

Locar é um aliado forte dos Clientes e Distribuidores

'Renting' ajuda a manter a liquidez

O aluguer de equipamentos tecnológicos, software ou serviços de gestão - independentemente do fabricante ou da mescla de marcas compradas - é cada vez mais uma alternativa viável para manter o saldo positivo nas empresas. Por sua vez, o parceiro recebe um único pagamento por parte da entidade financeira, o que fortalece também a sua tesouraria e evita a morosidade na liquidação e outros riscos associados

Exclusivo CP/GC



A rápida e constante evolução tecnológica obriga as empresas a renovar cada vez mais cedo os seus recursos tecnológicos, o que se reflecte directamente no balanço de contas anual. A este factor, junte-se a inconstância dos tempos que correm, marcados por uma crise de duração ainda indeterminada, sendo imperativo as empresas manterem uma tesouraria saneada. Mas não é tarefa fácil. Qualquer empresa, hoje, tem um produto vendável. Porém, a crua realidade, é que são raras as vezes em que a facturação é imediata e os prazos de pagamento acabam por estender-se durante meses. Um desequilíbrio entre fluxos que pode resultar na morte prematura da empresa.

Para evitar esta realidade, o tecido empresarial português (composto em 99% por empresas de menos de 250 empregados e com pouco músculo financeiro) deve encontrar fórmulas que permitam manter o dinheiro dentro da caixa registadora o maior tempo possível. "A capacidade de investimento das nossas empresas é limitada e as decisões de investimento em tecnologia são difíceis porque, na maioria dos casos, implicam investimentos iniciais elevados contabilizados em rubrica de imobilizado", explica Luís Sousa, responsável pelo segmento de PME e Parceiros da Microsoft Portugal. Se há uns anos, o *renting* informático era uma modalidade de aquisição de equipamentos adoptada por poucas empresas, a verdade é que se tem registado um aumento da procura deste género de solução.

Em Dezembro de 2008, a consultora IDC publicou o Estudo "Economic Crisis Response: Worldwide IT Leasing and Financing 2008-2011", onde se verifica que as soluções de *renting* e de

leasing têm de facto vindo a ganhar terreno relativamente às aquisições tradicionais. Em 2011, a consultora prevê que a nível mundial, o mercado de *leasing* e *financing* movimentará um total de 125.8 mil milhões de dólares, crescendo em média 8.9% por ano. O aumento da procura, sustenta a IDC, dar-se-á quando os clientes de TI recorrerem ao *leasing* e *financing* para adquirir activos críticos e para conservar capital. Uma mudança de comportamento que se justifica pelas recentes disrupções do mercado de capital. “Acreditámos que os CFOs vão manter-se cautelosos, mesmo quando os mercados estabilizarem”, refere o estudo. Já segundo a associação de Locação de Equipamentos – Leaseurope – a locação de activos móveis gerou na Europa um volume superior a 232 mil milhões de dólares, com um crescimento superior a 13%. Grande parte deste volume foi, todavia, gerado pelos países da Europa do Norte, França e países do Benelux. Seguem-se os países latinos.

Dinheiro em caixa

Uma das soluções para uma empresa manter o *cash flow* passa pelo aluguer da infra-estrutura informática. Tal permite, entre outras vantagens, adequar os fluxos de pagamento necessários para realizar um investimento ao proveito que deste pode resultar. O *renting* é, assim, uma solução a ter em conta e que, aliás, é cada vez mais adoptada tanto pelo sector privado como público, de acordo com os especialistas ouvidos pela Channel Partner.

Luís Dionísio, director financeiro da Tech Data, assinala que as empresas já se aperceberam que o aluguer de equipamento cria valor acrescido. “Neste momento a capacidade financeira e a disponibilidade



Luís Dionísio | director financeiro da Tech Data

“Todos os dias se fazem negócios que não existiriam se o renting não fosse o meio de financiamento”

de fundos são factores de maior importância que noutras alturas, pela sua escassez, assim, este instrumento é sem dúvida de grande utilidade para as empresas portuguesas e provavelmente tanto mais importante quanto menor for a sua dimensão”, explica. Por sua vez, Sérgio Nunes, managing director da Grenke Renting, frisa que a crise nos mercados financeiros está a criar “oportunidades adicionais para o renting de baixo valor”. “As empresas estão a utilizar o renting de uma forma mais acentuada, por um lado, devido ao facto do refinanciamento pelos bancos se

estar a tornar mais complicado ou dispendioso e, por outro lado, porque estas empresas tem a esperança de se protegerem contra riscos, o seu *cash-flow* e linhas de crédito junto dos bancos, mantendo os níveis de refinanciamento que tinham antes”, explica o responsável.

