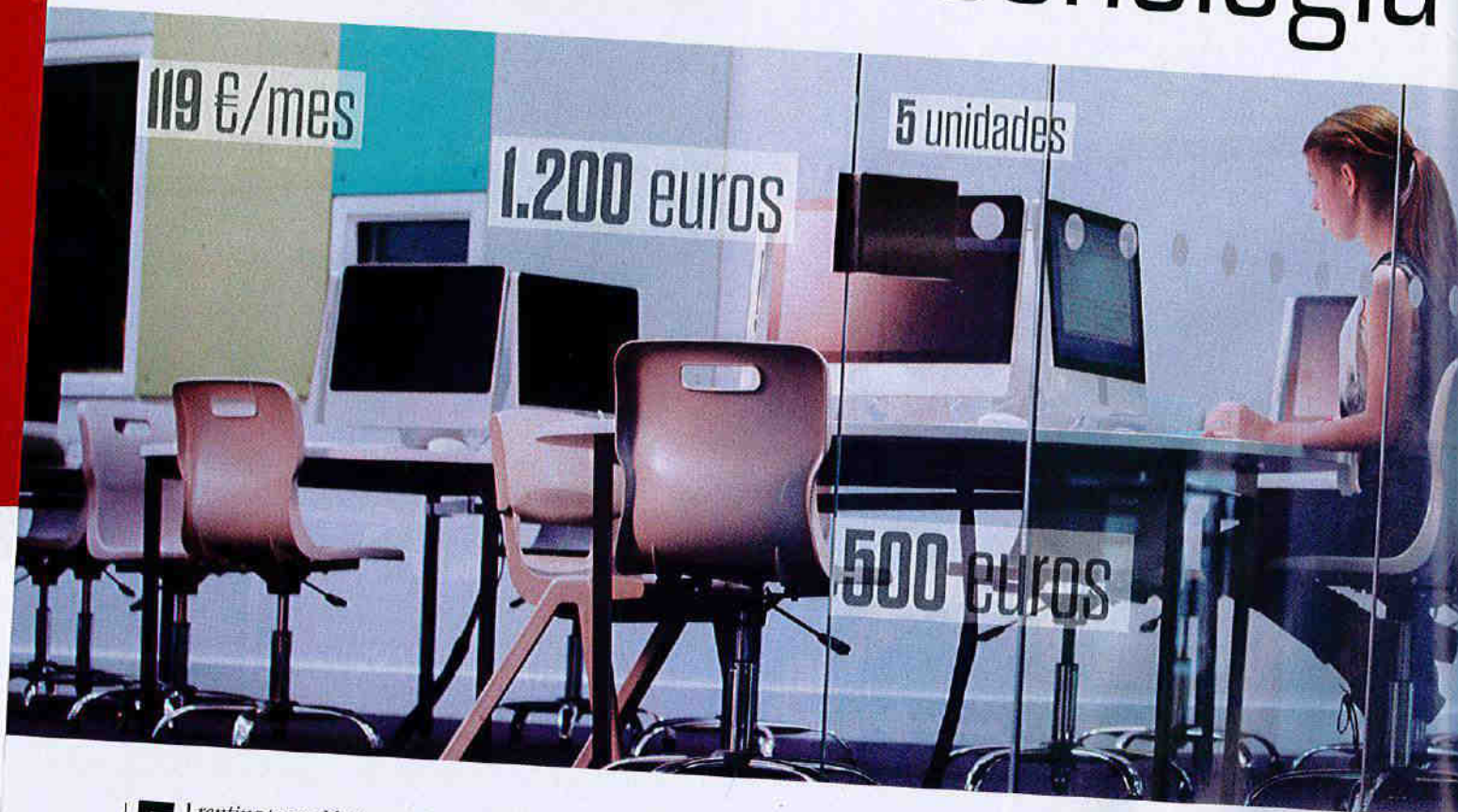


Renting tecnológico: cómo renovar o equipar tu empresa sin que sufra su balance contable

