



IDC ANALYST CONNECTION



Susan G. Middleton

Directora de investigación, Estrategias de financiación de tecnología

Qué buscar en una compañía de leasing

Mayo de 2018

El leasing y la financiación de equipos de TI ayudan a las empresas de cualquier sector y tamaño a adquirir el equipo que necesitan para llevar a cabo sus operaciones comerciales. El leasing proporciona un nivel de gestión, flexibilidad y simplicidad que brinda a los clientes un plan de administración de activos de TI sólido y reduce el coste total de propiedad, pero, al igual que todas las relaciones comerciales, una relación de leasing exitosa depende de un entendimiento profundo de todos los aspectos de la transacción por ambas partes. Este documento describe la visión de IDC sobre los temas clave para tratar con una empresa de leasing antes de finalizar la relación.

CSI Leasing planteó las siguientes preguntas a Susan Middleton, directora de investigación de los programas sobre Estrategias de financiación de tecnología y Servicios de valoración de tecnología de IDC, en nombre de los clientes de CSI Leasing.

- P. ¿Cuáles son las razones más comunes por las cuales las empresas eligen arrendar tecnología en lugar de comprarla?**
- R. La investigación sobre financiación y leasing de TI de IDC demuestra que colaborar con un proveedor financiero para compartir el riesgo creado por los cambios en el ciclo de vida y la introducción imprevista de equipos es esencial para una estrategia de inversión de TI más productiva y eficiente. Las encuestas de IDC indican constantemente que los clientes eligen el leasing debido a los numerosos beneficios que ofrece este método de adquisición. Por lo general, las principales razones por las que las organizaciones alquilan equipos de TI son:
- **Conservación del capital.** El leasing permite a los clientes asignar valiosas cantidades de dinero presupuestadas a otras iniciativas comerciales en lugar de a su infraestructura de TI.
 - **Eliminación segura y fiable de los equipos.** Con el leasing, los clientes tienen la tranquilidad de que los datos confidenciales no caerán en manos equivocadas y los expondrán a una posible demanda. El acuerdo entre las dos partes cubre todos los aspectos del proceso de devolución y eliminación. Busque arrendadores y especialistas en eliminación de datos fiables y experimentados en todo el mundo que hayan sido investigados y cumplan con los requisitos de cumplimiento normativo a nivel nacional.
 - **Flexibilidad operacional.** El leasing ofrece una estrategia de renovación integrada para los activos de TI que ahorra dinero y evita el riesgo de una infraestructura tecnológica obsoleta que no puede respaldar nuevas iniciativas comerciales.

- **Ciclos puntuales de actualización de los equipos.** Los estudios de IDC indican que los costes de alargar el equipo más allá de los ciclos de vida útil aumentan los costes de mantenimiento y soporte. En cierto modo tiene sentido, pero los clientes a menudo alargan los ciclos de vida de los equipos para preservar el capital y ahorrar dinero. Sin embargo, a menudo sucede lo contrario, ya que el aumento en los costes de mantenimiento y soporte aminora cualquier ahorro inicial. Contar con un contrato de leasing permite a las empresas elaborar un plan de actualización que les permita a los empleados tener equipos fiables cuyas actualizaciones de funcionamiento estén programadas.
- **Gestión del presupuesto.** Alinear los costes de los equipos con las iniciativas comerciales es una estrategia común dentro de las organizaciones. Las empresas que alquilan sus equipos de TI pueden asignar rápidamente los costes mensuales a las unidades de negocio y conservar el capital.

- P. ¿Qué aconseja a la hora de analizar a un proveedor de leasing? Y ¿el precio más bajo es siempre el mejor?**
- R. El leasing proporciona un nivel de gestión, flexibilidad y simplicidad que brinda a los clientes un sólido plan de administración de activos de TI y reduce el coste total de propiedad. Sin embargo, cuando los clientes evalúan las ofertas de leasing, a menudo se centran en el precio final o en un factor de tasa de leasing que sea económico. Las encuestas de IDC revelan que uno de los principales impulsores para la elección de arrendadores es el precio, y una de las mayores quejas es acerca de los procedimientos administrativos y la facturación. Es importante mirar más allá del precio para ver los costes totales del acuerdo, especialmente los costes de finalización del contrato de leasing. Una crítica comúnmente extendida sobre el leasing se refiere al lenguaje restrictivo sobre los procesos de finalización del contrato de leasing que puede añadir costes extra para las compañías. La mayoría de estas políticas están relacionadas con la devolución de los activos y las renovaciones automáticas. Al elegir un arrendador, revise todos los aspectos del acuerdo, incluidas las negociaciones iniciales, la entrega y la instalación; el servicio de asistencia a medio plazo para las actualizaciones; y las políticas de devolución y eliminación a la finalización del contrato. Verifique la estabilidad financiera del arrendador y solicite que presente estados financieros. Póngase en contacto con otras empresas que hayan trabajado con este arrendador y pregunte sobre posibles tarifas inesperadas, políticas restrictivas de devolución de equipos, renovaciones automáticas o extensiones de activos faltantes y otras sorpresas. Evite el lenguaje punitivo, como por ejemplo la frase "la totalidad, pero no menos que la totalidad" y las cláusulas adicionales que pueden aumentar significativamente las tarifas de finalización del contrato y los costes de litigación. En pocas palabras: no permita que unos precios agresivos influyan en que su empresa firme un contrato de arrendamiento que pueda tener costes punitivos de finalización del contrato de leasing. Normalmente es así, si el acuerdo parece demasiado bueno para ser cierto.
- P. ¿Hay alguna cualidad o requisito especial que se deba buscar en una empresa de leasing para organizaciones internacionales que deseen arrendar en todo el mundo?**
- R. La globalización ha expandido las empresas más allá de sus fronteras y hacia nuevas culturas regionales con diferentes normativas políticas, legales y tributarias. Dado que prácticamente todos los procesos comerciales se desempeñan con TI, las empresas no pueden crecer sin que se instalen y funcionen las TI. Para ello, es preciso evaluar cuidadosamente las capacidades de los proveedores para respaldar la financiación en los principales países industrializados de América del Norte, la Unión Europea, Asia y Pacífico. Un determinado número de arrendadores tiene la capacidad de proporcionar prácticas y procesos comerciales internacionales integrados. Las organizaciones internacionales deben

