

# COMPRE HOJE, COMECE A PAGAR AMANHÃ

Com ou sem crise económica, empresas e consumidores recorrem a ferramentas financeiras para renovar o parque informático

TEXTO SUSANA ESTEVES FOTOS ARQUIVO PCGUIA

A PCGuia foi às compras. Precisávamos de renovar o nosso parque informático e fomos à procura de um PC, de um monitor, uma impressora e demais periféricos. Como a crise toca a todos, fomos poupadinhos e não ultrapassámos os 2500 euros, dinheiro que não tínhamos para pagar na hora. O que fizemos? O que muitos portugueses, empresários ou não, fazem actualmente: procurámos recorrer a ajudas financeiras. Investigámos um pouco e rapidamente percebemos que há vida para além dos créditos bancários, nomeadamente para as empresas.

Vamos por partes. Um empréstimo de 2500 euros foi o cenário fictício apresentado pela nossa revista a várias instituições bancárias e algumas das mais conhecidas financeiras que exploram o mercado nacional. O objectivo era ter como resposta a oferta mais vantajosa para o cliente, mas a este desafio só tiveram coragem de responder as entidades abaixo citadas, apesar de muitas outras terem sido contactadas. Recorrer a crédito para compra de material informático não é um pedido estranho ou sequer raro, e como tal, algumas delas possuem programas desenhados à medida desta necessidade.

## CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

A CGD disponibiliza os seguintes produtos com o intuito de financiar a aquisição de material informático:

### I. Creditação Caixa (especialmente dirigido a estudantes universitários)

Este produto permite a aquisição de computadores, material informático ou outro material ou equipamento, por estudantes candidatos a licenciaturas, mestrados e doutoramentos, ou a outros cursos. Esta oferta contempla montantes a partir de mil euros até 30 mil euros (formação em Portugal) ou 50 mil euros (formação no estrangeiro). Se se tratar de um estudante abrangido pelo Acordo de Bolonha, pode beneficiar ainda de redução/isenção nas comissões da seguinte forma: Comissão de estudo: redução de 50% e isenção para clientes ao abrigo de protocolos com institutos de Ensino Superior\*\*

Comissão de contratação: redução de 50%

Taxas de juro:

Fixa: 7,5% (com fiança) ou 9% (sem garantias)

(Redução até 1% para instituições de Ensino Superior com protocolo com a CGD)

Indexada à Euribor 1 Mês (\*) + spread de 0,75% a



2,50% dependendo da garantia apresentada (redução até 0,25% para instituições de Ensino Superior com protocolo com a CGD)  
Nota: Em função da média obtida no ano lectivo anterior, poderão ser atribuídas condições especiais

na taxa de juro (só aplicável no âmbito do Acordo de Bolonha), podendo mesmo a taxa de juro a atribuir passar a ser de Euribor a 1 M (\*) reduzida de 1,00 p.p. (se a média do ano anterior for >= 18 valores).

(\*) TAEG de 5,226% calculada com base na Euribor 1 Mês (a) + 0,75%, em 20/01/2009, para um empréstimo de 2500 euros, pelo prazo de 132 meses, sem seguro de vida, sem comissão de estudo e com garantia real. Inclui 50% da comissão de contratação e imposto do selo sobre a utilização do crédito.

(a) Taxa correspondente à média aritmética simples das taxas Euribor a 1 M, apurada com referência ao mês imediatamente anterior ao do início de cada período de contagem de juros, arredondada para a milésima de ponto percentual mais próxima, na base 360, acrescida de spread.

