



Corporate Headquarters
 Cisco Systems, Inc.
 170 West Tasman Drive
 San Jose, CA 95134-1706
 USA
www.cisco.com
 Tel: 408 526-4000
 800 553-NETS (6387)
 Fax: 408 526-4100

European Headquarters
 Cisco Systems International BV
 Haarlerbergpark
 Haarlerbergweg 13-19
 1101 CH Amsterdam
 The Netherlands
www-europe.cisco.com
 Tel: 31 (0) 800 020 0791
 Fax: 31 0 20 357 1100

Americas Headquarters
 Cisco Systems, Inc.
 170 West Tasman Drive
 San Jose, CA 95134-1706
 USA
www.cisco.com
 Tel: 408 526-7660
 Fax: 408 527-0883

Asia Pacific Headquarters
 Cisco Systems, Inc.
 168 Robinson Road
 #28-01 Capital Tower
 Singapore 068912
www.cisco.com
 Tel: +65 6317 7777
 Fax: +65 6317 7799

Cisco Systems has more than 200 offices in the following countries and regions. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the **Cisco.com Website at www.cisco.com/go/offices.**

Argentina • Australia • Austria • Belgium • Brazil • Bulgaria • Canada • Chile • China PRC • Colombia • Costa Rica • Croatia • Cyprus • Czech Republic
 Denmark • Dubai, UAE • Finland • France • Germany • Greece • Hong Kong SAR • Hungary • India • Indonesia • Ireland • Israel • Italy
 Japan • Korea • Luxembourg • Malaysia • Mexico • The Netherlands • New Zealand • Norway • Peru • Philippines • Poland • Portugal
 Puerto Rico • Romania • Russia • Saudi Arabia • Scotland • Singapore • Slovakia • Slovenia • South Africa • Spain • Sweden
 Switzerland • Taiwan • Thailand • Turkey • Ukraine • United Kingdom • United States • Venezuela • Vietnam • Zimbabwe

Copyright © 2006 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCSP, CCVP, the Cisco Square Bridge logo, Follow Me Browsing, and StackWise are trademarks of Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn, and iQuick Study are service marks of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, ASIST, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCI, CCIP, CCNA, CCNP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Empowering the Internet Generation, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IPTV, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, the Networkers logo, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, Post-Routing, Pre-Routing, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StrataView Plus, TeleRouter, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, and TransPath are registered trademarks or trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. Printed in the UK (0502R) 31197/ecoutez/hb/oct.06

Finanziamenti per l'acquisto di tecnologia

Uno studio indipendente commissionato da Cisco Systems Capital



Finanziamenti per l'acquisto di tecnologia – uno studio indipendente commissionato da Cisco Systems Capital

Acquistare prodotti e servizi ad alta tecnologia non è impresa facile. L'offerta è vasta. Quale tecnologia scegliere? Di quale marca? Di quale fornitore? Scegliere oggi è estremamente complesso.

I cicli di vita dei prodotti sono estremamente brevi e quello che oggi sembra un prodotto all'avanguardia domani è già obsoleto. Quindi prendere una decisione d'acquisto che sia valida anche in futuro non è semplice.

Le tecnologie stanno a poco a poco convergendo: voce e dati, fissa e mobile, analogica e digitale. E dal momento che non tutti adottiamo una tecnologia nel momento esatto in cui viene lanciata sul mercato, è difficile determinare quando è il momento giusto per adottarla prima che sia troppo tardi.

Da qualche anno ormai alcuni dei più importanti fornitori di hardware al mondo propongono diverse opzioni di finanziamento per l'acquisto di nuove tecnologie adatte a ogni esigenza. Dato l'attuale dinamismo di cui gode il mercato, oggi è il momento giusto per conoscere meglio queste opzioni e capire come possono aiutarci a rendere decisioni di acquisto incerte un po' più sicure.

Flessibilità

Molti di noi non conoscono come si evolverà il ciclo di vita delle tecnologie che acquistiamo: le esigenze della nostra attività potrebbero mutare significativamente nel giro di pochi mesi; una nuova tecnologia potrebbe soppiantare quella che abbiamo appena acquistato; il numero degli utenti o la domanda di nuova tecnologia potrebbe aumentare in modo esponenziale, rendendola inutilizzabile prima che si concluda il suo ciclo di vita. In altre parole, abbiamo acquistato una soluzione che invecchierà prima del tempo?

Negli ultimi anni alcune aziende hanno risposto in modo positivo alla richiesta di flessibilità, proponendo soluzioni di finanziamento con quella che spesso viene chiamata opzione di scambio o di aggiornamento. Questo tipo di opzione consente alle imprese di aggiornare o sostituire una certa percentuale dell'hardware acquistato in date specifiche, in genere allo scadere del primo anno dalla stipula del contratto, quindi a intervalli di 6 o 12 mesi.

Nonostante questo tipo di opzione sia regolata da termini specifici, dà la possibilità alle aziende di essere sempre pronte a rispondere alle esigenze dei clienti. Non dovranno ripensare le scelte di acquisto iniziali, in quanto queste potranno essere modificate in corso d'opera. E non vi sono neanche problemi di budget, dal momento che questa tipologia di finanziamento cerca di tenere sotto controllo l'importo delle rate mensili o trimestrali.

