

## RENTING

# VANTAGENS COMPARATIVAS: TRÊS EMPRESAS, TRÊS CERTEZAS

A **TIMWE**, a **Recofinance** e a **LavaMais** são empresas de áreas tão distintas como as aplicações para telemóveis, a recuperação de crédito e as lavandarias self-service

Os seus exemplos ajudam a compreender, através da especificidade de cada um dos universos, as vantagens do **renting** em comparação com outras modalidades de financiamento.



### Fornecedor global de soluções móveis

A **TIMWE** comercializa para todo o mundo aplicações para telemóveis, soluções de grande impacto em *mobile marketing*, *mobile entertainment* e *mobile Money*. Há muito apontada como um caso de sucesso nacional, tem como clientes operadoras móveis, grupos de media, governos, ONGs e marcas. Fundada em 2002, tem vindo a tirar partido de uma vasta experiência em monetização móvel e da sua plataforma proprietária Neo.

Este fornecedor global de soluções móveis opera em mais de 75 países, contando com o apoio de 26 escritórios locais, o que faz com que a gestão de pagamentos de produtos e serviços seja bastante complexa, ainda que muito operacionalizada pelo escritório de Lisboa. Alguns desses serviços/produtos que são adquiridos na **TIMWE** são comprados como “*pre-payment*”. Nes-

## COMPRAR

### Prós +

- Usufruir, quando existam, de programas do estado que promovam a aquisição de activos mobiliários (supercrédito fiscal);
- Não compromete linhas de endividamento da empresa.

### Contras -

- Todos os benefícios do Renting;
- Imobilizado;
- Alocação de capitais a bens que depreciam muito rapidamente (tecnológicos);
- Custos de produtividade elevados derivados da gestão do parque tecnológico da empresa.

tes casos, a opção de “**renting**” permite à empresa ajustar melhor os seus prazos, de forma a criar planos de pagamento, e, assim, estabilizar o seu “*cash flow*” ao longo do ano.

O **renting** é assim usado para “**Cash Management**”, de forma a “permitir um maior controlo das contas e pagamentos ao longo do ano”, explica **Sofia Santos**, *Communication Specialist* da **TIMWE**.

Quanto às vantagens que encontra na opção pelo **renting**, comparativamente às

outras modalidades, considera que, tendo em conta a actividade e a indústria das telecomunicações e do *mobile* em que se movimentam, a opção pelo **renting** é “muito mais simples e menos burocrática”, assim como lhes “oferece um pacote de serviços mais completo”, o que permite que continuem a fornecer aos clientes “um serviço de elevada qualidade”, o que faz com que consigam manter-se como “um dos líderes deste mercado tão volátil”, avança ainda a mesma responsável.



### Cadeia de Lavandarias

A cadeia de lavandarias *self-service*, **Lava-Mais**, disponibiliza em horários alargados serviços de lavagem e secagem de roupa (com capacidade entre 8 e 16 quilos). Aposta na prática de “preços muito competitivos”, utiliza detergentes ecológicos e biodegradáveis, disponibilizando ainda Wi-Fi. De resto, não estranhe se reparar que está a decorrer um concerto num destes espaços espalhados pela cidade de Lisboa; é que se trata de uma aposta da marca.

Propriedade da empresa Adiar Rotina, comercializa também este tipo de lavandarias na forma de “chave-na-mão”, ma-

quinaria, decoração e imagem corporativa, tal como explicou à BN, **João Amaral**, *General Manager*.

Quanto às características e aspectos específicos, desta área comercial, que levaram à adopção do **renting**, explica o mesmo responsável: “o nosso negócio reveste-se de grande novidade em Portugal e implica uma estratégia de investimento elevado em pouco tempo, no sentido de conquistar rapidamente diversos pontos de venda, comercialmente estratégicos.

Foi neste contexto que o **renting** se revelou uma opção inestimável de financiamento, na medida em que o peso do investimento em tecnologia financiável em modalidade de **Renting**, em cada loja **LavaMais**, é de cerca de 75 %”. Assim, a opção pelo **renting** permite às lojas **LavaMais** incorporarem cerca de 75 % do investimento inicial em tecnologia de lavagem e secagem, o que constitui toda a força produtiva do negócio. “Em algumas lojas **LavaMais** o **renting** é utilizado para o financiamento de todo o centro nevrálgico do ponto de venda”, sublinha João Amaral.

