”** – principalmente o cliente particular e as pequenas empresas, que menos influência e conhecimento terão sobre o mercado automóvel. No modelo de aquisição própria, o cliente depara-se com o fraco poder negocial que possui e acaba muitas vezes por

adquirir um veículo 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 compromete a posição do comprador, uma vez que reduz significativamente a sua liquidez. Tipicamente, esta opção caracteriza-se pela compra do veículo no momento inicial com o recurso a capitais próprios.



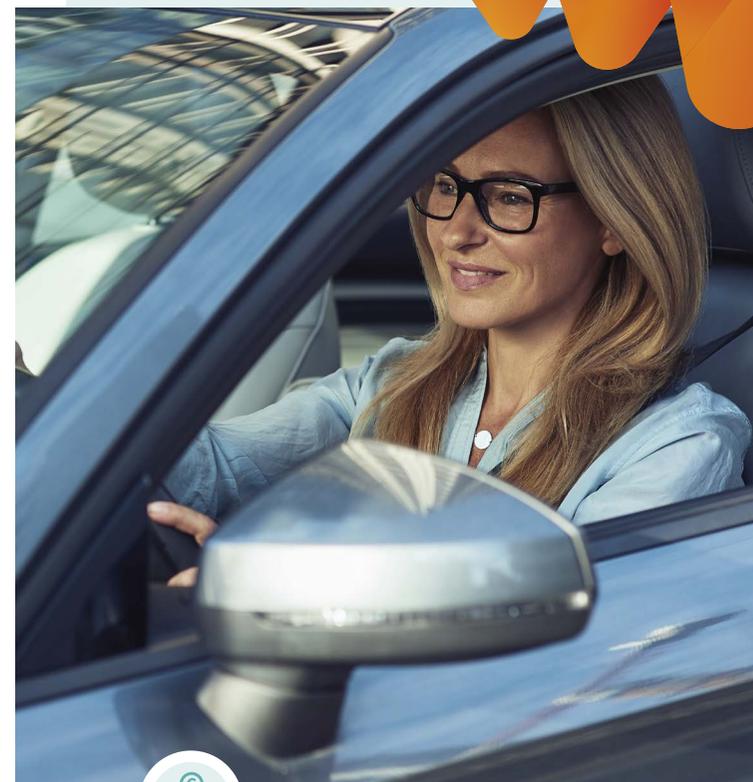
O Francisco sabe que comprar carro ainda é a opção mais habitual. Dá mais liberdade a quem compra, mas todos os encargos relacionados com a manutenção e seguros são da responsabilidade do comprador. Será a melhor opção para o seu negócio?

## A desvalorização do carro e o custo de oportunidade

Apesar de o investimento ser feito através de capitais próprios e, por consequência, não existir uma taxa de juro associada a um financiamento, existe um custo de oportunidade que deve ser considerado: **o custo de investir o dinheiro num bem que, ao longo do tempo, irá desvalorizar-se**. Nas empresas, este custo de oportunidade corresponde ao montante que a empresa deixa de investir no seu *core business* para adquirir um ativo de rápida desvalorização, deixando por isso de ter a correspondente rentabilidade sobre este mesmo valor.

É no atributo do título de propriedade que se reveem os clientes típicos que optam pela aquisição própria: a propriedade do veículo é ainda uma prioridade para uma grande parte dos compradores, que olham para o veículo mais como um ativo e menos como um meio para servir um fim. 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 com os consumidores e o mercado em geral.

Contudo, 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.**



**A Margarida precisa de aumentar a frota da sua imobiliária. Mas fará sentido ‘empatar’ tanto dinheiro em automóveis, que logo que saem do stand começam a desvalorizar-se? Esta é uma questão a ponderar...**



## O ciclo de vida e os custos de utilização

A contratação dos serviços que fazem parte da utilização e do ciclo de vida do veículo fica também a cargo do seu proprietário, desde a seleção do seguro mais conveniente, ao pagamento de impostos ou até mesmo à seleção da oficina para a manutenção regular. Existe uma maior liberdade na seleção do seguro e das coberturas a subscrever, bem como na obtenção de valores mais vantajosos do que os apresentados nos outros métodos de aquisição. 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 elevada 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.

**Os custos operacionais**, incluindo as horas que um ou mais colaboradores de uma empresa gastam numa atividade que não é do seu *core business*, são recorrentemente ignorados da análise do total dos custos de utilização dos veículos. Todas as atividades inerentes à operacionalização do veículo, sobretudo num contexto de empresa, requerem tempo: procurar os fornecedores mais adequados e competitivos, negociar o melhor preço, escrutinar um sem-número de faturas e garantir que o seu pagamento é feito a tempo e horas pode sobrecarregar o departamento que tem o pelouro da gestão da frota.

Num contexto empresarial, a gestão de uma frota composta por veículos adquiridos através de um modelo de aquisição própria poderá ser bastante complexa. Existem inúmeros fornecedores e intermediários com quem será necessário gerir relações e garantir um sem-número de transações, tais como a emissão de cartões de combustível, ou em alternativa fazer o reembolso mensal destes custos aos seus colaboradores.



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

Por último, a venda do veículo usado é outro momento crucial no ciclo de vida destes veículos, sendo que para quem opta pelo modelo de aquisição própria 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. Nesta medida, 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.

No caso das empresas, o momento da venda do veículo usado comporta uma componente de risco acrescida, intimamente ligada às opções que a empresa proprietária tem: ou deprecia o veículo até zero e regista a venda do usado como um resultado positivo, ou estabelece um resultado de venda antecipadamente nos seus registos contabilísticos, depreciando o veículo com base

neste residual. Se optar por esta segunda opção (que favorece a declaração de fluxos de caixa), o proprietário incorre no risco de vender o veículo abaixo do valor antecipado, reportando perdas.