Prazos	Cursos no âmbito do Acordo de Bolonha				OUTROS CURSOS
	1º Ciclo LICENCIATURA (3 anos)	2º Ciclo MESTRADO (2 anos)	3º Ciclo DOUTORAMENTO (3 anos)	1º e 2º Ciclos LICENCIATURA+ MESTRADO	
<b>PRAZO TOTAL</b>	até 144 meses (12 anos), incluindo:	até 132 meses (11 anos), incluindo:	até 144 meses (12 anos), incluindo:	até 168 meses (14 anos), incluindo:	até 168 meses (14 anos), incluindo:
<b>1) Período de utilização</b>	até 48 meses (duração do curso: 36 meses + 12 meses);	até 36 meses (duração do curso: 24 meses + 12 meses);	até 48 meses (duração do curso: 36 meses + 12 meses);	até 72 meses sendo no máximo, igual à duração dos 2 cursos + 12 meses);	até 72 meses sendo no máximo, igual à duração do curso + 12 meses);
<b>2) Período de diferimento</b>	até 12 meses (após o fim do período de utilização);	até 12 meses (após o fim do período de utilização);	Período de diferimento: até 12 meses (após o fim do período de utilização);	até 12 meses (após o fim do período de utilização);	até 12 meses (após o fim do período de utilização);
<b>3) Período de reembolso</b>	até 84 meses.	até 84 meses.	até 84 meses.	até 84 meses.	de 1 até 84 meses.

**2. Crédito Pessoal ao Consumo**

Produto destinado aos restantes clientes que pretendam adquirir material informático. O montante mínimo fixa-se nos mil euros e os prazos podem ir até 60 meses (com fiança ou sem garantia), ou até aos 132 meses (com hipoteca de imóvel ou penhor de aplicações financeiras). A taxa de juro pode ser fixa (6,45% a 13,95%) ou indexada à Euribor 1 Mês (\*): Euribor + spread de 0,75% a 9%, dependendo das garantias apresentadas.

(\* TAEF de 7,704%, calculada com base num spread de 0,75%, em 20/01/2009, para uma operação de 2500 euros, pelo prazo de 60 meses, sem seguros de vida e protecção ao crédito, com garantia real. Inclui comissão de estudo, de contratação e imposto de selo sobre a utilização do crédito.

Questionada sobre as vantagens face a outras instituições, a CGD elegeu a flexibilidade nas taxas de juro e nos prazos, a rapidez na resposta e o facto de premiar o mérito académico como algumas das mais-valias das suas ofertas.

(\* TAEF de 7,704%, calculada com base num spread de 0,75%, em 20/01/2009, para uma operação de 2500 euros, pelo prazo de 60 meses, sem seguros de vida e protecção ao crédito, com garantia real. Inclui comissão de estudo, de contratação e imposto de selo sobre a utilização do crédito.

(a) Taxa correspondente à média aritmética simples das taxas Euribor a 1M, apurada com referência ao mês imediatamente anterior ao do início de cada período de contagem de juros, arredondada para a milésima de ponto percentual mais próxima, na base 360, acrescida de spread.



**MILLENNIUM BCP**

Face ao cenário proposto, o Millennium BCP apresentou uma prestação de 54,65 euros por 60 meses para um empréstimo realizado por um cliente frequente (produto actualmente em campanha), com 35 anos e bom grau de risco (TN=7,25%; TAEF= 11,832%). O imposto de selo pela utilização do crédito, a comissão de dossier e o seguro de vida estão incluídos no financiamento. Neste caso, o BCP garante que as prestações se mantêm inalteráveis durante todo o prazo do contrato, e que existe uma resposta imediata para

clientes com perfil de risco adequado ao produto e que disponibilizem a informação solicitada e suficiente. A informação que nos foi dada enfatiza ainda o facto de não existirem comissões mensais de processamento (uma única comissão de dossier), o prazo é alargado e não existem penalizações por liquidação antecipada a partir de 1/4 do prazo.



**CETELEM**

No site da Cetelem (www.cetelem.pt) existe uma ferramenta de simulação que permite a qualquer consumidor analisar qual a mensalidade e condições a que estaria sujeito num pedido de crédito. Colocámos os 2500 euros como valor para o crédito, indicámos que o empréstimo era para compra de material informático (no caso da Cetelem existe uma categoria designada Informática, Electrodomésticos) e apontámos um período máximo de 24 meses. O resultado foi uma mensalidade de 128,62 euros, com TAEF de 24,90%. O pedido de crédito pode ser feito online e o dinheiro é disponibilizado 48 horas após aprovação.