Financia tu tecnología



El renting tecnológico, es decir, la opción de "alquilar a medio y largo plazo equipos informáticos (*software* y *hardware*), ofimáticos o comunicación, con prestación de servicios de mantenimiento, que permite, a cambio de una cuota mensual fija, renovar o ampliar los equipos de la empresa o negocio" (en palabras de Javier León, director de BanSabadell Renting), está adquiriendo cada vez más peso entre las pymes y los emprendedores. Sobre todo, entre las primeras. Tanto es así, que entre 2013 y 2014 creció un 24,7%, según la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), pasando de los 122,3 millones de euros de volumen de inversión en el 2013 a los 201,7 millones contratados en el pasado ejercicio. Aunque es cierto que conocer el porcentaje que representa de todo el equipamiento tecnológico de las empresas es muy difícil, porque, como reconoce Manuel García, secre-

tario general de la AELR, "el renting no está acotado. Cualquiera puede hacerlo por lo cual es muy difícil cuantificar el volumen de negocio," en 2012 se calcula que representaba el 37% de todo el equipamiento tecnológico de las empresas, dato que sufrió un retroceso en 2013, pero que en 2014 se ha disparado hasta sobrepasar el 40%. Y creciendo. ¿Por qué?

LAS CLAVES DE LA FÓRMULA

Los expertos reconocen que el equipamiento informático y tecnológico en general (ordenadores, móviles, *software*) es uno de los activos empresariales que mayor obsolescencia tiene y más rápida depreciación, una de las condiciones fundamentales que debe tener un bien para ser susceptible de renting. La otra condición sine qua non es que no vayas a usar el renting toda la vida útil del producto (porque, en ese caso, sería como una compra a plazos) y que lo que vas a pagar no supere el 90% del coste total del producto, porque si lo sobrepasa deja de interesar la opción. Conozcamos cuáles son las claves de un buen renting tecnológico.

Es un alquiler sin propiedad. Como buen renting, es un contrato de alquiler sin opción a compra, aunque en el caso de la modalidad tecnológica es fácil llegar a un acuerdo con el proveedor final para optar a la propiedad del equipo. Normalmente, es el usuario el que escoge el tipo

Renovación continua, desgravaciones fiscales y cuotas cómodas son tres de las ventajas que hacen del *renting* la gran apuesta de las pymes para su equipamiento tecnológico.



de equipamiento que desea y la compañía de *renting* se encarga de adquirirlos al proveedor y negociar la financiación con el usuario.

A medida. A diferencia de otro tipo de *renting*, como el de coches, en el tecnológico es difícil hablar de cuotas estándar puesto que los servicios contratados son completamente a medida. Es decir, hay tantas ofertas como gustos y necesidades puede tener el cliente: desde un sencillo ordenador, hasta todo un centro informático o una oferta tecnológica global que incluya todas las necesidades informáticas y electrónicas de la compañía por una cuota mensual.

La única limitación suele venir de los importes mínimos que establecen las empresas proveedoras de *renting*, muchas de las cuales no suelen aprobar operaciones por debajo de una cantidad que, a menudo, deja fuera a los emprendedores.

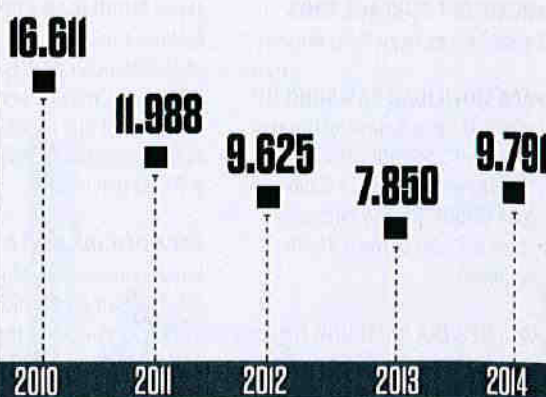
En **2014** el *renting* tecnológico de las empresas sobrepasó el **40%**

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR

A septiembre de 2014, últimos datos publicados, el *renting* tecnológico representaba la segunda partida más importante del total del *renting*, sólo superado por el de turismos, tanto en número de contratos como en volumen de inversión. De hecho 2014 ha supuesto un renacer de esta fórmula de financiación que iba arrastrando caídas continuadas desde 2010. Contribuye a ello ventajas como la que explica José A. Luna, de Infonova: "El *renting* tecnológico permite la alineación de los pagos con los ingresos y equiparar los pagos mensuales por el uso de un activo con los beneficios económicos de la tecnología empleada".