**Num contexto de incerteza e onde a mobilidade é cada vez mais valorizada, o modelo de aquisição própria torna-se cada vez menos competitivo. O investimento feito numa frota ou até mesmo apenas num veículo impacta diretamente a liquidez do comprador, que logo no primeiro momento de compra vê o seu bem desvalorizado. A responsabilidade deste veículo é totalmente do cliente, e num momento em que a liquidez se pode tornar crucial para o desenvolvimento do seu negócio não terá a oportunidade de facilmente se libertar deste mesmo custo/investimento.**



**O negócio da Margarida é vender imóveis. No fim da vida útil dos automóveis da sua imobiliária ela ainda vai ter de perder tempo a vender os seus carros?**

## O crédito bancário...

O modelo de crédito bancário ou financiamento é muito semelhante ao modelo de aquisição própria. O veículo é gerido de forma totalmente independente pelo seu comprador, sendo que a instituição financeira que conceder o crédito não exerce qualquer reserva de propriedade sobre o mesmo caso o financiamento seja aprovado.

Todas as fases do processo, desde a seleção do veículo até à venda do usado, são iguais ao modelo de aquisição própria, sendo que é o seu comprador quem tem a responsabilidade da gestão do ciclo de vida do seu veículo. Após a escolha do veículo estar concluída, é então necessária a seleção da instituição financeira com as condições mais favoráveis para a realização do crédito.



O recurso ao crédito é utilizado na grande maioria das aquisições próprias, sendo que são raras as transações em que o veículo é totalmente pago no momento inicial da compra: o comportamento mais regular é o financiamento de parte do veículo, dando uma entrada inicial de acordo com as possibilidades do comprador.



# O Leasing

**O *leasing*, ou aluguer de longa duração, é um contrato em que o locador (empresa de *leasing*) cede ao locatário (cliente) a utilização temporária de um veículo mediante o pagamento de uma renda fixa mensal num período previamente definido.**

Neste modelo de aquisição, tal como no modelo de aquisição própria, o veículo selecionado é escolhido através de inúmeras pesquisas na internet e visitas a *stands* de automóveis.

Após a seleção do veículo, a consulta de instituições financeiras é o passo que se segue: o objetivo é obter as condições mais vantajosas na locação do veículo. Ao longo deste processo de escolha pelas melhores condições de locação, o cliente carrega consigo um sentimento de incerteza, sendo que a sua escolha depende apenas dos seus gostos e motivações, uma vez que nenhum dos seus pontos de contacto no processo de locação financeira é suficientemente independente para o suportar na sua decisão.

O *leasing* é uma solução que prevê a passagem da utilização temporária do ativo do locador para o locatário no momento inicial e permite ao locatário a compra da propriedade no final do contrato de *leasing*, ou

seja, o investimento pode estar a ser feito num bem próprio. Esta é sem dúvida uma mais-valia apontada por inúmeros clientes, principalmente particulares e pequenas e médias empresas que ainda valorizam significativamente o título de propriedade.

A renda mensal é calculada com base no valor de mercado do veículo selecionado pelo cliente (tendo em conta marca, modelo, cor, extras...) deduzido de uma eventual entrada inicial e do valor residual definido para o fim do contrato, sendo estes critérios definidos de acordo com as necessidades e intenções do cliente.

O seguro pode ser incluído no serviço de *leasing*, sendo o mesmo feito com a locadora selecionada. Ainda assim, existe também a hipótese de este ser um serviço externo ao *leasing*, em que o cliente tem a liberdade para conseguir melhores condições e valores mais competitivos no mercado segurador.



**O Xavier é gestor numa multinacional que precisa de alargar a frota. Recorrer ao *leasing* é uma possibilidade boa, mas que não lhe garante a gestão eficiente desses automóveis. Será a melhor opção?**



## A gestão do ciclo de vida no *leasing*

Neste modelo de aquisição, e por haver uma passagem da utilização temporária para o cliente, a gestão do ciclo de vida do veículo é integralmente feita pelo consumidor. Todos os serviços como manutenção, revisões, inspeções, gestão do processo em caso de sinistro, pagamento de impostos, entre outros, ficam a cargo do cliente, não existindo qualquer suporte da locadora no processo.

Esta circunstância tem como consequência uma situação de imprevisibilidade de custos ao longo do ciclo de vida do veículo que este modelo de aquisição partilha com a aquisição própria. Existe ainda a preocupação adicional com as datas de renovação de seguros, pagamento de impostos e marcações de revisões e inspeções.

Tal como na aquisição própria, a gestão de uma frota em *leasing* poderá ser muito complexa: desde o momento de aquisição com a pesquisa dos melhores veículos no mercado e que melhor satisfazem as necessidades dos seus colaboradores, a procura do melhor financiamento *leasing*, a gestão de diversos fornecedores e imprevisibilidades durante o ciclo de vida dos veículos e por fim, caso seja exercida a opção de compra, a negociação da venda do veículo usado.

**A complexidade da gestão da frota, aspeto que um contrato de *leasing* não resolve, é uma das grandes preocupações do Xavier.**

## A opção de compra no final de contrato

Após o período contratualizado com a locadora, normalmente entre 12 e 36 meses, chega o momento da decisão pela opção de compra. Neste momento, o cliente pode optar por adquirir o veículo pelo valor residual previamente definido no início do contrato, que costuma cifrar-se entre 10% e 20% do valor total do veículo, ou terminar o seu contrato com a locadora e iniciar um novo se assim o desejar. **Com base na experiência dos consumidores, este é o principal momento que desvaloriza o modelo de aquisição de *leasing*,** uma vez que para se ter total propriedade sobre o veículo (ao invés de apenas ter o direito da utilização temporária) é necessário um investimento num momento em que o veículo já se encontra bastante desvalorizado.

Caso o locatário exerça a opção de compra e se torne proprietário do veículo, no fim da sua vida útil, também vai ter de dedicar tempo a encontrar o melhor valor de mercado para o seu usado. Hoje em dia, com a intensidade com que vivemos e com a exigência dos negócios, quem é que tem vida para isto?