Apesar de responder directamente aos pedidos do consumidor final, a Cetelem tem uma presença mais forte junto dos pontos de venda. Por via destas parceiras comerciais o consumidor pode fazer a compra e o crédito no mesmo local. Segundo indicou a Cetelem, esta estrutura mais indirecta é sustentada por uma política de formação que o Cetelem garante aos seus parceiros, por forma a garantir que o cliente tem o melhor aconselhamento possível no que aos produtos financeiros diz respeito, e demais informações e sugestões adaptadas às suas necessidades específicas.

Neste mercado em particular, o banco Cetelem aconselha os seus diversos parceiros a apresentarem modalidades de crédito não superiores a 36 meses para que o prazo do contrato de crédito não ultrapasse a garantia nem a vida útil do artigo. Para o sector da distribuição do banco Cetelem, este mercado tem um peso de 15%, para o qual contribuem não só as lojas especialistas, como também grandes superfícies que comercializam electrodomésticos, electrónica e informática. Nesta percentagem incluem-se materiais informáticos (portáteis e PC), consumíveis e periféricos.



**COFIDIS**

À semelhança dos rivais de mercado, a Cofidis também permite o envio de um pedido de crédito a partir da Internet, e permite a simulação das prestações mensais. A diferença está nos valores. No site desta financeira só nos é permitido fazer uma simulação de 2 mil ou de 3 mil euros. Optando por esta última quantia, a mensalidade fixa-se nos 161

**AS PROPOSTAS:**

PRAZO:	12 MESES	36 MESES	60 MESES
Taxa Nominal	14,5	14,5	14,5
Prestação	22,761	88,05	60,97
TAEF	17,99	17,37	17,37

Seguro de Vida Incluído

euros (24 meses), com uma TAEF de 28,45%. Esta financeira não tem qualquer produto especificamente direccionado para créditos relativos à compra de material informático. Todos os créditos são pessoais e não questiona o porquê, característica que a Cofidis apontou à PCGuia como a principal vantagem da sua oferta.



**CREDIBOM**

Para dar resposta ao nosso pedido de crédito, a Credibom apresentou como oferta mais vantajosa a solução Flexibom Informática e Multimédia, que para esta simulação em particular oferece prazos diversos que vão até aos 60 meses. João Rodrigues, da direcção de Marketing da Credibom, fez questão de sublinhar que, para além

deste produto, a financeira disponibiliza vários produtos que permitem a mesma finalidade, (vários produtos de Crédito Pessoal) e que, por isso também são utilizados para este fim, entre outros, sendo que esses têm condições diferentes das mencionadas. Independentemente do produto escolhido, este executivo garante que a oferta prima pela simplificação de processos, de forma a melhorar a experiência do cliente. «Temos actualmente instituído um processo com análise rigorosa, mas simples e eficiente, e que é iniciado telefonicamente ou via Internet e concluído com a transferência do montante solicitado para a conta do cliente no máximo de 48 horas após a recepção da documentação», disse.

### UM OUTRO TIPO DE AJUDA

Se o cenário é de crise para a maioria, é também de oportunidade de negócio para outros. O renting de material informático é uma alternativa que está a começar a entrar nas salas de reuniões das empresas, principalmente durante a discussão dos orçamentos. Porquê? Pela falta de liquidez financeira das empresas, e devido ao facto de muitas companhias seguirem actualmente um modelo de gestão moderna que recorre a este tipo de instrumento financeiro, como garantia de investimento contínuo na modernização do seu parque tecnológico. A verdade é que cada vez mais as companhias preferem contar com custos fixos mensais e com serviços que garantam uma resolução rápida de problemas, com o menor impacte possível para o negócio. Em tempo de crise, as surpresas não são bem-vindas. A PCGuia falou com algumas empresas ligadas, entre outras coisas, ao renting de equipamento informático, um negócio que está ainda a conquistar terreno em Portugal, mas que tudo indica ter um futuro promissor no nosso país.

