

» PESADOS

Locarent preenche lacuna do mercado

RENTING DE PESADOS É UM PROJETO INOVADOR EM PORTUGAL

O Renting, também conhecido como aluguer operacional, é um contrato de aluguer de uma viatura a médio e longo prazo. Inclui todas as despesas associadas à utilização, manutenção e seguro da viatura, e o valor mensal (renda) fixo é definido no início do contrato com base na escolha da viatura, duração do contrato e quilometragem anual. Que a qualquer momento poderá ser alterado. Para o operador de transportes, a previsibilidade do custo mensal de uma nova ferramenta de trabalho deixa de ser um óbice ao desenvolvimento da sua atividade.

A Locarent, que está no mercado há 20 anos, trabalhando com viaturas ligeiras, está a preencher um vazio do mercado automóvel, ao iniciar um projeto, ainda recente, mas também inovador, de renting para veículos pesados, e simultaneamente para motocicletas. Diz-se focada nas PME, sem excluir qualquer que seja o profissional de transportes. Para já, firmou uma parceria com a IVECO Trucks, único parceiro à data neste segmento, e com quem se encontra plenamente satisfeita. Os resultados não tardaram a aparecer, pois são já 50 os contratos assinados, ou em vias de celebração.

Identificada a lacuna do mercado a respeito do segmento de pesados, a Locarent lançou a ideia para atuar em complemento à atual oferta. “Começámos do zero e o que nos guiou foi a construção de uma solução para os pesados o mais parecida possível com a solução que temos nos ligeiros. Porquê? Porque essa funciona, está testada, portanto vamos construir uma solução para pesados – das 7 às 45 toneladas”, precisa Filipe Salgado, diretor

comercial da Locarent.

A construção de parcerias com os fabricantes levou a empresa até à IVECO, que se mostrou muito receptiva à ideia, pois “tinha a necessidade de ter uma solução de renting para os clientes”. Mais tarde, eventualmente, será de equacionar idênticas parcerias com outras marcas, esclarece o diretor comercial. E como funciona o negócio? “O cliente que adquira o nosso renting tem a viatura IVECO e tem assegurado o plano de manutenção da marca, neste caso o plano VIP. A IVECO tem várias categorias de plano de manutenção, mas o que nós asseguramos é aquele que cobre a maioria das situações. E depois fomos encontrar também parceiros para cobrir o resto de serviços, para além do financiamento e da manutenção, também o seguro, os pneus, a viatura de substituição, quando se aplica”, junta Filipe Salgado.

QUEM PROCURA O RENTING?

Já são 50 as negociações já fechadas, ou a aguardar conclusão. E quem as procura fá-lo por entender que as viaturas pe-

sadas têm um custo muito significativo, nunca inferior a 100 mil euros (no caso de uma viatura de 45 toneladas). Admitindo que 10 camiões orçarão em 1 milhão de euros, tal investimento, se for financiado em leasing, cria um aumento de responsabilidades, até mesmo junto do Banco de Portugal, pelo que o renting, na prática, é apenas uma renda, uma prestação no serviço que ocorre, e uma vantagem inequívoca para as empresas que têm que aumentar a frota. E se ideia é aumentar a frota, pontualmente, por um período curto, de 6 meses apenas, não se justifica fazer este negócio em renting. Como explica o diretor comercial da Locarent, o nosso negócio faz-se num prazo entre os 4 e os 7 anos procurando encontrar a melhor renda, combinando prazo e quilómetros.” Queremos ser uma solução de financiamento diferente. E as empresas começam a aperceber-se que tudo o que é investimento direto que não são ‘core’ do negócio, é pouco eficiente.” Para Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, refere complementarmente que “esta solução também ajuda a libertar meios para o negócio core das empresas, pelo que estas soluções de longo prazo nos pesados fazem todo o sentido.”

