

ESPECIAL

RENTING

Entrevista:
ALF estima
crescimento
a dois dígitos
em 2018

P 14/V

Fórum:
Soluções à altura
das necessidades
do mercado
nacional

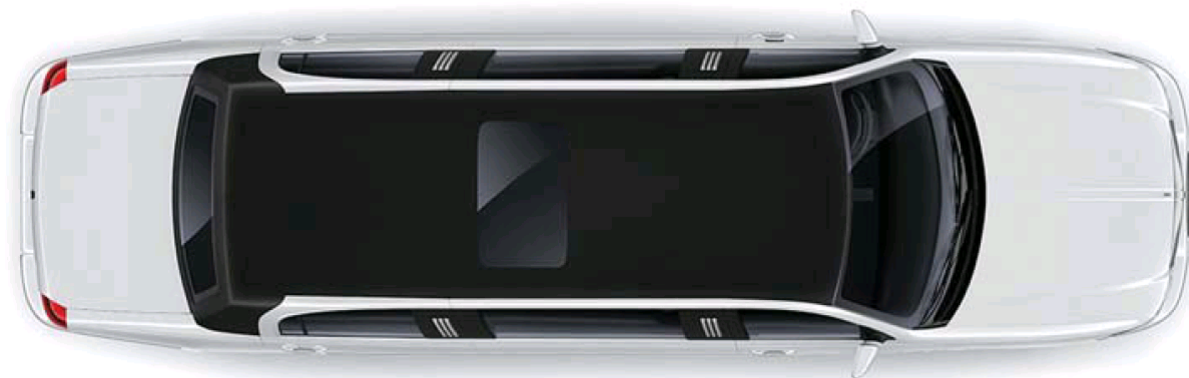
P 16/VII

Os serviços estão a alterar o mercado

O valor dos serviços associados à utilização de bens em mercados como o do automóvel e das tecnologias de informação e comunicação estão a ter influência no próprio mercado do financiamento especializado. P 11



ESPECIAL RENTING



Serviço está a alterar mercado do renting

Depois da crise, o mercado do renting - automóvel e de equipamento - tem crescido. Beneficia da melhoria do enquadramento económico, mas também de uma mudança de conceito: mobilidade e TIC são cada vez mais encaradas como serviço.

MANUEL RIFER
 mrefer@jornaleconomico.pt

A atividade de renting está em crescimento no mercado português, beneficiando da melhoria do enquadramento económico, mas também da evolução do modelo de negócio de sectores em que o uso temporário de um ativo - e dos serviços associados a essa utilização - se tornou mais racional do que a aquisição.

Além disso, tanto no renting automóvel, como no renting de equipamento, também existiu, de alguma forma, um ganho relativo, por que este tipo de instrumento financeiro permite diluir o investimento, assegurando liquidez, e é dedutível como custo operacional. Dado o tipo de crise que a economia portuguesa atravessou - que, em primeiro lugar, foi financeira -, o recurso ao renting (tal como o leasing) permitiu a muitas empresas contornar o estrangulamento existente no acesso ao crédito, derivado do momento de crise profunda por que passavam as instituições financeiras, e manter e desenvolver a atividade.

Entre 2009 e 2013, a economia portuguesa sofreu quatro anos de recessão, tendo, em 2012, registado a

mais profunda contração do Produto Interno Bruto (PIB) em 40 anos, com uma quebra registada superior a 4%. Olhando para os dados do mercado do renting automóvel - porque inexistem dados consolidados para o renting de equipamento - regista-se que os anos de crise do sector foram em 2011, com um decréscimo de 5%, e especialmente em 2012, o pior ano para a comercialização de automóveis em três décadas, com uma quebra anual de cerca de 40%. Desde esse período, o crescimento registado no renting automóvel tem sido robusto. Em 2013, segundo os dados da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF), inverteu-se a tendência, com a produção a crescer 3,2%, face ao ano anterior, para 366,1 milhões de euros, puxada pelo renting de viaturas comerciais, que registou um crescimento de 23,2%. No total, o sector foi responsável pela aquisição de 19.554 viaturas. No ano seguinte, a produção total cresceu 31,1%, para cerca de 480 milhões de euros. Em 2015, voltou a crescer, ainda a dois dígitos, o mesmo acontecendo em 2016, quando o aluguer operacional de viaturas (assim também se denomina o renting automóvel) foi um dos protagonistas do financiamento especializado em Por-

tugal, com uma expansão de 15,1%, para uma produção de 624 milhões de euros, com 31.840 novas viaturas adquiridas.