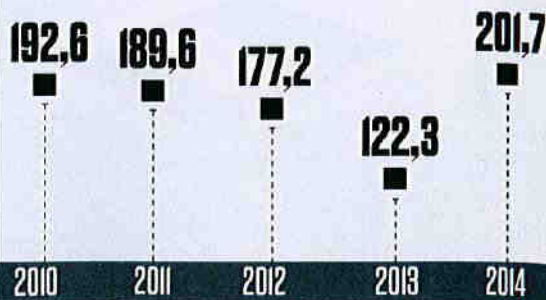
EVOLUCIÓN DEL 'RENTING' TECNOLÓGICO

Contratos firmados



Volumen de inversión

(En millones de euros)



FUENTE: AELR.



LAS MEJORES OFERTAS DEL MERCADO



CAIXA RENTING

MICROSOFT SURFACE PRO3

Plazo: 24 meses y 45,90 euros

PACK MOVILIDAD SAMSUNG HP

Incluye: tableta Samsung Galaxy Tab S 10,5", portátil HP 450 i5 y *smartphone* Samsung Galaxy Alpha G850F. Plazo y cuota: 24 meses a 71,90 euros o 46,90 (sin móvil).

PACK OFICINA SAMSUNG HP

Incluye: ordenador HP ProDesk 400 G2 i3, tableta Samsung Galaxy Tab S 10,5 y móvil Samsung Galaxy Alpha G850F.

Plazo y cuota: 24 meses a 69,90 y 44,90 euros (sin móvil)

PACK MOVILIDAD APPLE

Incluye: tableta iPad Air 2, portátil MacBook Air de 13" Dual-Core i5 de 1,4 y móvil iPhone 6 de 16 GB de color gris espacial. Plazo y cuota: 24 meses 109,90 o 77,90 (sin móvil).

PACK OFICINA APPLE

Incluye: ordenador iMac 21,5", tableta iPad Air 2 y móvil iPhone 6. Plazo y cuota: 24 meses 119,90 euros o 87,90 (sin móvil). En todos los casos, la cuota incluye extensión de garantía y seguro.

El pack movilidad de Apple de La Caixa Renting incluye: tableta iPad Air 2, portátil MacBook Air de 13" Dual-Core i5 de 1,4 y móvil iPhone 6 de 16 GB de color gris espacial.



BANCO SANTANDER

IMAC 21,5 I5 1,4 GHZ

Memoria: 8 Gb. Disco Duro: 500 Gb. Pantalla: 21,5". Plazo y cuota: 36 meses a 36,90 euros.

IMAC 27 I53.2GHZ

Memoria: 8 Gb. Disco Duro: 1Tb. Pantalla: 27". Plazo y cuota: 36 meses a 51,40 euros.

APPLE MACBOOK AIR 13,3"

8 Gb. Disco Duro: 128 Gb. Maletín + Funda. Plazo y cuota: 36 meses a 38,50 euros. La cuota incluye seguro de daños sin franquicia, gestión de compra, transporte y entrega.



BANCO SABADELL

MACBOOK AIR 11" 128GB + 1 APPLE TV

Plazo y cuota: 24 meses a 43,95 euros y 36 meses a 32,76 euros. La cuota incluye seguro a todo riesgo.

PACK MOVILIDAD APPLE

Incluye: tableta iPad Air 2, portátil MacBook.



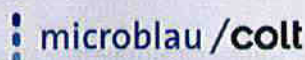
INFONOVA

PUESTO DE TRABAJO

Incluye PC Fujitsu Esprimo P420 (4GB RAM, disco de 500GB, Windows 8.1 Pro), monitor Fujitsu HE225DPB 21,5" y multifunción láser color Lexmark CX310n. Plazo y cuota: 48 meses a 25 euros (incluye instalación, garantía in situ y seguro a todo riesgo).

GRENKE

En la cuota pueden incluir *hardware*, *software* y servicios. No hay participación notarial y realizan operaciones a partir de los 500 euros. Plazos y cuotas: para una operación de 1.000 euros a 36 meses, la cuota queda en unos 31,90 euros.