## No final da sua vida útil...

Caso a opção de compra seja exercida e o cliente se torne proprietário do veículo, existirá no fim da vida útil do veículo outro dos momentos cruciais que é a venda do usado. Tal como na aquisição própria, a procura pelo melhor valor de mercado para a venda do usado pode implicar tempo e paciência, que raras são as vezes em que o proprietário se predispõe a tê-lo. De forma regular, quando se toma a decisão de vender o veículo e adquirir um novo, este não tende a ser um processo moroso e onde o cliente goste de passar muito tempo.





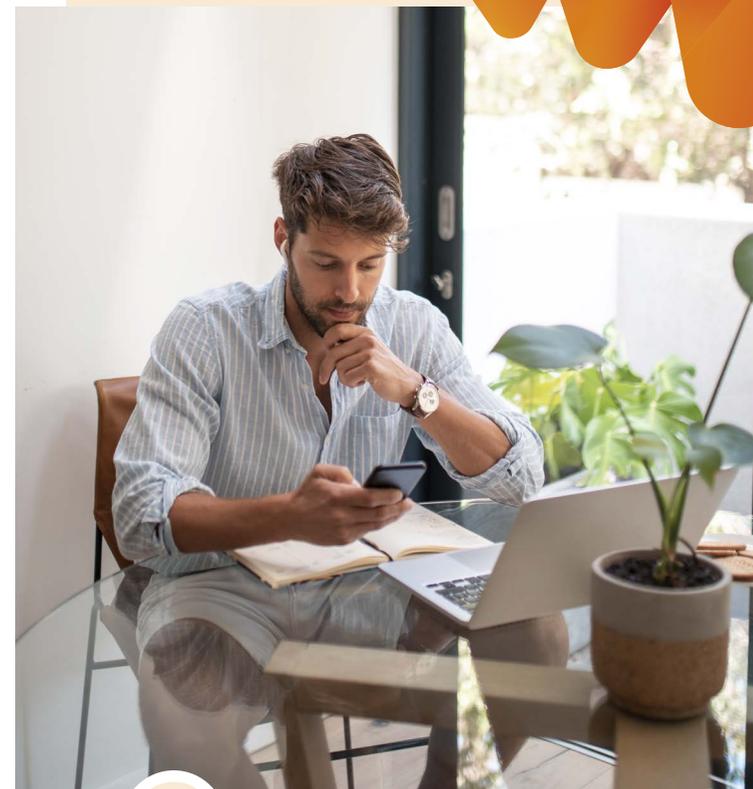
# O Renting

O *Renting* Automóvel, ou Aluguer Operacional de Veículos (AOV), é uma solução de mobilidade que permite beneficiar da total utilização do veículo escolhido mediante o pagamento de uma renda mensal fixa, que dispensa 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, no caso dos veículos corporativos, permitindo que a empresa se foque no seu *core business*.

## Dúvidas recorrentes sobre o *renting*

Ainda que o *renting* seja um produto robusto e com uma antiguidade considerável, existem ainda muitas questões para desmistificar. O cliente menos familiarizado com o mercado das frotas ainda não está confortável com o produto de *renting*. As perguntas regulares que surgem ainda são muitas – **“Vou pagar por serviços que posso vir a não utilizar? Vou investir num veícu-**

**lo que não é meu?”**. Na sua essência, o *renting* é um contrato de aluguer automóvel com serviços associados, por um período e quilometragem que são predefinidos. A mensalidade suportada pelo cliente corresponde a este aluguer mensal, que inclui também todos os serviços que são úteis e indispensáveis à gestão do ciclo de vida do veículo.



O Jorge é arquiteto e tem de estar focado nos seus clientes. Não tem tempo a perder com as revisões do carro, pagamento de seguros, troca de pneus... Ele já sabe que se optar pelo *renting* não tem de se preocupar com estas ‘chatices’.

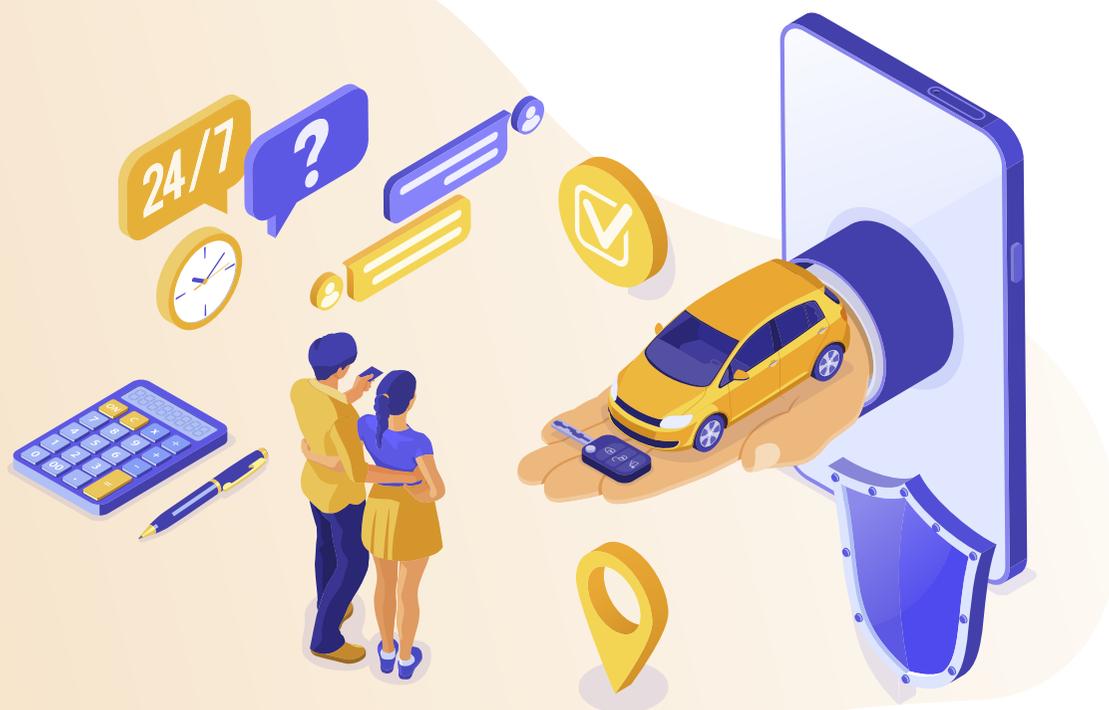
## O processo de contratação

Um contrato de *renting* começa normalmente com a pesquisa *online* do veículo pretendido de acordo com as necessidades do cliente e prossegue com a procura no mercado do valor de renda mais baixo para este mesmo veículo. O contacto com as locadoras para negociação dos valores de aquisição normalmente acontece apenas depois de o cliente encontrar o equilíbrio entre a sua marca e modelo preferidos, os serviços incluídos na proposta e o valor que está disposto a dar.