O Grenke Renting é especialista em financiamento na área das tecnologias da informação, e possui produtos financeiros vocacionados para o financiamento de impressoras, fotocopiadoras, computadores, servidores, software e qualquer outro tipo de equipamento tecnológico. Em traços gerais, Sérgio Nunes, managing director da companhia, garante que esta consegue executar as análises de crédito em 20 minutos, pagar as facturas no mesmo dia em que recebe os documentos e processar a informação de uma forma simples e rápida. Segundo ele, «a média europeia do grupo na resposta a solicitações de crédito até 25 mil euros é de apenas 10 minutos».

Seguir, ou não, a opção de renting parte exclusivamente de uma opção estratégica da empresa, uma vez que este, enquanto instrumento de financiamento, tem características muito próprias, que podem ser atractivas neste panorama económico. Por exemplo, as prestações do renting são 100%

dedutíveis como despesas operacionais, e neste caso não existe sujeição ao imposto de selo sobre os juros e abertura de crédito. O IVA é normalmente dedutível; quando não é dedutível tem um menor impacte na tesouraria, uma vez que o seu pagamento é distribuído pela duração do contrato, incluído em cada uma das rendas. Uma vez que as companhias de renting planeiam revender o equipamento no final do contrato de renting, quando efectuam uma oferta ao cliente não consideram o custo de aquisição do equipamento por completo. Consequentemente, o valor actual da soma das rendas é quase sempre mais baixo do que o custo de aquisição do equipamento. «As empresas que utilizam o renting em vez de comprarem [o material informático], normalmente realizam poupanças adicionais», confirmou. Sérgio Nunes avançou ainda com outro exemplo: «Em vez de empatar o capital em activos de rápida depreciação, como é o caso dos computadores, impressoras ou servidores, pode-se pagar o activo ao mesmo tempo que se ganha com os benefícios do seu uso.»

Por outro lado, ao pagar a despesa do renting em prestações mensais, as empresas mantêm o seu capital circulante e linhas de crédito disponíveis para as actividades que produzem lucro. O renting garante ainda um financiamento a 100% sem entrada inicial, algo que não acontece na maior parte dos métodos tradicionais de financiamento. O recurso a esta opção permite ainda às companhias fugirem às perdas associadas ao curto tempo de vida dos equipamentos informáticos, isto porque o renting facilita a correspondência entre o tratamento contabilístico e vida útil do equipamento.

A lista de clientes está longe de contemplar apenas empresas com menos liquidez financeira. Trata-se de uma questão estratégica, como confirmou o director da Grenke. «As empresas cada vez mais evitam efectuar esforços financeiros desnecessários que condicionam a sua liquidez. O renting permite prestações baixas com condições simples e menos impostos. As prestações pagas podem ser deduzidas fiscalmente na íntegra. A liquidez e independência financeira da empresa são mantidas, o capital próprio permanece intacto e as linhas de crédito com o banco são preservadas.»

### MERCADO COM POTENCIAL

Um dos indicadores de performance mais importantes do grupo é o número de pedidos de financiamento. Com uma oferta de renting em cima da mesa desde 2002, a Futurdata tem visto este serviço crescer mais nos últimos tempos. Como confirmou à PCGuia Eduardo Gonçalves, sócio-gerente da Futurdata, Portugal está a aproximar-se de outros países europeus e também dos Estados Unidos, no que diz respeito à percentagem que o renting tem ao nível do financiamento para equipamento informático.



## O RENTING GARANTE UM FINANCIAMENTO A 100%, ALGO QUE NÃO ACONTECE NA MAIOR PARTE DOS MÉTODOS TRADICIONAIS

Em alguns países esta modalidade atinge já 40% do negócio de equipamento informático.