MICROBLAU

PROPUESTA 1

Incluye: 10 unidades de HP, Probook 430 GS y una de HP LaserJet Pro MFP. Plazo y cuota: 36 meses a 199,56 euros.

PROPUESTA 2

Incluye: 5 unidades de HP Pro-Book 430 G2, 5 unidades de HP ProDesk 400 G2 y 5 unidades de HP Pavilion 22xi. Plazo y cuota: 36 meses a 214,41 euros.

PROPUESTA 3

2 unidades de iMac 21,5". Plazo y cuota: 36 meses a 67,70 euros.

◀ **Con servicios extras.** Normalmente incluye entrega, instalación mantenimiento, seguro y, muchas veces, asistencia. Si no abarca estos servicios es posible que estemos ante un alquiler puro y duro y no un *renting*. Como explica Raúl Suárez, *product manager* de Tecnología de Caixa Renting, "el *renting* ha de integrar servicios que permitan al cliente olvidarse de la puesta en marcha y la gestión de los equipos: asesoría técnica, gestión de pedidos y control de instalación, gestión de averías/mantenimiento, gestión de siniestros, renovación tecnológica, devolución y retirada de los equipos".

Y unos plazos determinados. En el caso del equipamiento tecnológico, los plazos de alquiler que se manejan oscilan entre los 12 y los 36 meses. Unos periodos menores que el que se da a los coches (60 meses como máximo), pero lógico puesto que la depreciación y obsolescencia de los equipos tecnológicos también es más rápida.

En definitiva, "el *renting* constituye para el cliente una forma de externalizar la gestión de su parque informático y ofimático", resume José Martín Castro Acebes, director general de la Unidad Leasing y Renting del Banco Santander.

PRECAUCIONES A LA HORA DE CONTRATAR EL SERVICIO

Ni todos los proveedores son iguales ni son igual de válidos para los distintos clientes, por eso es importante adoptar algunas precauciones al contratar el *renting* tecnológico.

Que se adapte a tus necesidades. Aunque sea muy evidente, es importante, como recuerdan desde Banco Popular, conocer qué es lo que realmente necesitas para el desarrollo de la actividad y, si no lo tienes claro, "dejarse asesorar por un experto para ver cuáles son sus necesidades reales, así como saber que a qué proveedor recurrir para la adquisición de los bienes", insisten.

Para Alex Net, adjunto a dirección de la empresa Microblau (servicios integrados de informática empresarial), "lo ideal es que el proveedor que elijas conozca muy bien de tecnología para que te pueda asesorar sobre las necesidades que tenga tu empresa, de manera que la propuesta de *renting* no esté ni infra ni sobredimensionada. La gracia de esta modalidad está en que lo que contrates ahora esté vigente hasta el final del contrato".

Que sea flexible. Como insiste Suárez, de Caixa Renting, "la opción que elijas debe facilitarte la posibilidad de tener una reno-



vación tecnológica, permitiendo cambiar equipos o ampliar el contrato cuando lo desees". Y, como recuerda Castro, de Bansatec, "también permitirte la entrega de los equipos de una forma sencilla y rápida". Pero, además, debe ser capaz de adaptarse a tus necesidades empresariales con rapidez, de manera que pueda crecer contigo en momentos de expansión y decrecer si necesitas recoger velas. "El *renting* debe ser algo evolutivo, que se adapte con rapidez a las transformaciones que se producen en la empresa, de una forma ágil, de manera que cuando se produzca un cambio de estructura no tengas que esperar meses para adaptar tu equipamiento tecnológico", explica Juan Carlos Fariñas, director de la delegación de Barcelona de Grenke.

Sin sorpresas. Desde Banco Santander recuerdan que, "al contratar *renting* tecnológico es importante comprobar que todos los costes están incluidos en la cuota, y que ésta es constante y no varía durante la vida del alquiler, ni por revisiones de precios ni por costes adyacentes, sin imprevistos y para evitar sobresaltos".

Con el plazo adecuado. "Debes asegurarte que el tiempo, el plazo que escojas para tu *renting*, sea el adecuado para garantizar que no va a haber obsolescencia, puesto que al fin y al cabo éste es uno de los grandes atractivos de esta fórmula de financiación", recuerda el secretario general de la Asociación Española de Leasing y Renting.