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 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.



As locadoras responsáveis por contratos de *renting* procuram ajustar as suas propostas ao tipo de cliente e às especificidades de negócios como o do Jorge. Trabalham com diferentes marcas de automóveis e pela sua escala conseguem apresentar condições muito competitivas.



## As quatro certezas do *renting*



**1. Sem investimento inicial.** O produto *renting* não prevê qualquer investimento inicial, sendo que o único custo associado é apenas o valor mensal previamente definido. 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. Os serviços incluídos poderão variar consoante o pretendido pelo cliente, mas por norma 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 à partida conseguirão termos e condições, bem como valores de compra financeiramente mais atrativos do que o cliente particular ou a pequena média empresa. Com efeito, a compra de veículos em grandes quantidades junto das marcas e a contratação de serviços de manutenção preventiva e corretiva com as grandes cadeias de oficinas, permite às Locadoras transferir parte destes descontos aos seus clientes.



**2. Teto de quilómetros.** Um dos temas mais preocupantes para os potenciais clientes de *renting* é o teto de quilómetros a contratar no início do contrato – “será que irei percorrer apenas 10.000 km por ano? Ou valerá a pena contratar 15.000 km?” No *ren-*

*ting* existe flexibilidade durante o contrato, sendo que a quilometragem contratada no momento inicial do veículo poderá ser reajustada durante o período de utilização deste mesmo veículo, caso o cliente sinta essa necessidade.



**O Jorge sente-se confortável com a segurança de ter um contrato de *renting* previsível. O seu atelier de arquitetura pagará um valor fixo pela utilização dos automóveis, com todos os serviços de manutenção incluídos. Sem surpresas...**



**3. A propriedade do veículo.** No *renting*, a propriedade do veículo é da locadora. Daqui decorrem dois benefícios para o cliente: por um lado, o cliente deixa de sofrer com o processo de depreciação do veículo 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.**



**4. A previsibilidade de custos.** É sem dúvida outra das mais valias identificadas pelos clientes, uma vez que a locadora faz uma previsão do valor residual do veículo no início do contrato e assim calcula as rendas mensais (incluindo a depreciação e os juros). 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, proprietária do veículo. No fim do prazo estipulado no contrato, o veículo é devolvido pelo cliente à locadora e o cliente deixa de carregar o risco de vender o veículo usado abaixo do valor previsto para revenda e de reportar perdas.

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

Num novo ambiente de serviços por subscrição, 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. Apresenta um pacote de serviços simples, modular e descomprometido.

No atual contexto de incerteza que vivemos, é o modelo onde a flexibilidade contratual emerge como um dos critérios mais importantes a ter em conta.

A mais-valia de a qualquer momento ajustar o veículo a novas necessidades ou até mesmo terminar o contrato de forma antecipada, permite ao cliente não hipotecar as suas decisões e desfrutar de uma liberdade que dificilmente encontra nos outros modelos de aquisição.



# Caraterísticas dos modelos de aquisição

	Aq. própria	Crédito	Leasing	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	✓	✓	✓	

É importante ponderar em detalhe as caraterísticas básicas de cada modelo de aquisição.

Só na posse de toda a informação é que é possível escolher o modelo que dá mais garantias.

# 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

## Leasing

- **Isenção de imposto de selo**
- **Benefícios fiscais** associados para empresas – dedução do IVA de juros e encargos de financiamento
- **Maior liberdade** na seleção de serviços (exemplo: seleção de fornecedores e oficinas)
- **Liberdade de escolha** no final de contrato – opção de compra ou não do veículo / Renovação de contrato de *leasing* de um veículo novo sem encargos financeiros acrescidos
- Despreocupação com o veículo usado caso opte pela renovação

## Renting

- **Não existe investimento inicial** – existe apenas o pagamento de uma renda mensal (liberta liquidez)
- **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)
- **Empresas:** análise da sua frota como um todo - análises de quilometragem, combustível, sinistralidade
- **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
- **Benefícios fiscais** em sede de TA, por força de uma base de incidência menor (uma vez que só incide sobre o valor de utilização)

- **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

- **Pagamento de uma renda** de um ativo com reserva de propriedade
- **Incerteza** de que se faz a correta escolha do veículo
- **Imprevisibilidade de custos** ao longo do ciclo de vida do veículo
- **Descapitalização no final de contrato** para um ativo desvalorizado, caso opte pela compra do veículo
- **Negociação no mercado** (*trade off* entre tempo e preço) para obter o melhor valor na venda do usado

- 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.



## Leasing

### 1. A liberdade na escolha do veículo

Tal como no modelo de compra, o veículo é selecionado através de pesquisas na internet e visitas a stands de automóveis.

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



### 2. Consulta de instituições financeiras

O objetivo é obter as condições mais vantajosas na locação do veículo.

Ao longo deste processo de escolha, o cliente carrega consigo um sentimento de incerteza: nenhum dos seus pontos de contacto no processo de locação financeira é suficientemente independente para o apoiar na sua decisão.



### 3. A definição das condições contratuais...

é feita de acordo com as necessidades do cliente.

A renda mensal é calculada com base no valor de mercado do veículo, deduzido de uma eventual entrada inicial e do valor residual definido para o fim do contrato.