Semplicità

Se è vero che la flessibilità è un fattore importante, la maggior parte di noi detesta l'idea di impelagarsi in iter complessi e desidera maggiore adattabilità. Fortunatamente la quasi totalità delle opzioni di finanziamento proposte dai fornitori di tecnologia è sostanzialmente semplice.

Quasi tutte le organizzazioni ricorrono a forme di prestito: prestiti a lungo termine, prestiti a breve termine o aperture di linee di credito. Le banche e altri istituti prestano volentieri denaro, ma solo a determinate condizioni. Spesso richiedono l'iscrizione di un'ipoteca sui beni tangibili dell'azienda a titolo di garanzia. A volte richiedono garanzie formali da parte dei titolari dell'azienda. Altre volte impongono impegni bancari vincolanti per proteggersi dall'esposizione al rischio limitando il modo in cui l'attività mantiene determinati rapporti chiave in bilancio.

Finanziare la tecnologia è di solito più semplice. Innanzitutto le garanzie associate al contratto sono insite nel bene stesso. Pertanto sono rari i casi in cui il settore finanziario del fornitore della tecnologia, responsabile dell'erogazione del finanziamento, chiede ulteriori garanzie. In secondo luogo i termini e condizioni che regolano il contratto di leasing non alterano lo stato patrimoniale dell'azienda. Il finanziamento fuori bilancio è un metodo accettato per il reperimento dei fondi necessari per l'acquisto di beni che spesso hanno vita breve.

Ciò significa che il finanziamento di tecnologia può essere considerato spesso un'estensione indolore delle possibilità di credito esistenti e consente alle imprese di mantenere in essere le strutture di credito con le banche. In altre parole, si tratta di un potenziamento della capacità generale di ottenere denaro in prestito che non influisce sugli altri aspetti della gestione finanziaria delle attività.

Attuabilità

Trovare soluzioni di finanziamento della tecnologia flessibili è quindi possibile ed è anche sufficientemente semplice stipulare questo tipo di contratti, soprattutto se si nota che hanno impatto minimo o nullo sui requisiti finanziari dell'azienda. Che dire della loro attuabilità economica?

In molte imprese, soprattutto se di piccole dimensioni, il denaro contante la fa ancora da padrone. Tuttavia, se si confronta un acquisto in contanti con un acquisto realizzato con un contratto, ad esempio, a tre anni, i vantaggi offerti da quest'ultimo in termini di liquidità sono evidenti.

Quello che potrebbe non essere altrettanto ovvio è il fatto che, acquistando l'utilizzo di una tecnologia tramite un contratto finanziario, il flusso di cassa sarà allineato all'uso del bene. Questo risultato è in diretto contrasto con l'acquisto in contanti, dove si verifica una discrepanza significativa tra il pagamento del bene e la comparsa dei benefici che il suo utilizzo comporta. A sua volta tale fenomeno può rendere molto più semplice l'acquisto di un bene tramite un contratto di finanziamento.

Finanziamento

Secondo le ultime stime fornite da Leaseurope, l'organismo che rappresenta le società di leasing europee, l'Italia occupa il quarto posto in Europa per il finanziamento dei beni, con oltre 21 miliardi di euro di nuovi contratti nel 2004. Un quinto circa di tutti gli investimenti in conto capitale fissi eseguiti dalle aziende italiane ha avuto una qualche forma di finanziamento.

L'Italia ha una lunga tradizione di finanziamenti nel settore delle automobili e di altri veicoli e ha un ampio mercato per il finanziamento di macchinari e apparecchiature industriali. Nel settore dei computer e dei macchinari da ufficio il rapporto è di 1 ogni 20 euro spesi per finanziare investimenti in beni non di proprietà.

In cosa consiste quindi un finanziamento? In una qualche forma di contratto di leasing la cui durata minima è di tre anni. Solitamente i pagamenti hanno scadenza fissa mensile o trimestrale. Spesso significa combinare la maggior parte, se non la totalità, dei componenti di una soluzione tecnologica in modo da realizzare un solo pagamento periodico tramite un'unica organizzazione finanziaria.

Come sopra descritto, il finanziamento può essere flessibile e consentire modifiche periodiche nel corso del tempo; può essere realizzato facilmente, senza praticamente alcun impatto sul finanziamento complessivo dell'organizzazione e può essere economicamente attuabile, perché equipara il flusso di cassa all'utilizzo.

Questa pubblicazione indipendente è sponsorizzata da Cisco Capital, una consociata di Cisco Systems, Inc. Cisco Capital offre un portafoglio completo di servizi di finanziamento che consentono alle organizzazioni di acquistare, distribuire, aggiornare e proteggere i propri investimenti in tecnologia.

Mini profilo

Richard Nockolds è un consulente indipendente che lavora con acquirenti e venditori di prodotti e servizi tecnologici da più di 20 anni.

finanziamenti per l'acquisto di tecnologia