VENTAJAS DEL 'RENTING' TECNOLÓGICO



RENOVACIÓN CONSTANTE. "Lo normal es que tengas que renovar tus equipos informáticos cada tres años. Con esta fórmula puedes optar a tener un equipo constantemente renovado con una cuota más o menos similar", explica Alex Net.

SIMPLIFICACIÓN. Para José A. Luna Bargo, de Infonova, las ventajas del *renting* tecnológico se relacionan sobre todo con su sencillez: "Es una solución completa, porque un mismo contrato de *renting* puede contemplar el alquiler de opciones de *hardware*, *software* y de servicios y, además, permite la simplificación de los trámites ad-

ministrativos. La negociación para todo el equipamiento informático y tecnológico se realiza con un único interlocutor y todo se resume en una única factura. A ello hay que añadir la unificación de servicios: mantenimiento, garantías, seguros".

AHORRO FISCAL. Según Raúl Suárez, de Caixa Renting, "evita el endeudamiento y no impacta en indicadores de Rentabilidad (ROCE, ROA) ni en los de riesgo (CIRBE), es un gasto fiscalmente deducible al 100% y posibilita una simplicidad contable: no se activa ni se amortiza". A ello hay que unir que el IVA se puede desgravar.

MAYOR LIQUIDEZ. "Proporciona una mayor liquidez a la empresa porque, por un lado, evita el desembolso inicial de adquisición de equipos y, por otro, permite pagar cuotas cómodas", señala Juan Carlos Fariñas. "De manera que permite disfrutar del bien sin efectuar un desembolso importante pues sólo se van pagando cuotas mensuales fijas", añade Suárez. Tampoco afecta al pasivo de la empresa, ya que no es una inversión y es una buena manera de convertir gastos variables en gastos fijos. Además, sabes de antemano lo que vas a pagar, facilitando la contabilidad.

El *renting* permite la inclusión en el mismo contrato de toda clase de servicios de valor añadido: garantías, seguros, etc.

Independiente. Conviene que tu proveedor de *renting* sea independiente de marca y proveedor para que puedas elegir según tus necesidades, que te dé la posibilidad de contratar con el fabricante que desees y coger el equipo que tú quieras. Algo en lo que insiste José Martín Castro: "El asesoramiento inicial en la elección de equipos para cubrir mejor sus necesidades debe ser independiente para proporcionar lo mejor de cada marca y proveedor, constituyéndose en un verdadero experto informático, al tanto de las últimas opciones en tecnología y con capacidad para aconsejar al cliente".

Rápido. Siguiendo de nuevo a Juan Carlos Fariñas, "debes tener cuidado con la burocracia y el papeleo que puede retrasar mucho la concesión del crédito. Hoy en día existen fuentes externas suficientes para valorar la viabilidad de una operación sin necesidad de marear al cliente con papeleo".

De hecho, según el informe *Inversión TIC en épocas de restricción: tendencias del renting tecnológico* elaborado por Grenke, "para el 49,21% de los proveedores de tecnología encuestados, el exceso de papeleo

Para el **49.21%** de los proveedores tecnológicos, el exceso de burocracia es un problema para la expansión del *renting* en España

y burocracia es una de las causas de la lentitud en la expansión del *renting* tecnológico en nuestro país".

Con servicios extras. Escoge un proveedor que te ofrezca los mejores servicios. Preferiblemente, que incluya un seguro a todo riesgo que cubra todo tipo de equipos, incluso aquellos que son móviles o portátiles, con la cobertura más amplia y, a ser posible, sin franquicias, para que el cliente disfrute de ellos con todas las garantías. Ahora bien, ten la precaución de asegurarte que "incluye los servicios que realmente necesitas y no aceptes aquellos que quiera meterte el proveedor", aconseja Manuel García.

Y con el tamaño apropiado. Según Fariñas, no todos los proveedores de *renting* son apropiados para cualquier pyme y emprendedor, porque algunos establecen un límite mínimo o piden tal cantidad de estudios de viabilidad previos que impiden el acceso a esta fórmula de financiación a personas físicas. ■ / JULIA CORONAS

FOTOS: GETTY Y THINKSTOCK