



# financiación de la tecnología

Un estudio independiente del mercado español encargado por Cisco System Capital

# Financiación de la tecnología – Un estudio independiente

**Comprar productos de alta tecnología siempre ha sido una tarea complicada. Las posibilidades son ilimitadas: ¿Qué tecnología? ¿Qué marca? ¿Qué proveedor? Hoy día, hacer una elección es cada vez más difícil.**

Por otro lado, el ciclo de vida de los productos es cada vez más corto. Lo que hoy parece revolucionario mañana puede haber quedado desfasado. Comprar con una mínima garantía de futuro no es sencillo.

Las tecnologías convergen: voz y datos, fijo y móvil, analógico y digital. Y como no queremos ser los primeros en adoptar nuevas tecnologías, es difícil saber qué momento de la curva de adopción es el más seguro para dar el paso.

Desde hace ya unos años, varios de los principales proveedores mundiales de hardware intentan ayudar a las empresas en la adquisición de nuevas tecnologías mediante distintas opciones de financiación adaptables a las necesidades de los clientes. Gracias al actual dinamismo del mercado, parece el momento adecuado para volver a evaluar estas opciones y ver cómo pueden contribuir a proporcionarnos un cierto nivel de certeza a la hora de tomar decisiones de compra.

## Flexibilidad

La mayoría de nosotros no conocemos con seguridad qué va a suceder a lo largo de la vida estimada de las tecnologías que compramos. ¿Cambiarán de forma significativa nuestras necesidades en los próximos meses? ¿Aparecerá pronto una tecnología que deje obsoleto lo que acabamos de comprar? ¿Se producirá un aumento inesperado en el número de usuarios o en la demanda de esta tecnología que sobrepase sus límites antes de lo esperado? En otras palabras: ¿hemos comprado una solución que se va a quedar obsoleta antes de lo previsto?

En los últimos años, algunas empresas han respondido de forma muy positiva a esta necesidad de flexibilidad. Actualmente disponemos de contratos de financiación que incluyen lo que se suele denominar una opción de cambio o actualización. Este tipo de opciones permite a las empresas actualizar o sustituir un porcentaje determinado del hardware adquirido en unas fechas predeterminadas.

Aunque cada contrato tiene sus propias condiciones específicas para esta opción, lo fundamental es que permiten a las empresas responder mucho mejor a las necesidades de las personas que trabajan en ellas. No están obligadas a replantearse su forma de ver la tecnología, ya que pueden realizar modificaciones sobre la instalación original. Y no precisan aumentar innecesariamente su presupuesto, ya que los pagos mensuales o trimestrales suelen ser fijos.

## Sencillez

Aunque la flexibilidad tiene indudables atractivos, la contrapartida suele ser un aumento de la complejidad. Afortunadamente, la mayoría de las opciones de financiación que ofrecen los proveedores de tecnología son intrínsecamente sencillas.

La mayoría de las empresas solicitan préstamos, combinando créditos a largo y corto plazo con autorización para girar en descubierto. Los bancos y otras instituciones ofrecen préstamos, pero siempre con determinadas condiciones. Muchas veces solicitarán alguna forma de garantía en forma de parte o todos los activos de su empresa. En ocasiones, incluso exigirán que los titulares de la empresa aporten una garantía personal. Además, pueden imponer a la empresa determinados condicionantes destinados a proteger el riesgo del banco limitando la forma en que la empresa mantiene determinados ratios clave de su balance.

financiación de

Con la financiación de tecnología las cosas suelen ser mucho más sencillas. En primer lugar, la garantía asociada al contrato es el propio activo objeto del mismo. Es extremadamente inhabitual que la división financiera de un proveedor de tecnología solicite garantías adicionales. En segundo lugar, los términos y condiciones del renting tienen un impacto mínimo o prácticamente nulo en el balance de la empresa. Este tipo de financiación es la fórmula habitual para adquirir activos con un ciclo de vida muy corto.

En resumen, esto significa que la financiación de la tecnología en modalidad de renting puede considerarse una ampliación del crédito de la empresa. Además, permite a las empresas mantener intactas las líneas de crédito con su banco. En otras palabras, amplía su capacidad crediticia sin influir en otras facetas de la gestión financiera de la empresa.

## Viabilidad

Así pues, es posible encontrar flexibilidad para la financiación de la tecnología. También puede ser relativamente sencillo establecer este tipo de contratos, especialmente cuando el impacto en otros aspectos financieros es mínimo. Pero, ¿cuál es la viabilidad económica de estos contratos de renting?

Para muchas empresas, sobre todo las pequeñas, el efectivo es muy importante. Si comparamos una compra en efectivo con un contrato, por ejemplo, a tres años, las ventajas para el flujo de caja son evidentes.

Lo que puede ser menos evidente es el hecho de que adquirir una tecnología mediante un contrato de renting significa que el flujo de caja está íntimamente asociado a su utilización, a diferencia de la compra en efectivo, en la que no existe relación alguna entre el pago y las ventajas de utilizar esta tecnología. Es una razón adicional a favor de la compra mediante renting.

## Financiación

Según los datos más recientes de Leaseurope, la organización que representa a las empresas europeas de renting, las empresas españolas recurrieron a la financiación de sus activos hasta alcanzar casi los 14.000 millones de euros en nuevas operaciones durante 2004. Esto significa que poco menos del 10% de toda la inversión de capital efectuada por las empresas españolas se realiza mediante algún tipo de financiación.

En España es muy habitual la financiación de coches y camiones. También tiene un mercado nada desdeñable para la financiación de maquinaria y equipos industriales. Pero los ordenadores y equipos de oficina son, en estos momentos, una de las categorías de activos a financiar con más rápido crecimiento en España, donde este tipo de productos tiene un futuro muy prometedor.

Entonces, ¿qué conlleva la financiación? Generalmente, supone un contrato de renting a tres años o más, con pagos fijos mensuales o trimestrales. Suele combinar varios o todos los componentes de una solución tecnológica, con un único pago periódico a través de una sola entidad. Además, tal y como se ha descrito anteriormente, ofrece la posibilidad de hacer cambios durante el periodo de pago; el contrato de renting es sencillo, influye poco o nada en la financiación general de la empresa y es económicamente viable, ya que el uso y los flujos de caja corren en paralelo.

Este estudio independiente ha sido patrocinado por Cisco Capital, filial de Cisco Systems, Inc. Cisco Capital ofrece una completa gama de servicios financieros destinados a ayudar a las empresas a adquirir, implantar, actualizar y proteger su inversión en tecnología.

## Miniperfil

**Richard Nockolds** es consultor independiente y cuenta con más de veinte años de experiencia asesorando a compradores y vendedores de productos de tecnología.

# latecnología

CISCO SYSTEMS



**Corporate Headquarters**

Cisco Systems, Inc.  
170 West Tasman Drive  
San Jose, CA 95134-1706  
USA

[www.cisco.com](http://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](http://www-europe.cisco.com)

Tel: 31 0 20 357 1000  
Fax: 31 0 20 357 1100

**Americas Headquarters**

Cisco Systems, Inc.  
170 West Tasman Drive  
San Jose, CA 95134-1706  
USA

[www.cisco.com](http://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](http://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](http://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, CCIE, 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, IP/TV, 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.  
(0502R)

Printed in the UK  
31197/ecoutez/hb/jul.06