Os últimos dados da ALF confirmam a manutenção da tendência de expansão, ainda que a um passo mais lento: no primeiro semestre de 2017, a produção cresceu 0,3%, face ao período homólogo, para 277 milhões de euros. Esta é, também, a tendência no renting de equipamento: Marco Souta, director-geral da Grenke Portugal, diz que "o ano de 2017 irá

deixar indicadores muito positivos para o desenvolvimento do produto renting no mercado português". A sua empresa é líder de mercado e espera crescer 15%.

O futuro da utilização de bens como um serviço

O renting automóvel, como o renting de equipamentos - especialmente no mercado das tecnologias de informação - beneficiam de uma alteração estrutural: cada vez mais, a mobilidade e as TIC são vistas como um serviço. E a forma de financiamento reflete esta mudança.

António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF responsável pelo setor do renting, diz ao Jornal Económico que este instrumento financeiro "é hoje um dos principais meios de acesso à mobilidade automóvel, permitindo transformar custos variáveis em fixos, melhorar a planificação financeira e promover uma maior utilização de viaturas elétricas e híbridas".

"O cenário da mobilidade está a mudar rapidamente" a tudo converge para a criação de um novo paradigma, "no qual o modelo tradicional de 'buy-to-drive' está a ser complementado por uma variedade de soluções 'on-demand' da mobilidade

como um serviço", defende Pedro Pessoa, diretor da Leaseplan.

O facto é que este instrumento financeiro permite às empresas obterem um nível de operacionalização e capacidade de modernização e de adaptação à conjuntura que é difícil de alcançar através de outros meios. Além disso, pela sua natureza, vem acompanhado por serviços de consultoria, que acrescentam valor além de uma simples aquisição.

Está a ser feito caminho, mas ainda é necessária uma mudança cultural. "Sendo inegável que se assiste a uma mudança gradual de mentalidades em que o serviço e o usufruto ganham cada vez mais relevância face à posse, não deixa de ser verdade que em muitos casos o 'não deter a posse' é uma barreira difícil de transpor", diz Vasco Seco Rodrigues, administrador da Newrent.

Nesta edição, Paulo Martins, administrador da Machrent, diz, ainda, que instrumentos financeiros como o renting são outra forma de olhar para a economia e ajudam, também, ao cumprimento de objectivos ambientais. Defende que temos de passar para outro tipo de gestão dos recursos, de uma "mudança social da propriedade dos bens para o acesso aos bens". ●

No primeiro semestre de 2017, a produção cresceu 6,3%, face ao período homólogo, para 277 milhões de euros. Esta é, também, a tendência no renting de equipamento

ENTREVISTA ANTÓNIO OLIVEIRA MARTINS Vice-presidente da ALF

“Esperamos um crescimento perto dos dois dígitos”

A perceção dos benefícios do renting tem-se generalizado, considera António Oliveira Martins, vice-presidente da associação do setor.

SÓNIA BEXIGA
sbexiga@jornaleconomico.pt

A Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) tem 33 anos de existência e é a associação mais representativa do financiamento especializado em Portugal. Entre os seus 34 associados, que correspondem à quase totalidade do mercado, encontram-se as principais instituições que exercem locação financeira, factoring e renting, especialmente o aluguer operacional de viaturas.

