

Renting Informático: a realidade empresarial está a mudar

“A ErgosTek é a aposta certa para potenciar o seu negócio”. Nesta empresa de soluções informáticas, a filosofia aplicada é a do cliente focar-se no seu core business, sendo da responsabilidade da ErgosTek encarregar-se de todos os serviços especializados, através de uma aposta na qualidade do serviço e num acompanhamento contínuo do seu cliente. Vender apenas por vender não faz parte deste paradigma.

“A nossa filosofia assenta muito na constante oferta de serviços que respondam às necessidades dos nossos clientes”. As palavras de João Mateus, Diretor Comercial da ErgosTek, definem o quotidiano de uma empresa que se apresenta como um parceiro qualificado, em todas as vertentes da área informática.

Com cinco anos de existência, a empresa sempre privilegiou uma relação de proximidade com o cliente, fornecendo-lhe o melhor acompanhamento possível, através de uma constante optimização do seu parque informático e um apoio em toda a área informática. A ErgosTek assume-se, assim, como uma “interlocutora” a nível tecnológico dos seus clientes. No momento em que entram em contacto com esta jovem equipa, a garantia de que terão aqui um parceiro de negócio está assegurada. “Fazemos praticamente todo o outsourcing em termos de administração de redes e consultoria em termos tecnológicos. Temos ainda uma componente muito forte a nível de renting informático, uma filosofia que importamos do mercado internacional há quatro anos e que está a ser muito procurada”, disse João Mateus. Já bastante enraizado em diversos países, o renting é visto como a solução ideal para um parque informático. Com este sistema, o empresário vê nas suas mãos as últimas novidades tecnológicas, garantindo, assim, um ciclo de renovação, que só poderá ser benéfico para o seu negócio. Em tempos difíceis, as empresas estão cada vez mais privadas de efetuarem grandes investimentos. Todavia,

com o renting informático da ErgosTek, o cliente, através de um custo fixo mensal associado à sua infraestrutura informática, vê o seu parque informático constantemente atualizado. “Trata-se de uma renovação constante quer do equipamento, quer do apoio, da consultoria e da assistência técnica, de forma a garantir a operacionalidade da empresa”, explicou João Mateus.

Distinta da concorrência, que, em muitos casos, analisa o renting como um produto meramente financeiro, a ErgosTek associa sempre um valor ao desempenho do equipamento, à operacionalidade do posto e à informação que o equipamento detém. Antes de iniciarem um contrato de renting, a empresa faz um “check up” ao parque informático do cliente, detetando todas as suas necessidades e os pontos que podem ser melhorados. No final do renting, o cliente pode comprar o equipamento ou devolvê-lo e substituí-lo pela versão mais atual. Luís Girardi, Diretor Geral da ErgosTek, acrescenta outra possibilidade: “o cliente pode ainda fazer um prolongamento do contrato mantendo os serviços e os equipamentos, tendo a renda ajustada pela ErgosTek de acordo com essa realidade. A ideia do cliente neste cenário é, não optando por comprar, poder manter a assistência e os serviços associados”, explicou.

Terminado o contrato e perante devoluções, a ErgosTek, sob a bandeira do seu papel de responsabilidade social, doa o equipamento a instituições de solidariedade social. Mas aqui surge uma dificuldade. “Entramos em contacto com muitas associações e são poucas as que nos contactam de volta, a maior parte nem responde. Não demonstram interesse



Luís Girardi e João Mateus

no equipamento porque não necessitam ou pela ideia que equipamentos com três anos de uso já não serve as suas necessidades”, afirmou Luís Girardi.

“TEMOS DE SER ESPECIALIZADOS”

“Num mercado onde as soluções para a área informática tendem para uma globalização, a ErgosTek vai de encontro à especialização”, esta é a identidade da empresa. Apostar na especialização é a única forma de conseguir responder à altura às necessidades de um mundo empresarial cada vez mais cambiante. “Temos de saber a realidade do cliente para conseguirmos dimensionar a nossa oferta. Não acontece apenas no mercado das tecnologias, mas no geral, há uma tendência para uma menor especialização, com graves custos para o país”, defendeu João Mateus.

CONSCIÊNCIA ECOLÓGICA

Nas soluções que apresenta, a ErgosTek patenteia a sua consciência ecológica. Desde software a hardware, a empresa auxilia os seus clientes a partilharem a mesma consciência energética. Alicerçada no lema “a energia solar como estilo de vida”, a ErgosTek lançou, recentemente, o projeto Solar Market (www.solarmarket.pt). Trata-se de um espaço na internet onde as pessoas podem acompanhar algumas das soluções que a empresa detém para equipamentos que têm utilidade no quotidiano. João Mateus avançou com alguns exemplos: “carregadores solares de Iphones, carregadores de notebook ou malas com placas que acumulam energia em ambiente de ar livre”. Convencer os clientes

Serviços

- Assistência Técnica;
- Renting Informático;
- Business Solutions;
- Gestão Documental;
- Clínica PC MAC;
- Green Solutions;
- Reparações Eletrónicas

a adotarem a mesma “missão ambiental” é, por vezes, uma luta árdua, mas a repercussão tem sido compensadora.

INTERNACIONALIZAÇÃO PARA 2013

Arriscar em mercados externos fez parte dos planos da ErgosTek para 2012, mas a decisão acabou por ser adiada para o próximo ano. “Dentro da nossa área, ir para o estrangeiro era uma aposta que tínhamos de fazer com os pés bem assentes na terra. Face à situação atual do país, vamos adiar para 2013, mas não o vamos fazer tanto na área informática, mas sim na vertente de gestão documental e a nível dos PALOP”, concluiu Luís Girardi. Até lá, o objetivo é claro: consolidar a presença no mercado nacional e apostar na diferenciação pela inovação que continua a ser o grande baluarte. 🇵🇹

“Distinta da concorrência, que, em muitos casos, analisa o renting como um produto meramente financeiro, a ErgosTek associa sempre um valor ao desempenho do equipamento, à operacionalidade do posto e à informação que o equipamento detém”

Revista Pontos de Vista – A ErgosTek tem parcerias assumidas com várias empresas de renome. Qual é a importância desses acordos na prossecução dos objetivos a que se propõem?

João Mateus – A ErgosTek detém parcerias com alguns dos maiores fabricantes mundiais, assim como, empresas em áreas específicas que nos apoiam na oferta de soluções complementares de elevada qualidade aos nossos clientes. Desta forma conseguimos promover uma oferta abrangente para as necessidades dos nossos clientes mantendo-nos focados na nossa área de especialização.