Aqueles dois quadros da empresa não diabolizam o leasing – ao fim e ao cabo, os acionistas da Locarent (Caixa Geral de Depósitos e Novobanco) também trabalham esta solução, entre outras –, antes enfatizam que, quando oferecem um pesado, oferecem previsibilidade, pois o cliente saberá perfeitamente que amanhã, se o motor partir – e eles par-



tem – aquele estará coberto pelo contrato, que prevê também manutenção preventiva e corretiva. “ Na prática, o que estamos a dizer é que a renda é X e não muda. Durante estes anos vai ter isto. Tem X quilómetros para fazer, tem X anos para utilizar a viatura. Isso é muito importante. Essa previsibilidade associada à capacidade de planeamento que isto aporta à atividade do cliente é crucial”, especifica Filipe Salgado.

Maurício Marques junta outro ponto não menos importante à questão: As frotas já não têm de se eternizar por 10, 15 ou 20 anos. Agora o renting permite que o cliente mantenha uma frota de ‘cara lavada’ permanentemente. Optando por contratos de médio prazo, as empresas têm a todo o momento uma frota renovada, atual e segura, beneficiando dos serviços de manutenção associados.

BENEFÍCIOS MANTIDOS

Outra questão que o diretor comercial da Locarent julga pertinente tem a ver com a manutenção dos benefícios: “Têm surgido perguntas por parte dos nossos clientes relativamente ao enquadramento de um conjunto de benefícios, como a questão do gasóleo, onde as empresas têm um benefício. Aparentemente estava a instituir-se a ideia de que era preciso ser titular da propriedade para poder

ter esse benefício. Não é verdade. De facto, em renting, os nossos clientes não perdem os benefícios que têm atualmente no caso do gasóleo. E a mesma coisa se passa com a questão do IUC, que não agrava, pois acaba por ser enquadrado da mesma forma em função daquilo que é a atividade da empresa. Ou seja, na prática o renting não traz nenhuma penalização para o nosso cliente pelo facto de não ser propriedade da empresa.

Para já, a oferta dos pesados IVECO pela Locarent, situa-se nas viaturas entre as

7 e 45 toneladas, diesel, GNV e Bio-GNV. Quanto às viaturas eletrificadas, a Locarent apenas aguarda que a oferta seja preenchida pela IVECO para logo as integrar no seu portfolio. Para a Locarent é indiferente a viatura ser a gás, a diesel ou elétrica.

FLEXIBILIDADE CONTRATUAL

Mas se o cliente realizar um contrato por sete anos - o ponto de maior equilíbrio, segundo os quadros da Locarent, mais benéfico para o cliente, sê-lo-á com a duração de 48 a 84 meses, dependendo da quilometragem contratada – e a meio do caminho, por alguma razão, seja porque fez muitos mais quilómetros nos primeiros 3 anos, seja porque deixou de precisar daquela tipologia de viatura, a oferta da Locarent é completamente flexível. “Em qualquer momento podemos interromper o contrato, mudar para outra tipologia de viatura, aumentar os quilómetros, reduzir os quilómetros. O cliente não fica amarrado ao contrato. Devolve aquela viatura e vai buscar outra maior. Ou o inverso. Ajusta-se o contrato e pronto. É algo que valoriza a solução do renting e a própria relação com o cliente, que faz parte do universo das pequenas e médias empresas, afinal, o que constitui o tecido empresarial português. São essas, provavelmente, as empresas que precisam mais de uma solução desta natureza”, diz Filipe Salgado. ■

Há 20 anos no negócio da mobilidade

A Locarent está a completar 20 anos de atividade, sempre no negócio da mobilidade, e sempre inteiramente com capitais portugueses. Formada pela associação entre a Caixa Geral de Depósitos e o Novo Banco (então ainda Banco Espírito Santo), e com participação de Vasco Mendes de Almeida. Segundo Maurício Marques, responsável pelo marketing, é uma empresa jovem, formada por gente jovem e dinâmica, focada essencialmente ou exclusivamente no negócio doméstico, e que é autónoma, pois não está dependente de qualquer casa-mãe internacional. À chegada do renting para pesados juntou-se o renting para motociclos, através de uma parceria com a Honda. Com 3600 clientes e 16 mil veículos sob frota, de A a Z, dispõe de todas as marcas e modelos, até os mais difíceis, sendo que os veículos eletrificados ou PHEV já representam um número significativo da carteira de contratos. São vários os canais disponíveis para chegar à Locarent. No caso dos pesados, a começar pela IVECO, naquelas entidades bancárias, pelo site, LinkedIn, ou por via telefónica.