Depois dos anos de crise de 2011 e 2012, o sector tem crescido de forma clara. Em entrevista ao Jornal Económico, António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF responsável pelo sector do renting, diz que se tem generalizado “a perceção dos benefícios associados ao renting, sobretudo devido à sua maior versatilidade, flexibilidade e abrangência relativamente a outras formas de acesso ao automóvel”. O mesmo acontece no que respeita ao acesso ao equipamento e, especialmente, ao acesso à modernização em tecnologias de informação.

Oliveira Martins espera que o sector cresça este ano a um ritmo perto dos dois dígitos, em linha com o que aconteceu em 2016. E afirma-se moderadamente otimista para a evolução do sector no próximo ano, dependendo da evolução do enquadramento fiscal, que está a ser definido na Assembleia da República, no quadro do Orçamento do Estado para 2018 (OE 2018).

Como o Jornal Económico noticiou, a receita que o Estado deverá obter com os impostos relacionados com a aquisição e a utilização de automóveis vai aumentar 6,49% no próximo ano, face à estimativa para 2017, a uma velocidade que quase duplica o ritmo de crescimento nominal que o governo

prevê para o produto interno bruto (PIB) em 2018.

Segundo o relatório do OE 2018, em conjunto, a arrecadação dos impostos sobre os combustíveis (ISP), sobre veículos (ISV) e único de circulação (IUC) deverá totalizar 4,77 mil milhões de euros. Este valor representa um peso de 11,08% do total da receita fiscal do Estado em 2018 e um crescimento de 0,46 pontos percentuais, face à fatia que representava em 2017.

Só que, “dependendo da dimensão do aumento de carga fiscal, poderá existir uma tendência de retração nas renovações de frotas ou na diminuição das gamas das viaturas adquiridas”, com reflexos no renting, diz o vice-presidente da ALF.

Como caracteriza a evolução do renting em Portugal?

Aos poucos tem-se generalizado a perceção dos benefícios associados ao renting, sobretudo devido à sua maior versatilidade, flexibilidade e abrangência relativamente a outras formas de acesso ao automóvel, por isso a procura por este tipo de solução tem vindo a aumentar.

As estimativas da ALF indicam que até ao final do primeiro semestre deste ano o total de viaturas novas adquiridas em renting foi de 14.684, o que traduz num crescimento de 6,8% face ao período homólogo do ano anterior e corresponde a uma produção de 277 milhões de euros, ou seja, mais 6,3%. Já a frota automóvel de passageiros e comerciais gerida em renting no final do primeiro semestre integrava 102.579 viaturas no valor de 1,5 mil milhões de euros, o que representa um aumento de 10% e 15,3%, respetivamente.

Esta evolução está alinhada com as vossas estimativas?

A expectativa para este ano de 2017

“

Aos poucos tem-se generalizado a perceção dos benefícios associados ao renting, sobretudo devido à sua maior versatilidade, flexibilidade e abrangência

As empresas vêm, cada vez mais, o renting como uma solução muito competitiva de controlo e previsibilidade de custos





Foto: opdata

era de crescimento a um ritmo semelhante ao verificado a 2016.

No primeiro semestre de ano, as estimativas da ALF confirmam que o renting continua a afirmar-se como um instrumento muito importante para as grandes empresas e para as Pequenas e Médias Empresas (PME), um segmento de mercado que aposta cada vez mais nos serviços oferecidos pelos nossos associados.

De salientar que o renting permite a transferência para terceiros dos riscos inerentes à gestão de uma frota, a racionalização dos recursos alocados à gestão da mesma e um maior controlo sobre os custos, fatores essenciais também para as PME e que têm levado cada vez mais os empresários a optar por esta modalidade. As expectativas para os restantes meses de 2017 não divergem significativamente da realidade verificada até ao final de junho deste ano. Esperamos um crescimento perto dos dois dígitos, alavancado em grande parte pela crescente adesão de novos clientes ao renting.

Como se caracteriza a procura? Que atividades económicas mais o utilizam?
Como referi, aos poucos tem-se

generalizado a perceção dos benefícios do renting, o que tem permitido que diferentes segmentos de clientes entendam melhor a oferta, sendo hoje uma solução tanto para grandes empresas, PME e até particulares.