elegir una empresa internacional de leasing que pueda evitar que tengan que trabajar con diferentes proveedores en todo el mundo. Además, una compañía internacional de leasing debería ser capaz de replicar contratos y términos y condiciones en diferentes países. También se debe negociar la prestación de un servicio uniforme y de apoyo financiero, independientemente de la ubicación. Además, es importante trabajar con un arrendador que pueda abordar los siguientes problemas:

- Las nuevas normas contables de leasing de FASB e IFRS tendrán un impacto en los balances de los clientes y aumentarán la importancia de tener una vista consolidada de todas las actividades de leasing en todo el mundo. Pregunte sobre el portal en línea del arrendador y los datos que se pueden difundir.
- Para que los ejecutivos de nivel C monitoreen la actividad de leasing por parte de todas las filiales, debe accederse fácilmente a todos los activos de TI en todo el mundo.
- Es fundamental contar con un procedimiento de eliminación de equipos seguro que cumpla con las reglamentaciones regionales y nacionales. Una empresa internacional de leasing debe establecer métodos adecuados de eliminación de equipos, sin importar dónde se hayan arrendado. Los procesos deberían ser similares en todo el mundo, y los informes detallados después de su eliminación deberían estar disponibles.
- Es importante tener en cuenta las implicaciones fiscales si su empresa planea arrendar equipos en otros países (es decir, el equipo y el arrendador están en diferentes países). La empresa de leasing debe contar con profesionales que conozcan los matices de las leyes tributarias de cada país.

P. ¿Qué hace la empresa de leasing con los equipos una vez que se devuelven? ¿Cómo puede estar seguro de que los datos están seguros y los desechos electrónicos se reciclan correctamente?

R. Los mayores desafíos para las organizaciones, ya sea un negocio internacional o una operación local, son garantizar políticas de eliminación seguras y averiguar si sus arrendadores cumplen todas las normas ambientales y reglamentarias nacionales y locales. En todo el mundo, el entorno normativo para la eliminación segura de equipos se encuentra bajo un escrutinio creciente, ya que la naturaleza peligrosa de estos materiales es bien conocida. La mayoría de las empresas quieren evitar los titulares asociados con una violación de datos o multas significativas por prácticas de eliminación inseguras, por lo que este es un tema clave que tratar con su arrendador.

Otro tema para comentar con su arrendador es la limpieza adecuada de los discos duros de acuerdo con el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología. Durante la negociación se debería determinar si la empresa de leasing debería revender los activos sometidos a limpieza de datos en caso de tener valor económico o reciclarlos adecuadamente.

La empresa de leasing también debe proporcionar pruebas de la limpieza de los datos y pruebas del reciclaje. Si su empresa tiene objetivos de sostenibilidad, la empresa de leasing debería proporcionar informes adecuados para respaldar esos objetivos y mostrarle exactamente qué se recicla.

Finalmente, la eliminación de equipos es más rentable cuando el arrendador posee varias instalaciones en una gran área geográfica. Poseer instalaciones en varias ubicaciones geográficas no solo le permite a la empresa de leasing ahorrar en costes de envío, sino que también le da a la empresa de leasing el control total de los equipos, sus datos y todo el proceso de eliminación sin tener que depender de un tercero.

