



RENTING INFORMATICO

ÍNDICE

1. [Introducción](#)
2. [Financiar las soluciones tecnológicas: una buena opción](#)
3. [Elección de la financiación: aspectos importantes a considerar](#)
4. [Ventajas de financiar las soluciones tecnológicas con IBM Global Financing: alternativas](#)
5. [El Préstamo](#)
 - 5.1. [Ventajas del préstamo](#)
6. [El Leasing](#)
 - 6.1. [Ventajas del Leasing](#)
7. [El Renting](#)
 - 7.1. [Ventajas del Renting](#)
8. [Promociones de IBM Global Financing](#)

1. INTRODUCCIÓN

Cada vez con mayor frecuencia, las compañías de todo tipo y sector eligen financiar las adquisiciones de tecnología y equipos informáticos porque representa un mecanismo práctico y rentable.

En un mundo de Internet y de rápidos avances tecnológicos, la alternativa de renting ofrece una forma muy rentable y flexible de explotar el potencial de las soluciones tecnológicas, permitiendo cambiar los equipos de forma sencilla.

Por ello, cada vez más compañías optan por esta modalidad de contratación, conscientes de las ventajas que comporta.

Conozca las ventajas de las distintas alternativas de financiación así como los beneficios de realizarlas a través de IBM Global Financing, la mayor compañía del mundo especializada en la financiación de soluciones tecnológicas.

2. FINANCIAR LAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS: UNA BUENA OPCIÓN

Financiar las soluciones tecnológicas por las que apuesta una empresa es una buena opción, dadas las ventajas que supone: los plazos de pago flexibles hacen que se puedan distribuir los costes a lo largo de la vida de un equipo. A su vez, la posibilidad de elegir entre opciones de préstamo a bajo coste e intereses fijos facilita la elaboración de presupuestos.

En este documento están reflejadas tres opciones de financiación:

- Préstamo
- Leasing
- Renting

El préstamo supone la compra del bien. Mediante el leasing, el cliente realiza un arrendamiento por un periodo fijo y una opción a compra a la terminación del contrato. El renting supone un alquiler con posibilidad de renovación tecnológica.

3. ELECCIÓN DE LA FINANCIACIÓN: ASPECTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR

Cuando se elige una solución de IT, debe considerarse detenidamente el tema de la financiación más adecuada. ¿Es mejor una compra directa, un leasing o un renting?

Si se decide por la financiación, al igual que la alternativa de contratación, es muy importante elegir bien la compañía que nos la proporciona.

¿Qué aspectos se pueden valorar?

- Que sea una empresa que **comprenda el negocio de su empresa** y pueda ofrecerle **soluciones de financiación personalizadas**.
- Que pueda aportar **experiencia y compromiso en el sector de las tecnologías** de la información.
- Que las soluciones que ofrece estén disponibles **para todo tipo de empresas**, no sólo grandes compañías, sino también pequeñas y medianas empresas de todos los sectores.
- Que pueda ofrecerle **comodidades en la contratación**, como por ejemplo un “contrato único”, un único documento contractual y de facturación que pueda incluir la totalidad de los productos y servicios que integren la solución informática elegida (hardware, software, instalación, mantenimiento, formación, etc.).
- En el caso de ser una gran compañía que ofrece sus productos a través de distribuidores, que le pueda **garantizar las ofertas en todos sus canales**: técnicos de venta, agentes, concesionarios, puntos de venta autorizados, Var's, etc.
- Flexibilidad en el contrato y en los equipos:
 - Único interlocutor,
 - Acuerdo claro (oferta clara y sencilla que no incluya costes adicionales),
 - Opciones de pago flexible (cuotas mensuales, trimestrales, anuales, carencia de pagos ...)
 - Posibilidades cuando se necesita una ampliación del equipo arrendado o un cambio de la máquina

IBM Global Financing es el mayor proveedor de financiación de soluciones IT y se adapta a todos los requisitos mencionados anteriormente.

4. VENTAJAS DE FINANCIAR LAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Ya hemos mencionado que financiar las soluciones tecnológicas es una buena opción con la que tendrá innumerables ventajas:

- Préstamos a bajo coste e intereses fijos que facilitan la elaboración de presupuestos.
- Financiación de todos los elementos de la solución IT: hardware, software y servicios.

