

TORRES VEDRAS

SERVIMICRO APOSTA NO SISTEMA DE RENTING

Alugar é melhor que comprar

MARINA TOVAR REI

geral@frenteoste.com

A Servimicro, celebrou no dia 27 de Maio um acordo de parceria com a GrenkeRenting, empresa financeira alemã, que permite disponibilizar aos seus clientes o fornecimento de hardware, software e gestão de serviços através de um contrato de "Renting Operacional", possibilitando assim o pagamento pelo uso do equipamento e não pela sua aquisição.

O "renting" é uma forma de "as empresas se equiparem tecnologicamente sem investir todo o capital numa só vez", explicou Paulo Jorge, director comercial da Servimicro. Este acordo possibilita "a partir de agora contratos de renting operacional a



SERVIMICRO: Empresas podem alugar equipamentos

pequenas e médias empresas e a entidades públicas que até aqui só estava acessível a grandes organizações, em contratos de elevado volume e em operações complexas", explica Paulo Jorge.

Este género de contrato pode ser feito em aplicações que variem entre os 500 e os 50 mil euros com prazos de vigência entre os 15 e os 60 me-

ses.

Hardware (como computadores, servidores, sistemas de rede, multi-funcionais) e software estão contemplados neste tipo de "renting". A manutenção, dos aparelhos como dos programas, pode estar contemplada na mensalidade que a empresa paga à financiadora, "sendo opcional", refere o director comercial.

Segundo a empresa Servimicro "existem vantagens no Renting Operacional": vantagens fiscais, paga menos impostos, "o renting proporciona benefícios fiscais reais, pois as prestações podem ser deduzidas a 100 por cento sem a necessidade de seguir regras de depreciação complexas"; preserva a liquidez, "o capital próprio da empresa permanece in-

tacto e as linhas de crédito com o banco são preservadas"; prestações regulares e constantes que "são fixas pelo período acordado, podendo inclusive ser prevista a mudança de equipamento durante o contrato, sendo este reajustado não pelo valor mas sim pelo prazo"; processo simplificado "sendo simples e rápido, a resposta da empresa financiadora é dada em cerca de 30 minutos"; e produtos flexíveis "o cliente pode escolher aquilo que quer, sem estar sujeito a um determinado produto ou marca".

Quando termina o contrato, o cliente pode escolher entre três opções: ficar com os equipamentos, mas para isso "tem de chegar a acordo com a empresa financiadora"; devolver os equipamentos ou alterar os equipamentos e renovar o contrato.