



Luís de Carvalho, administrador da Locarent, defende

## “Renting será instrumento acelerador da recuperação económica”

A forte crise económica resultante do impacto da pandemia de Covid-19 na atividade empresarial vai ter no renting automóvel aliado na recuperação, de acordo com Luís de Carvalho, administrador da Locarent. “O renting, que se foca no uso, em detrimento da posse, vai ser um importante instrumento acelerador da recuperação económica, porque envolve um investimento financeiro muito menor do que a aquisição. Em gestão aprendemos que devemos comprar o que se aprecia (mesmo com recurso ao crédito tradicional) e devemos alugar o que se deprecia. Ora, o automóvel desde que se compra só deprecia, pelo que a melhor solução é alugar, com os serviços flexíveis e integrados que o renting oferece”, indica, em entrevista à “Vida Económica”, o administrador da gestora de frotas detida por Caixa Geral de Depósitos e Novo Banco.

AQUILES PINTO  
aquilespinto@vidaeconomica.pt

### Vida Económica – A Locarent logrou manteve a operacionalidade durante a pandemia de Covid-19?

**Luís de Carvalho** – A Locarent ativou de imediato o seu plano de contingência, estando a operar com mais de 90% dos seus colaboradores em regime de teletrabalho. Todos os serviços mantêm-se operacionais, ainda que, pontualmente, com tempos de resposta mais alargados (entregas, manutenções, etc.), fruto das limitações à circulação impostas, nomeadamente nos nossos fornecedores e parceiros. Por exemplo, ao nível da devolução de viaturas, substituímos na íntegra a devolução nos nossos centros técnicos pela devolução na morada indicada pelo cliente, mitigando, assim, os riscos de contágio. Temos todos os nossos serviços operacionais. É também importante referir que estamos também a servir novos clientes, porque há setores de atividade, nomeadamente os diretamente envolvidos no combate à pandemia e os serviços prioritários definidos pelo Governo, que têm nesta fase necessidades acrescidas. A prioridade e a atenção é ainda maior nestes casos.

### VE – Já consegue fazer uma previsão de 2020?

**LC** – É ainda prematuro avaliar. Aguardamos com expectativa as revisões do crescimento do PIB que deverão ser realizadas nas próximas semanas. Nesta fase, estamos focados em manter a companhia operacional, com bons níveis de serviço e de resposta, e em encontrar, para cada cliente, a melhor solução para os problemas concretos que atravessam.

### VE – Perspetiva dificuldades acrescidas de cobrança devido ao



Luís de Carvalho refere, a propósito da previsão para 2020, ser “ainda prematuro avaliar”.

### impacto da pandemia nas empresas e famílias clientes?

**LC** – As dificuldades de cobrança, neste contexto, são transversais a toda a economia. Ninguém, por melhores que possam ser as suas ferramentas de aferição de risco, pode ficar imune a uma crise desta magnitude, que já foi comparada à maior crise do pós-guerra. Caberá a todos contrariar estas previsões mais pessimistas e, da nossa parte, acreditamos que saberemos encontrar as soluções concretas que mitiguem consideravelmente estes impactos para todas as partes. Há, seguramente, um pós-Covid-19 e a prioridade é ajudar as empresas a manterem-se vivas durante este período de contração económica, e com o mínimo de impactos no emprego, para que a recuperação possa ser o mais rápida e sustentável possível.

### VE – Pode avançar exemplos de medidas que estão a tomar nesse sentido?

**LC** – Estamos a falar com os nossos clientes para perceber as dificuldades específicas de cada um. Os problemas não são todos iguais porque os impactos não são uniformes em todos os setores. Há setores que têm a sua atividade obrigatoriamente encerrada, outros estão a laborar parcialmente e outros setores, infelizmente poucos, estão com maior atividade. A robustez financeira das empresas também não é uniforme, exigindo soluções naturalmente distintas. As medidas já apresentadas pelo Governo, nomeadamente o lançamento das linhas Covid-19 e as medidas no domínio laboral e fiscal, apesar de ainda serem insuficiente, são já um auxílio importante para assistir nas necessidades imediatas.