Quanto aos benefícios encontrados nesta opção de financiamento, o *General Manager* é categórico: “além das conhecidas vantagens fiscais e financeiras, esta opção de financiamento acabou por se revelar como a mais vantajosa de todas as alternativas disponíveis, quando ponderados os factores principais, ou seja, taxa de juro, montante financiado, eficácia e rapidez”.



## Recuperação de Créditos

A **Reconfinance**, empresa certificada, sediada em Gaia, actua na recuperação de valores e bens, designadamente localização de devedores, cobrança telefónica e visita presencial, bem como na recuperação de viaturas, armazenamento de bens e gestão de stocks de viaturas. Presta ainda serviços

## RENTING

### Prós +

- Facilita o acesso a tecnologia “estado da arte”;
- Aumenta a competitividade das empresas;
- Amortizações 100% dedutíveis em IRC;
- Liberta fluxo de tesouraria da empresa;
- Permite gestão a médio/longo prazo dos investimentos;
- Paga enquanto utiliza;
- Não está “agarrado” a equipamentos obsoletos;
- Permite a renovação tecnológica;
- Não surge na rubrica “passivo” no balanço;
- Liberta linhas de crédito tradicionais.

### Contras -

- Não permite usufruir de alguns programas de incentivo ao investimento lançados pelo estado em que a posse dos bens tem de ser do cliente;
- Requer uma cativação de tesouraria a médio prazo.

de gestão integral e de factoring (análise de risco, gestão de portefólios, apoio pré-judicial; gestão de contas correntes, cobrança especializada e controlo de solvabilidade).

Recuperar a confiança financeira de todos os intervenientes, a ambição de continuar a crescer de forma sustentada de modo a tornar-se uma instituição de referência na área onde actua, suportada numa equipa de profissionais de qualidade, são algumas das características fundamentais apontadas pela **Reconfinance**.

**Júlio Pedro Marques**, responsável pela direcção de Gestão, Qualidade e Factoring explica que “o mercado apresenta sempre oscilações, independentemente da actual conjuntura, pelo que a **Reconfinance** tem necessidades de crescimento e desenvolvimento”. Neste contexto, os requisitos dos parceiros aliados aos objectivos estratégicos da empresa, “obrigam a uma adaptação contínua, assim como a uma modernização da infra-estrutura TI, com vista a performances adequadas”, refere o mesmo responsável. “A Grenke disponibiliza, através da sua experiência de mais de 30 anos,

soluções especializadas em **renting** informático, permitindo-nos concentrar na actividade core da nossa organização”, sublinha Pedro Marques.

Num contexto que caracteriza como sendo de “convergência tecnológica” que tem vindo a assumir “características muito específicas nos últimos anos, através da maior disponibilidade de acesso, do desenvolvimento de novos dispositivos e da inovação a nível de aplicações, a actualização da estrutura TI da **Reconfinance** assume particular importância”.

“A Grenke como parceiro de referência do sector, permite acesso às novas tecnologias, fazendo face ao aumento do ciclo de renovação a nível de *hardware* e *software*, na flexibilidade de ajustamento das necessidades de TI, na melhoria do planeamento financeiro considerando um valor constante da manutenção e actualização de TI, assim como na redução de custos e na gestão agilizada de activos”, sublinha o responsável pela direcção de Gestão.

Quanto a vantagens identificadas nesta opção de financiamento em comparação com outras, Pedro Marques esclarece que “o **renting** da Grenke permite flexibilizar o processo de aquisição, assim como disponibiliza propostas de criação de valor”.

“A **Reconfinance** vê a Grenke como parceiro estratégico de negócio, na renovação da estrutura de TI sem qualquer investimento, na manutenção de linhas de crédito intactas, na redução de procedimentos contabilísticos ao longo da vida dos equipamentos e/ou *software*, assim como na redução de benefícios fiscais”, afirma o mesmo responsável, apontando, em registo de conclusão, que o lema da empresa está bem definido: “aceitamos todos os seus desafios - e este é partilhado por qualquer colaborador -, a Grenke tem assumido participar nos nossos desafios, possibilitando-nos acesso a uma moderna infra-estrutura e garantindo a excelência nos resultados obtidos”.

Três universos distintos, a mesma conclusão. **BN**