### 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 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.



### 6. A opção de compra no final de contrato

Este é o principal momento que desvaloriza o leasing. Para se ter total propriedade sobre o veículo, é necessário um investimento num momento em que o veículo já se encontra bastante desvalorizado.



## 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.



### 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.

### 4. A previsibilidade dos custos de utilização...

**é, sem dúvida, outra das mais-valias 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.

### 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*.

A opção pelo *renting* é muito eficiente em termos de custos e da sua previsibilidade ao longo do contrato. Este aspeto é crítico para a gestão de qualquer empresa.



## Custo Total de Utilização Total Cost of Ownership (TCO)

O momento da seleção de um novo veículo a nível particular ou a tomada de decisão equivalente na gestão da frota de uma empresa estão diretamente condicionados 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 consideram o TCO como uma componente relevante a ter em conta na tomada de decisões de gestão de frota.

A maior parte dos condutores, 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 50% 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 a Margarida e a sua imobiliária é importante ter em conta todos os custos associados à utilização do automóvel. E para não haver surpresas, há diversos itens a considerar...**

De uma forma geral, os grandes frotistas (que anualmente fazem a gestão de dezenas de milhares de veículos) reconhecem que 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.
- Custo de imobilização**  
 Custo associado à utilização do veículo de substituição.
- Custo de gestão**  
 Administração do contrato e gestão de serviços.
- Impostos**  
 A rubrica de impostos representa toda a carga fiscal associada à aquisição e vida útil do veículo: IVA, IUC e IRC.

Ou seja, as componentes de custo a considerar são muito mais do que aquelas que normalmente consideramos; mas isso também significa que o potencial de realizarmos poupanças também 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 di-

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

Na próxima página 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.

Custos de financiamento, de utilização, de gestão e mesmo os impostos. Tudo tem de ser ponderado e bem comparado. Só assim é possível tomar uma decisão racional equilibrada.



## Financiamento

### Aquisição própria / Crédito

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.

### Leasing

O custo de locação 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 é deduzido:

- A entrada inicial (se aplicável)
- O valor esperado da venda do usado

### Renting

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

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 Imobilização

A gestão de um veículo é um grande consumidor de recursos, seja por via do acompanhamento de processos (reparações, sinistros, avarias, etc.), pela necessidade de gestão de faturas de vários fornecedores, ou ainda pela experiência normalmente dolorosa da venda do veículo usado.

O custo mensal da gestão da frota é calculado multiplicando a previsão de horas despendidas com estas tarefas por um custo médio por hora.

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.



## Custos de Gestão



## Impostos

Os impostos incidem 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.

## Afinal de contas, qual o modelo de aquisição mais vantajoso para uma empresa?

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**, **pequeno familiar SUV**, **médio familiar**, **médio familiar premium**, **grande familiar premium** e **furgão**.

O segmento empresarial de Pequenas e Médias Empresas vê os modelos alternativos de gestão de veículos cada vez mais como uma hipótese a ter em consideração. Ainda que as microempresas, com frotas até cinco veículos, sejam reticentes quanto a estes modelos uma vez que não acreditam que valha a pena pagar por serviços que

eventualmente poderão não utilizar na duração do contrato, as médias empresas, com frotas entre 5 e 25 veículos, já acreditam que estes podem ser modelos proveitosos tanto a nível de custos como do tempo poupado na gestão de frota.

As empresas consideradas do segmento Corporate, com frotas de maior dimensão, têm normalmente definidas políticas de frota dispersas por mais do que um modelo de gestão, sendo que as opções por modelo dependem maioritariamente de dois fatores: a liquidez, adotando sempre o que menor custo financeiro apresente, de forma a que os seus indicadores financeiros e de risco sofram o menor impacto possível com as suas frotas; a atração e retenção de talento que, nos dias de hoje, suporta-se em benefícios extraordinários ao salário bruto dos colaboradores, como é o caso do veículo de serviço.

Comparámos os custos totais de utilização para os modelos de gestão de aquisição própria, *leasing* e *renting*, tentando desta forma desmistificar algumas opiniões sobre cada um deles. Foram escolhidos modelos e segmentos de veículos mais representativos do mercado automóvel dos últimos anos.



Utilitário



SUV



Médio familiar



Médio familiar Premium



Grande familiar Premium



Furgão



### Utilitário



Seat Arona 1.0 TSI Style

48 meses | 20 000 km/ano **316 €**

48 meses | 20 000 km **409 €**

48 meses | 20 000 km **413 €**

+23%

+23%

### SUV



Nissan Qashqai 1.5 dCi N-Connecta

48 meses | 30 000 km/ano **479 €**

48 meses | 30 000 km **605 €**

48 meses | 30 000 km **612 €**

+21%

+22%

### Médio familiar



VW Passat Variant 1.4 TSI GTE Plug-in

48 meses | 30 000 km/ano **686 €**

48 meses | 30 000 km **753 €**

48 meses | 30 000 km **761 €**

+9%

+10%

### Médio familiar premium



BMW Serie-3 Touring 330

48 meses | 20 000 km/ano **719 €**

48 meses | 20 000 km **869 €**

48 meses | 20 000 km **878 €**

+17%

+18%

### Grande familiar premium



Mercedes Classe E Station 300

48 meses | 30 000 km/ano **995 €**

48 meses | 30 000 km **1.260 €**

48 meses | 30 000 km **1.274 €**

+21%

+22%

### Furgão



Citroën Berlingo Van 1.5 BlueHDi M Control 75 Cv

48 meses | 20 000 km/ano **335 €**

48 meses | 20 000 km **381 €**

48 meses | 20 000 km **385 €**

+12%

+13%

Renting Leasing Aq. própria

Nesta comparação de custos totais de utilização optámos por seleccionar o prazo médio de utilização dos veículos no caso de empresas, 48 meses (4 anos). Quanto às quilometragens, no segmento de veículo utilitário onde o modelo representativo é o Seat Arona, a quilometragem seleccionada é de 20 000 quilómetros por ano, sendo que nos restantes segmentos falamos de 30 000 quilómetros por ano.