A oferta desta companhia consiste na disponibilização de equipamento informático (PC, portáteis, servidores, monitores, entre outros) durante um período de tempo que pode ir de 1 a 4 anos (tipicamente 3 anos), mediante o pagamento de uma renda mensal. Os equipamentos têm sempre garantia (hardware) igual ao período do contrato de renting. No final do contrato, o cliente pode optar pela compra do equipamento mediante o

pagamento de um valor residual previamente acordado.

«Além da disponibilização do equipamento, poderemos acrescentar outros serviços como, por exemplo, substituir o equipamento em caso de avaria, adicionar um contrato de assistência total ou um seguro e actualizar o equipamento antes do término do contrato», acrescentou Eduardo Gonçalves, sublinhando ainda que o facto de a resposta a um pedido de renting ser rápida e sem demasiadas burocracias é uma vantagem em relação a outras soluções, nomeadamente, leasings bancários.

Em Portugal, a Grenke já tem mais de 400 parceiros (revendedores e integradores). O valor médio por contrato é de 8 mil euros e os pedidos são colocados maioritariamente por PME.

No último ano fiscal, o grupo recebeu 145 384 pedidos de financiamento, dos quais aproximadamente 69 824 geraram novos negócios de locação. No ano de 2008, o grupo Grenke teve um volume de negócios de aproximadamente 601 milhões de euros.

A trabalhar no mercado nacional deste Maio de 2008, a Grenke dirige os seus produtos/serviços exclusivamente para a área de TIC, e propõe-se, por exemplo, liquidar a factura ao revendedor no preciso momento em que este entrega toda documentação. A crise financeira tem sido uma oportunidade de negócio óbvia para a Grenke, que se preveniu atempadamente contra os efeitos da inconstância dos mercados financeiros. Devido à crise do subprime nos E.U.A, existiu uma escassez grave nos fundos de refinanciamento que foram remediados com elevadas injeções de liquidez pelos bancos centrais internacionais. Segundo Sérgio Nunes, o grupo Grenke não foi afectado por esta escassez, pois já tinha reforçado a sua liquidez, devido aos spreads de refinanciamento bastante baixos, antes no início da crise. «Isto irá permitir-nos alargar ainda mais a nossa vantagem competitiva no refinanciamento com condições atraentes no futuro. Iremos usar esta vantagem competitiva para nos distinguirmos ainda mais da concorrência e para aumentar os ganhos do grupo, sobretudo em relação aos bancos, que, como sabemos, foram fortemente penalizados com toda esta turbulência», sublinhou.

### OPINIÃO

Cuidados no recurso ao crédito

A competitividade dos mercados coloca à disposição dos consumidores uma grande diversidade de serviços financeiros, obrigando-os a tomar inúmeras e complexas decisões que exigem uma boa preparação para fazer as escolhas mais acertadas. No entanto, a escolha acertada não é fácil para o consumidor, num domínio em que a informação disponível exige competências e conhecimentos específicos para a sua compreensão.

O recurso ao crédito para pagar a casa, o carro, as mobílias ou o computador para o filho tornou-se mais banal no seio das famílias portuguesas. Mas, os produtos financeiros utilizam uma terminologia cada vez mais técnica e são produtos cada vez mais complexos. Sempre que o consumidor pretende recorrer ao crédito deve saber que a taxa anual de encargos efectiva global (TAEG), é o principal indicador comparativo e é um elemento que figura, obrigatoriamente, em todas as comunicações comerciais. Por outro lado, o acompanhamento das condições da concorrência permite-lhe estar informado e ajuda-o a negociar junto da instituição de crédito.

Para fazer uma boa escolha o consumidor deve simular diversos montantes para vários prazos de pagamento no maior número possível de instituições de crédito. Quanto mais longo for o prazo, mais caro ficará o empréstimo, mas pagará uma prestação mais baixa.

Deve sempre informar-se sobre todas as despesas (comissões, registos provisórios, celebração do contrato, conversão de registos, seguros exigidos, entre outros).