- P. **Por lo general, los mayores problemas u obstáculos del leasing han sido las operaciones de los procedimientos administrativos y las molestias asociadas con la devolución de los equipos al final del leasing. ¿Tiene alguna sugerencia sobre cómo evaluar a los arrendadores actuales o a los futuros?**
- R. Al evaluar a un arrendador, se deben tener en cuenta todos los aspectos de la transacción. Ya hemos debatido que es importante hablar con los referentes acerca de la transacción completa, incluida la instalación, el servicio al cliente y las políticas y los procedimientos al final de la vida útil. Otros asuntos importantes que evaluar son:
- **Atención al cliente.** ¿Conocerá a las personas que administren su cuenta, o se externalizará el servicio de atención al cliente? ¿Cuánto tiempo tarda en gestionar una solicitud este departamento? ¿Cómo se presta el servicio de atención al cliente en todo el mundo? ¿Habrá un punto de contacto o un contacto diferente en cada región? Un excelente servicio de atención al cliente ofrecerá una visión centralizada de toda la actividad de leasing a nivel mundial por parte de la empresa de leasing y el acceso a los contactos en cada ubicación cuando sea necesario.
 - **Sofisticación de la herramienta o portal de leasing en línea.** ¿La herramienta o el portal permitirán a múltiples usuarios acceder con diferentes niveles de acceso? ¿Pueden los clientes realizar modificaciones si cambian las necesidades de los equipos o los requisitos del plazo?
 - **Términos y condiciones flexibles.** ¿Se podrán realizar cambios durante el leasing? ¿Trabjará el arrendador con la compañía si cambian sus necesidades comerciales?
 - **Cuentas y facturas.** Los clientes quieren estados de cuentas que sean claros y concisos. Pregunte si las facturas son personalizables y pueden enviarse a múltiples ubicaciones. ¿Se puede incluir información personalizada para ayudar a asignar los costes? ¿Las facturas están disponibles en línea?

- **Procedimientos de final del ciclo de vida.** El arrendador debe ofrecer la eliminación segura de todos los activos de TI y cumplir con los requisitos de observancia de la normativa en todos los países donde se lleve a cabo la actividad. Verifique las relaciones del subcontratista del arrendador y pregunte si habrá costes adicionales en caso de subcontratar los procedimientos de finalización del contrato de leasing.
- **Proceso de devolución de los equipos y auditoría.** ¿Con qué rapidez se audita el equipo al finalizar el contrato de leasing? Los tiempos de auditoría lentos pueden generar facturas por daños imprevistos meses después de que finalice el arrendamiento.

La conclusión es que hay que pensar más allá del precio. ¿Será fácil trabajar con este arrendador y le proporcionará el nivel de servicio seguro y fiable que su organización necesita?, ¿o se enfrentará a costes y tarifas inesperados no contemplados en las condiciones estándar? Colaborar con una sofisticada empresa de leasing con experiencia que pueda compartir el riesgo creado por los cambios en el ciclo de vida de los equipos y la incorporación imprevista de equipos es esencial para que una estrategia de inversión de TI sea más productiva y eficiente. Por eso que es importante hacer las preguntas correctas antes de firmar el contrato de leasing.

S O B R E L A A N A L I S T A

Susan Middleton es directora de investigación de IDC de los programas de Estrategias de financiación de tecnología y de Servicios de valoración de tecnología. Las áreas de especialización de la Sra. Middleton son el mercado de servidores de rango medio y alto, el almacenamiento para empresas y las impresoras HP. Para cada uno de estos segmentos de tecnología, la Sra. Middleton sigue las tendencias, los cambios tecnológicos y las fuerzas del mercado que impactan sobre los ciclos de vida y las carteras de TI. Ella proporciona información y orientación a sus clientes y les ayuda a administrar el riesgo de su cartera de TI. La Sra. Middleton también es la principal analista en el informe anual sobre leasing y financiación internacional de TI, que mide la oportunidad de mercado en las 25 áreas geográficas más importantes.

S O B R E E S T A P U B L I C A C I Ó N

Esta publicación ha sido realizada por IDC Custom Solutions. La opinión, el análisis y los resultados de la investigación presentados aquí se extraen de investigaciones y análisis más detallados que IDC realiza y publica de forma independiente, a menos que se indique el patrocinio de un proveedor específico. IDC Custom Solutions hace que el contenido de IDC esté disponible en una amplia gama de formatos para que sea distribuido por diversas empresas. La licencia para distribuir el contenido de IDC no implica el respaldo al licenciatario ni la opinión sobre el mismo.

C O P Y R I G H T Y R E S T R I C C I O N E S

Cualquier información de IDC o que haga referencia a IDC que se utilice en publicidad, comunicados de prensa o materiales promocionales requiere la aprobación previa por escrito de IDC. Para solicitar la autorización, comuníquese con el departamento de información IDC Custom Solutions en el +1 508-988-7610 o gms@idc.com. La traducción y/o localización de este documento requieren una licencia adicional de IDC.

Para obtener más información sobre IDC, visite www.idc.com. Para obtener más información sobre IDC Custom Solutions, visite http://www.idc.com/prodserv/custom_solutions/index.jsp.

Global Headquarters: 5 Speen Street Framingham, MA 01701 USA P.508.872.8200 F.508.935.4015 www.idc.com