No segmento empresarial existe um equilíbrio em termos de TCO dos três modelos de aquisição em análise, sendo que a capacidade de negociação apresenta alguma representatividade junto de marcas e fornecedores pelo seu volume de compra. Frotas maiores apresentam com maior facilidade a capacidade de obter valores mais competitivos, não só de veículos, mas também fornecedores de manutenção, reparações e avarias.

Ainda assim, 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 redução de trabalho administrativo na gestão da frota.

Em qualquer um dos segmentos de veículos, a aquisição própria é o modelo menos competitivo, principalmente pelo elevado custo financeiro do veículo, que tem posteriormente impacto na tributação do mesmo, uma vez que a base tributável equivale ao total do custo de aquisição dos veículos. Além deste tema, no modelo de aquisição própria o cliente terá ainda de reconhecer nas suas demonstrações financeiras a depreciação dos ativos e suportar a desvalorização dos mesmos, tornando desta forma um modelo muito pouco competitivo num contexto empresarial.

Os **custos de utilização, imobilização e gestão** são considerados como equivalentes entre os modelos de *leasing* e aquisição própria, uma vez que são totalmente da responsabilidade do proprietário do veículo, nestes casos o seu cliente. Nestes modelos, os proprietários são livres de optar onde e quando fazem as manutenções, onde reparam as suas avarias, onde seguram os seus veículos, entre outros.



**Para o Xavier o *renting* é o modelo de gestão com mais vantagens. Os custos totais de utilização são mais baixos, assim como o trabalho administrativo de gestão da frota.**



No caso do *renting*, uma vez que o proprietário dos veículos é a própria locadora, todos os serviços de gestão de frota estão incluídos no valor de renda mensal, reduzindo desta forma o peso burocrático e administrativo que uma gestão de frotas pode ter – todas as marcações de manutenções e revisões, pagamento de impostos e seguros, entre

outros, são temas tratados pela locadora e sempre que necessário agilizados pelo cliente apenas com um único ponto de contacto, a locadora. Sendo este o *core business* das locadoras o tempo dedicado a cada veículo é otimizado com base numa estrutura altamente especializada e dedicada ao dia-a-dia dos veículos.

Esta gestão é complexa e muitas vezes feita caso a caso, como são exemplo avarias ou reparações imprevistas, tornando desta forma os custos superiores ao orçamentado num momento inicial. No caso do *renting*, é a própria locadora que indica ao utilizador do veículo onde deverá fazer o acompanhamento do veículo. Este é um custo que pode muitas vezes ser imprevisível: numa primeira análise é um custo que esperamos que seja recorrente, mas que muitas vezes se pode tornar inesperado; no *renting*, tendo por base a experiência de gestão de milhares de eventos mensais de manutenção, avarias e reparações, as locadoras estimam um custo mensal de acordo tanto com o veículo em causa como com o tipo de cliente que adquire o serviço.

Num contexto empresarial, a ocupação de 50% de um recurso na gestão da frota é quase inevitável

quando falamos numa frota relativamente pequena de cinco veículos, sendo que quanto maior for a frota claramente serão necessários mais recursos alocados à gestão da mesma – estimamos que a gestão de um veículo desde o momento de seleção até à venda do usado seja de 74 horas<sup>1</sup> – com o objetivo de que todos os prazos, manutenções e imprevistos consigam ser agilizados de forma a que a frota não tenha um tempo de imobilização significativo.

Este é um tema fulcral em modelos de gestão como o *leasing* ou a aquisição própria, onde o proprietário do veículo é o próprio cliente e tem de gerir todo o ciclo de vida dos veículos que compõem a sua frota. Aqui, existe um custo claro em recursos humanos que não estão dedicados ao *core business* da empresa.

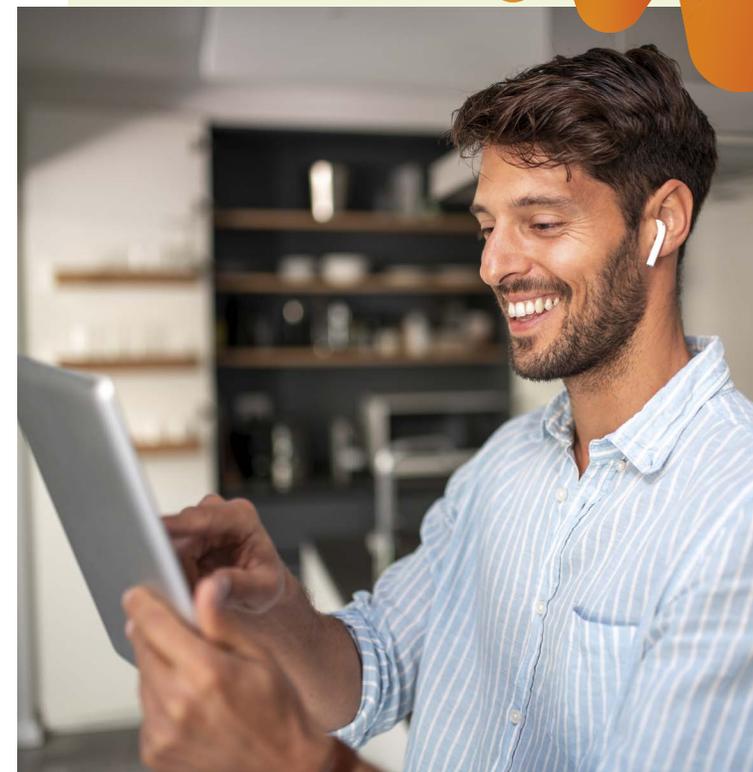
<sup>1</sup>Fonte: Estudo realizado pela LeasePlan – através de uma análise de tempo despendido em todos os processos e procedimentos envolvidos na gestão da vida útil dos veículos de clientes.

Os custos fiscais são consideravelmente distintos quando comparamos o *renting* com o *leasing* ou aquisição própria. No *renting*, tanto a tributação autónoma como o IVA têm como base apenas o valor de utilização do veículo, expurgando o seu valor residual, contrariamente aos restantes modelos em análise.