Por exemplo, se um consumidor pretender comprar um computador e não tiver dinheiro para o adquirir, pode encontrar linhas de financiamento específicas nos bancos ou recorrer ao financiamento das lojas, concedido por sociedades financeiras para aquisições a crédito (SFAC). Existe uma grande variedade de propostas no mercado, cabendo ao consumidor um papel determinante que é o de efectuar a escolha.

Para tomar uma decisão responsável é necessário que o consumidor reúna várias propostas e compare as várias simulações obtidas. Depois, deve verificar qual é o valor da TAEG, vai encontrar taxas com valores bastante diferentes, e quanto mais baixa for a TAEG, mais barato é o empréstimo.

Para além de fazer uma boa escolha é necessário que o consumidor verifique se o seu orçamento suporta a prestação. Se o consumidor verificar que irá fazer um esforço considerável para pagar a mensalidade, o melhor será adiar a compra com recurso ao crédito (o recomendável é que a taxa de esforço não ultrapasse os 40%, ou seja, o valor das prestações com crédito não deve representar mais de 40% do rendimento mensal da família). É fundamental que quando o consumidor decida contratar um crédito o faça de forma esclarecida e responsável ou seja deve ter pleno conhecimento do contrato que assinou e deve ter acautelado que o peso das prestações não põe em causa o equilíbrio do seu orçamento familiar.

Natália Nunes, Gabinete de Apoio ao Sobreendividado da DECO

O managing director da companhia garantiu ainda que a empresa irá concentrar-se no core business (operações de baixo valor no sector da informática e telecomunicações) e fugir à tentação de financiar outro tipo de produtos. «Tentação que acontece num contexto em que as instituições financeiras estão a diminuir a concessão de crédito levando mesmo o governo a intervir», destacou. Em países como Portugal, onde este tipo de instrumento financeiro é pouco conhecido, existe, na opinião das prestadoras destes serviços, um grande potencial de crescimento. Como mencionou Sérgio Nunes, as estatísticas, estudos e pesquisas indicam que a penetração dos equipamentos tecnológicos para escritórios, com alguma flutuação, irá, a médio prazo, continuar a crescer e que a locação, como um método de financiamento, irá crescer acima da média. «Isto aplica-se em especial às pequenas e médias empresas, o nosso mercado-alvo, enquanto que a locação como ferramenta de financiamento já é bastante utilizada nas grandes empresas», acrescentou.

### CRISE FAZ DISPARAR PEDIDOS DE RENTING

A Jacomo Ramos & Pinto é uma empresa que trabalha no mercado das TI, e que passou a oferecer aos seus clientes a possibilidade de adquirirem equipamentos informáticos através de um sistema de renting, tudo devido à parceria formada com a Grenke. «Como a maior parte das empresas nacionais, começámos a ter alguns problemas com o pagamento dos clientes. Procurámos então uma solução que pudesse garantir que os clientes realizassem os seus investimentos e nós resolveríamos os problemas de tesouraria e cobrança», explicou o engenheiro informático da empresa, Luís Bivar Ramos.

Fruto da parceria, a empresa oferece actualmente aos seus clientes a opção de renting informático, de 500 a 50 mil euros (para valores superiores é necessário uma análise diferente), podendo 30% deste valor ser traduzido em serviços. Os projectos são aprovados em cerca de 20/30 minutos. Os principais clientes são maioritariamente microempresas e PME que pretendem renovar o parque informático ou fazer investimentos nesta área.

Apesar de a oferta de renting ser recente, Luís Ramos indicou que os pedidos têm vindo a duplicar e a triplicar mensalmente. «As empresas procuram formas de comprar a crédito e como já estão familiarizadas com o renting automóvel, acabam por aceitar bem esta ideia e tentam obter mais informações. A procura tem sido generalizada, desde a aquisição de uma multifunções laser a cores até à renovação completa do parque informático. Qualquer investimento que ultrapasse os 600 euros», disse o engenheiro informático da empresa. A crise económica deverá fazer aumentar os pedidos de renting. «Os gestores das empresas tentarão reduzir ao máximo os seus custos e activos, mas há investimentos no parque informático que não podem ser adiados. «Pensamos que o Renting informático terá um “boom” enorme durante este ano», explicou.