### VE – Renting de usados, prolongamentos de contratos e até complementaridade de oferta com partilhas de veículos na empresa cliente. Estes, entre outros, exemplo de flexibilização da oferta de aluguer operacional serve, também, de auxílio aos clientes?

**LC** – Sem dúvida. O renting é, por definição, uma solução flexível, pelo que todas essas

soluções fazem nesta altura ainda mais sentido.

### VE – A previsibilidade dos valores residuais será um desafio adicional?

**LC** – A incerteza é, por definição, um inimigo da economia e dos negócios. Naturalmente que o momento de incerteza que vivemos, com impactos globais ainda por antecipar e quantificar, não facilitam previsões. Vamos ter de esperar, com atenção, mas também com serenidade, os próximos meses. Acreditamos, contudo, que esta crise vai potenciar a aceleração da valorização dos valores residuais dos veículos elétricos e plug-in, a nova geração automóvel.

### VE – No caso dos automóveis em contrato, essa questão coloca-se com ainda maior ênfase?

**LC** – É um desafio.

### VE – E o escoamento dos usados provenientes de contrato, será, de igual modo, alvo de disrupção?

**LC** – É ainda prematuro antecipar. Dependendo da capacidade de recuperação da economia no pós-crise.

### VE – O renting automóvel poderá, após o pico da crise, ser um aliado das empresas para renovação de frotas automóveis?

**LC** – O renting, que se foca no uso, em detrimento da posse, vai ser um importante instrumento acelerador da recuperação económica, porque envolve um investimento financeiro muito menor do que a aquisição. Em gestão aprendemos que devemos comprar o que se aprecia (mesmo com recurso ao crédito tradicional) e devemos alugar o que se deprecia. Ora, o automóvel, desde que se compra, só deprecia, pelo que a melhor solução é alugar, com os serviços flexíveis e integrados que o renting oferece. Temos assim um empenho e um compromisso redobrado em divulgar e assessorar nas soluções que se adequem a cada necessidade concreta. Em conjunto, vamos todos superar esta crise e por isso dizemos “Avançamos Juntos!”.

# FROTAS

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica n.º 1830, de 24 de abril 2020, e não pode ser vendido separadamente



Simulação da LeasePlan para a "Vida Económica"

## Renda mensal de viatura em renting entre 347 e 1582 euros

Pág. 3



António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF, indica

**Previsões para 2020 no renting dependentes da duração da interrupção económica**

Pág. 2



Pedro Pessoa, diretor comercial da empresa, informa

**LeasePlan prolonga contratos para assegurar mobilidade de clientes**

Pág. 3

João Soromenho, diretor comercial da Arval Portugal, garante

**"Estamos apostados em ser um parceiro no apoio às empresas"**

Pág. 4



Luís de Carvalho, administrador da Locarent, defende

**"Renting será instrumento acelerador da recuperação económica"**

Pág. 5

## EDITORIAL

### Dias difíceis de mangas arregaçadas

AQUILES PINTO  
jornalista



Este foi o suplemento de frotas mais difícil que alguma vez publicámos. Desde 2001 que a "Vida Económica" acompanha o setor do renting automóvel, tanto na edição semanal como em dois suplementos por ano.

A edição deste especial começou a ser trabalhada no pico da pandemia de Covid-19 que assola Portugal e o mundo. Dada a

abrupta travagem no investimento publicitário dos nossos habituais parceiros, chegámos a pensar não avançar com o suplemento. Rapidamente, porém, optámos por avançar "sozinhos".

Apesar da crise provocada pela pandemia de Covid-19, a "Vida Económica" pretende continuar ao lado dos leitores, das empre-

sas e dos empresários, noticiando a atividade económica portuguesa. Por esse motivo, decidimos manter a publicação do dossier deste frotas. Os tempos são diferentes e afetam muitos setores e a periclitante imprensa de forma especial. A opção foi continuar a disponibilizar informação profissional ao mercado, na esperança que, passada a tem-

pestade, a bonança venha em forma de mais vendas e assinaturas, mas também de mais investimento publicitário. Contamos com esse apoio no fim desta crise.

As vendas de automóveis e a produção do renting entrou em modo "marcha-atrás". Os operadores são, porém, resilientes e o mercado vai, como já fez no passado, dar a volta.