Relativamente aos **custos fiscais**, eles são consideravelmente distintos quando comparamos o *renting* com o *leasing* ou Aquisição própria. No *renting*, tanto a tributação autónoma como o IVA têm como base apenas o valor de utilização do veículo, expurgando o seu valor residual, contrariamente aos restantes modelos em análise.

De um modo geral, o *renting* apresenta-se como o modelo de gestão de frotas mais competitivo

em qualquer dos segmentos de veículos. Nos modelos de aquisição própria e *leasing* toda a gestão da vida útil dos veículos é feita de forma autónoma por cada cliente, não aproveitando as economias de escala que as locadoras conseguem obter por gerirem milhares de veículos: tanto a níveis administrativos como manutenções e gestão de sinistros.



Para o Jorge, depois de analisadas várias opções, é claro que o *renting* é o modelo de gestão de frotas mais competitivo em qualquer dos segmentos de veículos.

## Sede de tributação do veículo

No caso das empresas, não são raras as vezes em que é considerada a possibilidade de passar o veículo para a esfera do colaborador, representando desta forma que o veículo não é dado ao colaborador apenas pela sua necessidade funcional, mas também como um benefício salarial. O veículo é cada vez mais visto como uma estratégia de atração e retenção de talento das empresas e, por isso, algumas optam por incluir este custo na esfera pessoal do colaborador.

Relativamente ao custo total de utilização do veículo, independentemente do modelo de aquisição em análise, esta passagem para a esfera do colaborador tem apenas impacto na tributação do veículo, uma vez que o mesmo deixa de ser tributado em sede de IRC e passa a ser tributado na esfera pessoal, em IRS. Esta passagem do veículo para a tributação em IRS apenas poderá ser válida se existir um acordo escrito entre ambas as partes – empresa e colaborador.

O veículo passa a fazer parte do salário bruto do colaborador, sendo tributado de acordo com o seu escalão nas tabelas de retenção na fonte em vigor, bem como em sede de Segurança Social. Dependendo do enquadramento do colaborador nas tabelas de retenção na fonte, esta variação pode trazer poupanças significativas face à tributação em sede de IRC.

Utilizamos como base o Nissan Qashqai para ilustrarmos o que poderia acontecer ao custo de utilização total caso o veículo fosse tributado na esfera do colaborador, em sede de IRS.

## TCO Mensal a cargo da empresa



### Sede de Tributação

Modelo de Aquisição	IRC	IRS	Variação
<b>Renting</b>	479 €	453 €	-10%
<b>Aq. própria</b>	612 €	528 €	-14%
<b>Leasing</b>	605 €	522 €	-14%



A tributação a cargo da empresa reduz com um impacto significativo no custo por veículo: o valor de tributação autónoma que incide sobre todos os custos relacionados com o veículo deixa de existir. Ainda assim, como o veículo passará a ser tributado em esfera de IRS, o colaborador verá uma redução do seu salário líquido, o que normalmente não é visto com bons olhos pelo mesmo, chegando mesmo a desfazer a ideia positiva sobre a atribuição de veículo.

De forma a compensar esta perda de rendimento líquido que o colaborador poderá vir a ter, a empresa poderá aumentar também o seu salário bruto, sendo que desta forma a alteração de tributação deixa normalmente de ser compensatória para a empresa.

Considerando um colaborador com um salário bruto de 2.500€ ao qual é dado como benefício salarial um veículo Nissan Qashqai que será tri-

butado na sua sede de IRS, o colaborador terá um custo líquido extra mensal de 60€<sup>2</sup>. Para que a empresa compense esta perda ao colaborador terá de aumentar o seu salário mensal em 131€ brutos, passando o mesmo a receber um valor mensal de 2.631€. Desta forma, somando estes 131€ ao TCO mensal do veículo para a empresa o custo será ainda maior do que a tributação em IRC.

<sup>2</sup> Para mais detalhes ver pressupostos em anexo.

## TCO Mensal IRC vs. IRS



- Renting**
- Aq. própria**
- Leasing**

	IRC		IRS		
	Valor mensal suportado pela empresa (1)	Valor mensal suportado pelo colaborador (2)	Custo mensal total (1) + (2)	Valor extra dado ao colaborador para cobrir a perda líquida (3)	Custo total para a empresa (1) + (3)
<b>Renting</b>	479 €	60 €	539 €	131 €	670 €
<b>Aq. própria</b>	612 €	60 €	672 €	131 €	803 €
<b>Leasing</b>	605 €	60 €	665 €	131 €	796 €

# 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 se renovam 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 que temos vindo a analisar não é diferente. Existem diversas formas de gerir a aquisição de um veículo e também as particularidades da sua vida útil, sendo que analisámos e comparámos os três principais modelos: **aquisição própria, leasing e renting.**





**Para o Francisco e a sua equipa, a aquisição própria não é uma boa solução. Têm de estar focados no negócio e não andar a perder tempo a tratar de todos os serviços associados à utilização dos automóveis, como a sua manutenção, pneus, seguros...**

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.

Já no **leasing**, a propriedade do veículo é reservada ao seu cliente, significando que no fim do contrato de *leasing* o mesmo poderá adquirir o veículo ou optar por outra solução que mais conveniente lhe for. Neste modelo também a gestão da vida útil é da total responsabilidade do seu cliente e, portanto, os custos totais de utilização são normalmente mais elevados.