Que vantagens e benefícios

acrescenta hoje o Renting à gestão, particularmente das PME?

As empresas vêem, cada vez mais, o renting como uma solução muito competitiva de controlo e previsibilidade de custos. A possibilidade de financiamento a 100%, sem entrada inicial, a transferência para terceiros dos riscos inerentes à gestão de uma frota são fatores essenciais para as pequenas e médias empresas.

Como perspetiva a evolução do renting em 2018?

Tendo em conta a confiança que as empresas têm nos serviços prestados pelo setor do renting, estamos, para já, moderadamente otimistas e esperamos que, tal como em 2017, o segmento continue a registar um crescimento sustentável, isto, se a versão definitiva do Orçamento do Estado para 2018 relativa ao setor automóvel não agravar significativamente o custo de utilização de um automóvel.

Dependendo da dimensão do aumento de carga fiscal, poderá existir uma tendência de retração nas renovações de frotas ou na diminuição das gamas das viaturas adquiridas. ●

“

Dependendo da dimensão do aumento de carga fiscal, poderá existir uma tendência de retração nas renovações de frotas ou na diminuição das gamas das viaturas adquiridas

FLEXIBILIDADE IMPULSIONA SUCESSO DO RENTING

O renting vive uma fase de “clara expansão”, dinamizado por uma procura oriunda das mais diversas atividades económicas que mostra estar mais informada sobre o potencial do setor. O futuro passa por questões como a regulamentação ou o vencer o cultural sentimento de posse. Para uns são barreiras por ultrapassar, para outros, simples ajustes às necessidades do mercado.

1 COMO PERSPETIVA O DESENVOLVIMENTO DO SETOR?



PAULO MARTINS
Administrador
da Machrent

PENETRAÇÃO EM PORTUGAL DEVE RONDAR 25%

1 - Consideramos que o setor do aluguer de equipamentos terá, a nível global, um desenvolvimento sustentado muito significativo. Isto porque o aluguer tem vindo a ser selecionado de forma crescente como a melhor solução para o fornecimento dos equipamentos necessários para operacionalizar as atividades nucleares de diversas entidades. Qualquer que seja o setor onde estejam inseridas (construção, indústria, agricultura, eventos, etc.), as principais empresas, públicas ou privadas, reconhecem que o aluguer de equipamentos fornece a resposta mais segura, produtiva, flexível e sustentável às suas necessidades. Todavia, existem países em que a taxa de penetração do aluguer de equipamentos é ainda reduzida, existindo por isso ainda espaço para desenvolvimento por via da melhor proposta de valor desta solução. Em Portugal, estima-se que a referida taxa de penetração seja cerca de 25% daquilo que aconteceu em países mais desenvolvidos como é o caso da Inglaterra e EUA. Simultaneamente, o aluguer é a solução que conseguirá responder aos requisitos cada vez mais exigentes resultantes quer das políticas de sustentabilidade quer das principais tendências mundiais

2 QUAIS AS PRINCIPAIS BARREIRAS AO DESENVOLVIMENTO?



Picture



PEDRO PESSOA
Diretor Comercial
da LeasePlan em Portugal

RENTING SEM BARREIRAS COM RESPOSTAS À ALTURA

1 - O cenário da mobilidade está a mudar rapidamente – desde a ascensão da economia de partilha (‘car sharing’, ‘ride hailing’), ao desenvolvimento de carros sem condutor, à transição para veículos com baixas emissões, entre outros. Todas estas tendências estão a combinar-se para criar um novo paradigma de mobilidade no qual o modelo tradicional de ‘buy-to-drive’ está a ser complementado por uma variedade de soluções ‘on-demand’ da mobilidade como um serviço. O futuro assegura novos tipos de frotas, como frotas de veículos autónomos, em áreas urbanas geridas por entidades públicas ou num modelo de gestão partilhado. Além disso, o processo de compra ou aluguer de um carro está a tornar-se mais digital.

