

JOAQUIM GONÇALVES, DIRETOR COMERCIAL DA GESTORA DE FROTA, INDICA

“2016 foi o melhor ano de sempre para a Finlog”

O ano passado foi o melhor ano de sempre para a Finlog, de acordo com o diretor comercial da gestora de frota dos grupos Salvador Caetano e Mapfre. “Registámos um crescimento ao nível da produção e gestão de frota bastante acima da média geral do mercado. Gerimos um parque superior a 11 mil viaturas, das quais mais de oito mil em regime de renting. Também no primeiro trimestre do ano passado renovámos a nossa imagem institucional, que comunicámos ao mercado, tratando-se de um momento importante para a empresa, de projeção externa dos nossos valores e da ambição de servir os clientes ainda melhor. Ao apresentarmos um novo logótipo e um website renovado quisemos mostrar que esta era uma nova fase da vida da marca Finlog e uma nova etapa de afirmação no mercado.

AQUILES PINTO
aquilespinto@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Que balanço faz a Finlog do ano passado?
Joaquim Gonçalves – 2016 revelou ser o melhor ano de sempre para a Finlog. Registámos um cresci-

mento ao nível da produção e gestão de frota bastante acima da média geral do mercado. Gerimos um parque superior a 11 mil viaturas, das quais mais de oito mil em regime de renting. Também no primeiro trimestre do ano passado renovámos a nossa imagem institucional, que comunicámos ao mercado, tratando-se de um momento importante para a empresa, de projeção externa dos nossos valores e da ambição de servir os clientes ainda melhor. Ao apresentarmos um novo logótipo e um website renovado quisemos mostrar que esta era uma nova fase da vida da marca Finlog e uma nova etapa de afirmação no mercado.

VE – Como perspetivamos 2017?

JG – Estimamos que 2017 será um ano de crescimento moderado. Mas continuamos otimistas e queremos manter um posicionamento no mercado baseado na proximidade e confiança com o cliente. Iremos também apostar no lançamento de novas campanhas, diferenciadas consoante o segmento a que se dirigem. E, acima de tudo, vamos prosseguir com a nossa aposta na inovação e na tecnologia, pois estes são o fator-chave para o sucesso do nosso negócio.

VE – As empresas clientes estão em processos de renovação de frotas?

JG – Sim, as empresas conti-

nuam a renovar ciclicamente as suas frotas. No entanto, o número de veículos por empresa/cliente diminuiu bastante em relação ao período imediatamente anterior ao da crise financeira que afetou o país e a generalidade dos agentes económicos. O mercado de gestão de frotas está hoje a crescer a par e passo com o mercado automóvel, que ainda se encontra numa fase de recuperação de volumes. É preciso ter em conta que estes volumes ainda não permitem a renovação do parque automóvel face ao envelhecimento que se deu nos últimos anos.

VE – Isto sempre com granderacionalidade.

JG – As empresas têm cada vez mais preocupações financeiras e ambientais, levando os gestores de frotas a alterar as suas escolhas em termos de características dos veículos pretendidos. Com a crise, as empresas passaram a ter necessidade de analisar todos os custos ao detalhe e entidades como a Finlog, através dos serviços de renting e da sua equipa de consultores, foram os parceiros ideais para as ajudar a encontrar as melhores soluções. Isto correspondeu a uma altera-

ção na tipologia dos modelos automóveis preferidos para modelos mais acessíveis.

VE – Há evolução do mercado dos particulares?

JG – O mercado particular é um segmento em expansão progressiva, embora represente ainda uma parcela reduzida no nosso volume de negócios. O seu peso reflete-se sobretudo ao nível do

número de contratos que vai aumentando de ano para ano. Na Finlog, que nasceu para



“Gerimos um parque superior a 11 mil viaturas”, indica Joaquim Gonçalves.

servir as grandes frotas, temos vindo a acompanhar esta mudança gradual. Temos vindo a lançar campanhas comerciais dirigidas a segmentos emergentes, mas com bastante futuro, como é o caso dos profissionais liberais, empresários em nome individual, PME e, claro, os particulares, reforçando igualmente as equipas comerciais que acompanham estes segmentos.

VE – Crê que este poderá vir a ser “apenas” mais um segmento de mercado para as gestoras de frotas no futuro?

JG – Estamos em crer que será mais um segmento, com características e especificidades próprias e que terá de ser trabalhado de forma diferente das grandes e médias frotas. As gerações mais novas já encaram o automóvel como uma ferramenta de mobilidade e não fazem questão na sua propriedade. Esta era uma barreira tradicional ao renting, que tende a esbater-se. É verdade que em termos de produção global a principal fatia do negócio continua concentrada no renting para grandes frotas. Mas, em termos de número de contratos, o mapa começa a mudar. No futuro, prevemos que tanto os clientes particulares como os profissionais liberais e os empresários em nome individual, a par das pequenas empresas, se assumam como um segmento relevante para o negócio da Finlog.