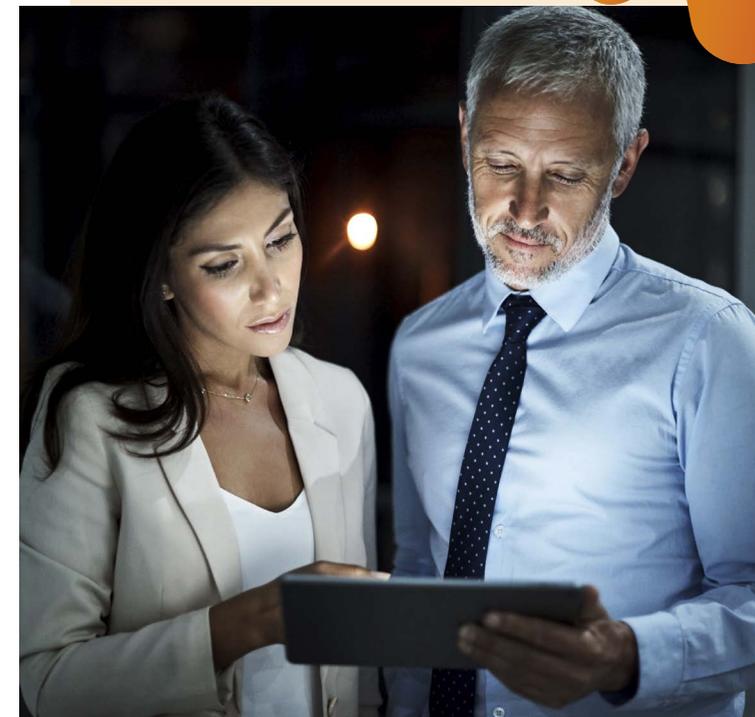
Nestes dois modelos são muito poucos os benefícios de economias de escala conseguidos, principalmente em clientes particulares, uma vez que cada veículo é gerido de forma individual. Também nestes dois modelos, o tempo despendido na gestão de cada veículo é considerável, que se transforma em custo quando falamos de um cliente empresarial, uma vez que os seus recursos humanos estão focados num tema que não é *core* para a organização.

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 total e posteriormente com custos de combustível e portagens; no caso de um cliente empresarial existem também poupanças ao nível da componente fiscal que devem ser tidas em conta.

É fulcral que todos os elementos sejam considerados na comparação dos modelos, mas é também óbvio que cada consumidor valoriza temas diferentes e, 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.

Normalmente o modelo de *renting* apresenta custos mais reduzidos quando corretamente comparado com os restantes modelos. Numa simples comparação, pensamos normalmente no custo mensal do *renting* versus o custo de financiamento da aquisição própria ou do *leasing*. 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.



**A equipa de gestão já se deu conta de que com o *renting* os custos de utilização são mais competitivos e têm maior flexibilidade. Vão poder alargar a frota sem necessidade de dar entrada, preservando a liquidez da empresa à medida que fazem uso de um serviço com (quase) tudo incluído...**

## Pressupostos do estudo

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/  
Leasing**

**Empresa**

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

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

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

**Restantes segmentos** 48 meses (4 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:**

- a) IVA sobre o custo mensal de locação e sobre todos os serviços utilizados no ciclo de vida (manutenção, pneus e veículo de substituição).**
- b) Tributação autónoma, aplicada apenas a empresas, de acordo com o Código do IRC, que prevê a tabela de dedução de acordo com o valor de aquisição do veículo:**

## Taxas de tributação autónoma

Este imposto incide sobre a globalidade do valor de renda mensal: custo de locação mensal, manutenção, reparações e pneus, seguro, veículo de substituição, Imposto Único de Circulação e IVA.

c) Excedente de amortização, aplicado também apenas a empresas, prevê que caso o valor de depreciação total do veículo seja superior a 25.000€, este mesmo diferencial entre o custo total e os 25.000€ seja tributado em sede de IRC (22,5%). No *renting*, apenas é amortizado o valor de utilização do veículo, ou seja, é apenas considerado o diferencial entre o valor de aquisição menos o valor residual.

Simplificando, obtemos o seguinte cálculo para o excedente de amortização no *renting*:

$$\begin{aligned} &\text{Excedente de amortização} = \\ &(\text{Valor de aquisição c/ IVA} - \text{Valor residual c/ IVA}) \\ &- 25.000\text{€} * \text{Taxa de IRC (22,5\%)} \end{aligned}$$

Valor de aquisição	Veículos ligeiros de passageiros	GPL e GNV	Híbridos <i>plug-in</i>	Veículos elétricos e ligeiros de mercadorias
Inferior a 27.500 €	10%	7,5%	5%	0%
Entre 27.500 € e 35.000 €	27,5%	15%	10%	0%
Superior a 35.000 €	35%	27,5%	17,5%	0%

\* Agravamento de 10% caso o sujeito passivo apresente prejuízos fiscais no período de tributação.



## Outros modelos de aquisição (Aquisição própria / Leasing)

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](http://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.** Imposto Único de Circulação real.





O **Custo de imobilização** inclui:

**a)** 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 compararam 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.



Os **Custos de gestão** incluem:

**a)** A gestão de um veículo é um grande consumidor de recursos, seja por via do acompanhamento de processos (reparações; sinistros; avarias; etc.), ou pela necessidade de gestão de faturas de vários fornecedores e venda do veículo usado. O custo mensal é calculado multiplicando a previsão de horas despendidas com estas tarefas por um custo médio por hora. Estimamos que, durante a vida útil do veículo irá despende 74 horas para a sua gestão. Considerámos um salário bruto médio de 1.200€ para um administrativo gestor de frota.



**Impostos:**

**a)** IVA sobre o valor de aquisição do veículo e sobre todos os serviços utilizados no ciclo de vida (manutenção, pneus e veículo de substituição). O valor de venda do usado é também alvo de IVA, neste caso a deduzir caso estejamos perante uma empresa;

**b)** Tributação autónoma, aplicada apenas a empresas, de acordo com o Código do IRC, que prevê a tabela de dedução de acordo com o valor de aquisição do veículo:

Este imposto incide sobre todos os custos relacionados com o veículo: custo financeiro mensal, manutenção, reparações e pneus, seguro, veículo de substituição, Imposto Único de Circulação e IVA.

**c)** Excedente de amortização, aplicado também apenas a empresas, prevê que caso o valor de depreciação total do veículo seja superior a 25.000€, este mesmo diferencial entre o custo total e os 25.000€ seja tributado em sede de IRC (22,5%).



LeasePlan

What's next?