Ao contrário do que acontece, por exemplo, quando se detém um imóvel, que ao passar dos meses aumenta em valor, quando se possui equipamentos informáticos regista-se precisamente o contrário. Em menos de três anos, toda uma infra-estrutura tecnológica pode tornar-se obsoleta e perder drasticamente o seu valor.

Quotas reduzidas e suportáveis

Nos últimos meses, os gestores de empresas já identificaram o *renting* como uma alternativa à compra de equipamentos com rápida depreciação. “O renting de equipamento tecnológico tem vindo a crescer e tornou-se numa fonte de financiamento alternativa com características bastante interessantes. Nos últimos anos, o renting de baixo e médio valor tornaram-se cada vez mais populares. Este aumento na popularidade é causado em parte pelo incremento dos custos dos equipamentos. Para além disso, os decisores portugueses estão cada vez mais confortáveis com a possibilidade de controlar e usar os activos em vez de os comprar”, refere Sérgio Nunes, da Grenke Renting. A única desvantagem do renting – se é que se pode considerar um *downside* desta tendência – é que os equipamentos alugados não são propriedade da empresa. Mas sim da entidade que realiza o *renting*.

A locação de activos móveis gerou na Europa um volume superior a 232 mil milhões de dólares



No entanto, a empresa contratadora evita a “corda no pescoço” e mantém uma infra-estrutura com um custo mensal mínimo e controlado. A empresa que aluga a infra-estrutura não deseja manter máquinas obsoletas, pelo que facilita, uma vez esgotado o contrato, ao cliente que renove novamente o seu parque informático. A PME apenas tem de se preocupar em pagar uma quota mensal pelo aluguer dos equipamentos, evitando assim um desembolso considerável do seu capital para a aquisição de soluções de TI. Esta situação proporciona liquidez à empresa e facilita que a mesma invista os seus recursos nos aspectos realmente estratégicos para o seu negócio, como justifica Luís Dionísio: “Para além da adequação de pagamentos a recebimentos já falada, para o cliente, o *renting* funciona como mais uma fonte de financiamento e de crédito deixando as alternativas disponíveis para outros investimentos ou necessidades. Por outro lado, esta opção torna o custo do investimento constante ao longo do tempo (as rendas são geralmente de valor fixo) o que vem tornar mais fácil e efectiva a missão de planeamento do futuro”.

Para formalizar uma operação de *renting*, cada financeira estuda o projecto e a viabilidade do mesmo. Além disso, analisa com o cliente as necessidades de uma futura renovação da infra-estrutura tecnológica. O processo pode demorar entre dois a quinze dias. Já no caso da Grenke, o “Sim” pode ser dado em apenas... vinte minutos para valores entre os €500 e os €40.000. Basta apenas fornecer o número de contribuinte, a descrição do equipa-

Sérgio Nunes | *managing director da Grenke Renting*

“Os decisores portugueses estão cada vez mais confortáveis com a possibilidade de controlar e usar os activos em vez de os comprar”



mento, o valor dos equipamentos sem IVA e o prazo pretendido. “A Grenke considera-se uma empresa de suporte à distribuição. O nosso serviço tem a intenção de ser um instrumento de distribuição para os nossos revendedores. A Grenke garante uma resposta vinculativa ao pedido de *renting* em apenas 20 minutos. Desta forma os parceiros podem fechar o negócio enquanto ainda se encontram nas instalações dos seus clientes”, refere Sérgio Nunes.

O papel do distribuidor

Em qualquer operação de *renting*, os distribuidores assumem o papel de protagonista. É o Canal que contacta mais facilmente e frequentemente com o cliente final e que lhe pode transmitir que, hoje, o aluguer de equipamentos é mais necessário do que nunca, porque permite canalizar recursos para as actividades centrais do seu negócio. Mais, no actual panorama empresarial português, os distribuidores de tecnologias capazes de aportar novas e melhores ideias aos seus Clientes poderão diferenciar-se dos seus competidores directos. Tudo com apenas um argumento. “As pequenas e médias empresas podem reduzir drasticamente custos e competir com software e serviços, com claro retorno ao investimento endereçando imperativos de negócio actuais como flexibilidade, eficiência e fiabilidade”, responde Luís Sousa. Resumindo, as entidades financeiras precisam do parceiro para chegar até ao cliente. E os benefícios que o *reseller* pode alcançar

não são também de todo negligenciáveis. Uma situação *win-win*.