- Protección frente a la obsolescencia de los productos.
- Los equipos en renting pueden considerarse 'pasivos extracontables', por lo que se mejoran las relaciones financieras clave.
- El capital disponible se invierte en otros proyectos.
- Distribución de los costes a lo largo de la vida del sistema: se compensan los pagos con los beneficios.
- Patrones de pago flexibles para adaptarse al flujo de caja.
- La alternativa del renting en la que IBM asume el riesgo de un valor residual al finalizar el contrato la convierte en una opción más barata y rentable que el pago al contado.

5. EL PRÉSTAMO

Tan fácil como una compra. Mediante el préstamo, se adquiere la propiedad del bien. El importe mínimo para contratar la modalidad de préstamo en soluciones tecnológicas a través de IBM es 3.000 euros.

5.1. Ventajas del Préstamo

- Los intereses se deducen como gasto financiero.
- Es compatible con otros ahorros fiscales (por ejemplo, deducción por inversiones).
- Compatible con subvenciones

6. EL LEASING

El Leasing es un arrendamiento financiero que incorpora una opción de compra. Tiene por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles, adquiridos para esta finalidad según las especificaciones del futuro usuario a cambio de una contraprestación que consiste en el abono de unas cuotas.

En el caso de las soluciones tecnológicas, el uso de la mismas se delimita en el tiempo (2 a 4 años), durante el cual se pagan unas cuotas periódicas. Al final de ese período, hay dos opciones:

- Devolución del Equipo
- Ejercer la opción de compra

Los contratos tienen una duración mínima de 2 años y máxima de 4.

Las cuotas de arrendamiento financiero diferencian la parte que corresponde a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, excluido el valor de la opción a compra, y la carga financiera.

El importe anual de la parte de las cuotas correspondiente a la recuperación del bien deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del periodo contractual.

La carga financiera y la parte de las cuotas correspondiente a la recuperación del bien será fiscalmente deducible.

En el caso de IBM (IBM Financiación EFC) , el importe mínimo para esta modalidad es de 6.000 euros.

6.1. Ventajas del Leasing

- El cliente sólo paga por el uso de los equipos, no por el coste de la propiedad.
- Desde el punto de vista contable y fiscal: los equipos no aparecen en el Activo del cliente –son de la compañía arrendataria- ni aparece una deuda en su Pasivo. El importe total de las cuotas de cada ejercicio va directamente a Cuenta de Resultados y el gasto es directamente deducible en el impuesto de sociedades.
- Permite beneficiarse de un importante ahorro fiscal, ya que permite amortización acelerada del bien arrendado, con el consiguiente diferimiento de impuestos que ello supone.
- Ahorro fiscal, compatible con otros (deducción por inversiones ...)
- Compatible con subvenciones
- Al final del contrato, el cliente puede elegir: devolver el equipo o ejercer la opción a compra. Así, el cliente está en la mejor posición para elegir la opción más conveniente, según la situación de la industria en ese momento y sus propias circunstancias.

7. EL RENTING

El renting es un servicio integral de alquiler de bienes y servicios sin opción de compra. Es un instrumento que le permite acceder al uso de bienes informáticos de una forma sencilla y rentable permitiéndole realizar renovaciones tecnológicas de forma periódica a un bajo coste.

Hoy en día, cada vez son más las empresas que se plantean acceder únicamente a la propiedad de aquellos activos que aporten solvencia a la entidad, cambiando así, el concepto de propiedad por el de uso.

7.1. Ventajas del Renting

Características principales de la oferta de renting IBM:

- Oferta diseñada para aquellos clientes que piensan renovar sus equipos en el plazo de 3 años.
- No hay un desembolso inicial, ni gastos de gestión, estudio o apertura.
- La cuota total del renting es un gasto deducible.

- El contrato de alquiler es a 36 meses.
- Los equipos son propiedad de IBM, no aparecen en el activo del cliente y no hay riesgo de obsolescencia.
- La cuota incluye un seguro de pérdida o daño (en caso de siniestro total, el cliente deja de pagar la cuota de renting correspondiente al equipo siniestrado).

8. PROMOCIONES

IBM publica, en el área de financiación, interesantes promociones disponibles desde internet. Consúltelas en www.ibm.com/es/financiacion

Si desea ampliar la información de cualquiera de las posibilidades de financiación y/o campañas de promoción que están expuestas en este monográfico, haga clic [aquí](#).