2 - Não vemos barreira ao desenvolvimento do renting. A oferta tem evoluído à medida das necessidades dos clientes e é cada vez mais abrangente, por forma a proporcionar uma experiência de renting personalizada, completa e sem complicações. No caso da LeasePlan Portugal, posso dar o exemplo de serviços como o ‘SafePlan’, um programa de prevenção rodoviária que dá resposta às preocupações das empresas com a segurança dos seus condutores, reduzindo ainda os custos com sinistros. De destacar ainda a ‘LeasePlan Telematics’, um dispositivo que, ao estar instalado no veículo, permite ao gestor acompanhar e gerir com mais eficiência os indicadores da sua frota.

associadas ao desenvolvimento da humanidade. Se nenhuma ação fosse tomada, as estimativas da OCDE preveem que a União Europeia poderia gerar mais 45% de resíduos em 2020 que os verificados em 1990. Este crescimento insustentável está a obrigar o mundo a passar de uma economia tradicional de desperdício para um sistema que permita um desenvolvimento económico e material sem agredir o meio ambiente, usando os recursos naturais de forma inteligente para que eles se mantenham no futuro e não se comprometam o futuro das próximas gerações. Para que tal aconteça é vital uma mudança social da propriedade dos bens para o acesso aos bens. Este é o caminho que tem vindo a ser percorrido por vários novos negócios de sucesso com é o caso da Uber e DriveNow. E muitos outros, como o aluguer de equipamentos, continuam e continuarão a ser criados e/ou desenvolvidos com o objectivo de permitir a partilha de recursos e a

sua utilização mais eficiente, eficaz e sustentável.

2 - O desconhecimento pelos gestores do custo real de se possuir e operar um equipamento (‘Total Cost of Ownership’ - TCO), constitui uma das principais barreiras ao melhor desenvolvimento do setor. A cultura de posse existente em muitos países, como é o caso de Portugal, e a utilização só do preço e eventualmente da taxa de juro constitui um critério muito incompleto para a melhor tomada de decisão sobre o modelo de fornecimento de equipamentos para as suas atividades. De facto, para além das referidas variáveis financeiras importa também quantificar todos os restantes custos que deverão ser imputados a todo o período de tempo em que tal equipamento está alocado a determinado projeto (seguros, certificações, prazos de entrega dos equipamentos, assistência técnica, peças, eventuais imobilizações, transporte, consumos de energia, produtividade, entre outros). A

centralização das funções de ‘procurement’ em departamentos ou pessoas que não estando devidamente informadas sobre o desempenho e custos de operação dos equipamentos no terreno, ajudam a negligenciar o TCO e a concentrar uma excessiva ponderação no preço como critério para tomadas de decisão. Adicionalmente, a falta de adequada formação dos operadores, a ineficaz legislação/regulamentação aplicada à utilização segura e produtiva dos equipamentos e a não uniformização das condições gerais de aluguer pelas principais alugadoras, constituem também barreiras adicionais ao desenvolvimento do setor. Equipamentos no valor de muitas dezenas de milhares de euros são entregues a operadores que não tendo a formação específica e adequada, não só colocam em risco a segurança de tudo e todos como também não conseguem tirar partido de todas as capacidades dos equipamentos, designadamente a produtividade.