A guerra das margens

O *renting* pode também ser um importante argumento de venda, quando o Cliente negocia a infra-estrutura informática com o Parceiro. “Para os parceiros, o *renting* permite uma maior aproximação ao cliente garantindo acesso regular à conta, através de uma oferta sempre actualizada, e permite obter uma maior satisfação dos clientes e a prestação de um serviço continuado”, explica Luís Sousa.

Outro exemplo sensível em que o *renting* se pode revelar um aliado de peso é na discussão do preço do contrato. Quando um parceiro comunica ao seu cliente que o preço total que pagará pelos PCs, servidores e

As prestações do renting são 100% dedutíveis como despesas operacionais



Vantagens do 'renting'

Para o Cliente

1. Apenas paga uma quota mensal por toda a infra-estrutura, evitando desembolsar um elevado montante na compra dos equipamentos
2. Permite renovar o parque instalado e terminar no final de vida do mesmo
3. As prestações do *renting* são 100% dedutíveis como despesas operacionais e não estão sujeitas a imposto de selo sobre juros e abertura de crédito. O IVA é normalmente dedutível e, quando não dedutível, tem um menor impacto na tesouraria

Para o Distribuidor

1. É a entidade financeira que compra os equipamentos que aluga ao cliente
2. O parceiro recebe o pagamento completo por parte da financeira, pelo que se evita problemas de liquidez e morosidade
3. Permite formalizar operações de maior valor, se o distribuidor conseguir convencer o cliente de que pagará apenas um quota mensal reduzida, frente a um valor superior caso decidisse adquirir a propriedade dos equipamentos
4. O *reseller* pode incluir na operação marcas de vários fabricantes, o que permite personalizar a oferta final ao Cliente

demais aplicações é de, imaginemos, 4.400 euros, o comprador tende a iniciar uma negociação para baixar o preço até aos 4 mil euros e, logo, reduzindo também o lucro ao *reseller*. Esta margem elimina-se facilmente quanto se introduz o conceito de "quota mensal": explicando ao cliente que este apenas dispensará 75 euros mensais, fixos, para usufruir de toda a infra-estrutura. E para além disso, não existe necessidade de efectuar qualquer tipo de entrada.

"A forma como o preço é percebido pelo cliente pode ser completamente alterada. Uma operação

de €10.000 pode-se transformar rapidamente numa operação de €319 durante 36 meses. As rendas são fixas e não existe entrada inicial. A forma como montamos o preço pode fazer toda a diferença", acrescenta Sérgio Nunes. O revendedor ao utilizar uma estratégia de vendas recorrendo ao *renting* está, assim, a proteger as suas margens. "Na sua proposta o revendedor oferece um aluguer com serviços incluídos. O cliente paga um preço para ver os seus problemas resolvidos, independentemente

Luis Sousa | responsável pelo segmento PME e Parceiros da Microsoft Portugal

...o renting permite uma maior aproximação ao cliente garantindo acesso regular à conta, através de uma oferta sempre actualizada...



...nem as financeiras perdem dinheiro uma vez que as companhias de renting planeiam revender o equipamento no final do contrato ...

do valor do equipamento. Sabemos que os revendedores que utilizam esta forma de vender, vendem mais e com melhores margens", conclui.

Além disso, o montante médio de transacções é muitas vezes superior. Uma PME evitará comprar equipamento no valor de três mil euros, se o pode fazer por dois mil. No entanto, quando se fala com o cliente em termos de taxas mensais, são sempre mais receptivos a aumentar a sua quota de 50 a 75 euros, o que é um custo mais acessível. Além disso, "existem ainda produtos que possibilitam a troca dos equipamentos no final do contrato o que será também uma vantagem de actualização tecnológica. Para os distribuidores e revendedores, o *renting* é mais uma forma de facilitar a tarefa do cliente pois vem adicionar alternativas de financiamento cuja falta é por vezes a razão de não investimento", diz Luís Dionísio. Como o responsável bem frisa, "sem sombra de dúvida, todos os dias se fazem negócios que não existiriam se o *renting* não fosse o meio de financiamento".

Por fim, nem as financeiras perdem dinheiro uma vez que as companhias de renting planeiam revender o equipamento no final do contrato e, geralmente, quando efectuam uma oferta ao cliente não consideram o custo de aquisição do equipamento por completo. O equipamento ganha assim uma nova vida nas mãos de outros consumidores. Ainda que em segunda mão. ●

Info

Techdata: www.techdata.pt

Grenke: www.grenke.pt

Microsoft: www.microsoft.pt

IDC: www.idc.pt