## OPINIÃO

### Benefícios fiscais para computadores

A compra de material informático passou a gozar de benefícios fiscais em IRS em 1998, ano em que as alterações ao EBF deram especial atenção à I&D e, salvo um breve período, resistiu até hoje. Tratava-se, à primeira vista, de facilitar a massificação da utilização da informática e do acesso à Internet.

A versão actual do artigo 68.º do EBF garante que metade dos montantes gastos na aquisição de computadores pessoais, incluindo software e aparelhos de terminal, é dedutível no IRS até ao limite de 250 euros. Esta regra vale, entre 2009 e 2011, para um computador por cada membro do agregado familiar que frequente um qualquer nível de ensino, mas só se aplica se o computador for de uso pessoal, se a taxa de IRS for inferior a 42% e se o computador for novo.

Um exemplo. Compro um computador para uso pessoal por 900 euros. Tenho um estudante na família e a minha taxa de IRS é inferior a 42%. Posso deduzir no IRS metade do que gastei (450 euros) até ao limite de 250 euros. Ou seja, deduzo 250 euros.

Este benefício foi prorrogado pelo OE deste ano até ao ano de 2011, mas a experiência mostra que é provável que volte a ser renovado daqui a 2 anos. As alterações ao EBF em 2006, depois de um breve período em que o benefício foi eliminado, mudaram o carácter do benefício. Por um lado, excluíram-se os agregados com taxas de IRS de 42%; por outro, passou a exigir-se que existam estudantes no agregado. Isto leva-nos a outro ponto. Os custos da actividade profissional são, em geral, dedutíveis quer em IRC, quer em IRS. Além disso, o IVA que suportamos no âmbito dessa actividade também é deduzido quando somos sujeitos passivos deste imposto. Quer isto dizer que todos os anos podemos deduzir montantes dispendidos em computadores. Só que essa dedução é uma normal consideração fiscal dos custos da actividade, não é um benefício.

E posso recorrer à dedução à colecta dos 250 euros e, ao mesmo tempo, amortizar o custo do computador e deduzir o IVA que paguei? Não. O EBF estabelece que o benefício só se aplica a computadores de uso pessoal. É por isso, aliás, que exige a menção “uso pessoal” na factura. Ora, se o computador é de uso pessoal não é de uso profissional e isso impede-me de deduzir o IVA, bem como de considerar a



compra uma despesa da minha actividade. Naturalmente, a quase totalidade dos computadores são aplicáveis a uso pessoal, ou profissional. É preciso fazer contas... Uma última nota para os montantes em causa. A percentagem dedutível tem vindo a aumentar (de 20% para 50%) e o limite a ser alargado (de 150 euros para 250 euros). Apesar de o benefício ter uma aplicabilidade limitada, a verdade é que o OE para 2009 prevê uma despesa fiscal com este benefício de 25 milhões de euros. Uma gota de água no oceano dos benefícios, mas o equivalente à dedução de, pelo menos, 1 milhão de computadores. Quase duas vezes e meia a despesa fiscal de IRS com as energias renováveis. Isto quer dizer uma coisa muito simples: aqueles 25 milhões de euros são pagos por todos os contribuintes que não compram computadores portáteis. Aqui chegados, passamos a ser desmancha-prazeres e a recordar coisas óbvias. Os impostos são um jogo de soma zero. O que não pago eu, pagas tu. Quanto mais benefícios fiscais houverem, mais complicado será o sistema. Quantas mais isenções temos, taxas mais elevadas temos. E assim por diante. Há isenções que valem a pena, pois compensam bem a receita que fazem perder. Esperemos que esta seja uma delas.

J.L. Saldanha Sanches, fiscalista

**A PERCENTAGEM DEDUTÍVEL TEM VINDO A AUMENTAR (DE 20% PARA 50%) E O LIMITE VAI SER ALARGADO**