VASCO SECO RODRIGUES
Administrador
da Newrent

CRESCENTE EXTERNALIZAÇÃO DE SERVIÇOS

1 - Após um período de notório abrandamento devido à recessão que atravessámos, temos assistido nos últimos três a quatro anos a uma evolução favorável bastante significativa. De facto, a partir de 2013/2014 iniciou-se um período de recuperação, com evoluções positivas ao nível dos principais indicadores macroeconómicos. É importante realçar que em termos gerais, o setor da locação operacional dirige-se essencialmente a empresas. Este é um setor "business to business" e a Newrent em particular, porque trabalha exclusivamente com climatização, mobiliário de escritório e equipamentos diversos para empresas, bem como equipamentos médicos, tem a sua atividade muito condicionada pelo desenvolvimento do mercado empresarial. Neste sentido, sendo expectável a manutenção ou mesmo uma melhoria do cenário macroeconómico atual, inevitavelmente vamos assistir a um crescimento do mercado empresarial, o qual, por si só, originará um crescimento do setor. Também temos assistido ao longo dos últimos anos a uma mudança de mentalidade por parte dos decisores das empresas, que passa por privilegiar mais a qualidade do serviço e, concretamente na atividade da Newrent, o usufruto dos equipamentos instalados em detrimento da sua propriedade. Esta mudança de mentalidade traduz-se assim numa tendência crescente em as empresas externalizarem serviços fora do seu "core business", significando desta forma um elevado potencial de crescimento para a nossa atividade, tanto na oferta de equipamentos que a tornamos disponíveis quanto em novos equipamentos que no futuro possamos vir a disponibilizar.

2 - Para além da pequena dimensão do mercado nacional, existem em nosso entender três tipos de barreiras distintas ao desenvolvimento do setor. Em primeiro lugar o aspeto que podemos denominar como "cultural" e que se prende com o sentimento de posse. Sendo inegável que se assiste a uma mudança gradual de mentalidades em que o serviço e o

usufruto ganham cada vez mais relevância face à posse, não deixa de ser verdade que em muitos casos o "não deter a posse" é uma barreira difícil de transpor. Outra barreira muito importante é a falta de conhecimento. É relativamente comum encontrar situações em que se procura chamar locação operacional a situações de venda e prestações ou que se confunde locação operacional com locação financeira com um serviço de manutenção. Sendo certo que existem vantagens e desvantagens em todos os tipos de locação, seria muito importante para um potencial locatário conhecê-las. Também a falta de regulamentação que defina claramente o que é uma locação operacional constitui uma barreira ao desenvolvimento do setor. Do mesmo modo, a falta de uma fiscalização mais assídua, por parte das autoridades competentes ao cumprimento de legislação específica para alguns tipos de equipamentos passíveis de locação, cria distorções no mercado na medida em que tendo custos e sendo integralmente cumprida pelo locador, em muitos casos, é pouco ou nada valorizada pelo locatário o qual facilmente encontra alternativas. A inexistência ou fraca regulamentação bem como a inexistência ou fraca fiscalização de legislação existente, constituem assim, também, barreiras importantes ao desenvolvimento do setor.



MARCO SOUTA
Diretor-geral
da Grenke Portugal



ANDRÉ MESQUITA
Sales-director
da Granke Portugal

2018 VAI SER UM ANO DE CRESCIMENTO

1 - (MS) O ano de 2017 irá deixar indicadores muito positivos para o desenvolvimento do produto renting no mercado português. Com a melhoria registada nos índices de confiança no consumidor

a registarem máximos históricos no final do primeiro semestre deste ano, apresentando-se 17 pontos acima do período homólogo, é natural que os níveis de investimento acompanhem esta tendência.

Enquanto que os principais mercados europeus registam crescimentos de 15% a 20% no sector de renting de equipamentos e tecnologia, Portugal acompanha a tendência e a nossa expectativa aponta para um crescimento registado apontando para os 15% no final do ano.

Quanto a 2018, apontamos a um crescimento na ordem dos 8%, sendo esperado que o renting continue a cimentar a sua posição enquanto instrumento de excelência no apoio ao investimento empresarial. Não só pela flexibilidade que o produto oferece aos gestores na hora de investir, mas também por representar uma excelente alternativa às tradicionais ferramentas de apoio à tesouraria das empresas que exigem cada vez mais de planeamento e agilidade.

2 - (AM) Desde 2008, ano em que abrimos o primeiro escritório em Portugal, temos enfrentado diferentes desafios. A maior parte das empresas portuguesas recorrem aos métodos tradicionais de financiamento para adquirir os equipamentos tecnológicos, dado que o renting não era considerado uma alternativa para estes investimentos. Uma questão que surge com frequência aos gestores das PME é se devem comprar ou efetuar um renting aos seus equipamentos TI. Devido aos avanços tecnológicos continuos e ao ambiente atual extremamente competitivo, os pequenos e médios negócios devem também desenvolver um plano para atualizar regularmente a sua infraestrutura TI. Enquanto o hardware se vai tornando mais barato, em simultâneo os outros custos TI, associados à utilização do mesmo, vão aumentando. Pesquisas efetuadas pela Gartner (empresa de consultoria que apoia os seus clientes a tomarem as suas decisões todos os dias) demonstram que substituir um desktop após três anos é mais eficiente ao nível de custo, do que mantê-lo por um período mais longo.

O renting pode ser uma opção especialmente atrativa para as empresas que querem investir em equipamento tecnologicamente avançado, enquanto conservam os seus recursos financeiros.

OPINIÃO

IRC: Dedutibilidade fiscal das rendas e tributação autónoma dos encargos associados



CARLA MATOS
Sócia do Departamento
de Fiscal da CCA Ontler

e 35%, consoante o custo de aquisição da viatura (sendo majoradas caso a sociedade em causa tenha prejuízos fiscais).

Para estes efeitos, consideram-se encargos relacionados com viaturas, nomeadamente, as rendas ou alugueres, seguros, manutenção e conservação, combustíveis, etc.

No entanto, somente estão sujeitos a esta tributação autónoma os encargos dos veículos, relativamente aos quais não tenha sido celebrado acordo escrito entre os trabalhadores e a entidade patronal a permitir o seu uso, não sendo assim tributados em IRS os rendimentos derivados da utilização pessoal do veículo.

Com efeito, nos termos do CIRS, consideram-se remunerações acessórias, integrando por isso, o conceito de rendimento de trabalho dependente, os resultados da utilização pessoal pelo trabalhador ou membro de órgão social, de viatura automóvel que gere encargos para a entidade patronal. Este rendimento deverá ser declarado na declaração de IRS de cada trabalhador, não estando sujeito a retenções na fonte de IRS.

O rendimento é determinado pelo número 5º do artigo 24º do CIRS. Assim, quando se tratar da atribuição do uso de viatura automóvel pela entidade patronal, o rendimento deverá corresponder ao produto de 0,75 % do seu valor de mercado, reportado a 1 de Janeiro do ano em causa, pelo número de meses de utilização da mesma.

Assim, da conjugação destes regimes, será importante cada sociedade fazer um estudo casuístico dos impactos fiscais em sede de IRC e IRS (na esfera dos colaboradores) da elaboração de um acordo escrito relativo à utilização de viaturas pois, em determinadas situações é possível chegar a soluções benéficas para ambos os intervenientes. ●

O renting operacional é um contrato através do qual uma das partes se obriga a proporcionar à outra o gozo temporário de um bem, mediante o pagamento de uma renda. No caso de viaturas, este contrato proporciona para além do uso de viatura, um conjunto de outros serviços, como serviços de manutenção, substituição de pneus, assistência em viagem, etc.

Em termos fiscais, este tipo de contrato implica a aceitação como gasto, o valor pago como renda. No entanto, a parcela da renda correspondente à amortização de capital apenas é aceite como gasto fiscal até ao valor das depreciações anuais que seriam dedutíveis no caso de uma viatura ter sido objecto de aquisição direta.

De acordo com o entendimento da Autoridade Tributária, o "custo de aquisição" a considerar para efeitos de determinação das depreciações anuais que serão dedutíveis, deve ser o preço que o locador considerou para o cálculo da renda mensal. A esse preço deverá ser adicionado o IVA, uma vez que em princípio não será, dedutível e por esse facto constitui uma componente do custo de aquisição.

Notamos ainda que estão sujeitos a tributação autónoma os encargos efetuados ou suportados por sujeitos passivos relacionados com viaturas ligeiras de passageiros, motos ou motocicletas (excluindo os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica). As taxas de tributação autónoma variam entre 10%