



CUESTIONARIO SEGURIDAD Y RENTING

1. Los productos y servicios distribuidos por Mambo pueden ser adquiridos por renting, ¿por qué vuestra empresa optó por este sistema de financiación?

Mambo Technology como distribuidor de valor añadido en el entorno de la seguridad informática y las comunicaciones dispone de soluciones cuya evolución tecnológica provocan que tengan un periodo de vida útil, habitualmente inferior a 36 meses. En un entorno tan cambiante, consideramos que el renting informático y tecnológico es la fórmula más adecuada de contratación, tanto para el canal como para los usuarios.

2. ¿Qué acogida tiene el renting entre los distribuidores?

Excelente acogida al poder diversificar mucho más su oferta y disponer de un mayor número de servicios para sus clientes.

Gracias al renting, el canal de distribución puede ofrecer la última tecnología a través del alquiler de equipos informáticos incluyendo además, mediante contratos adaptados a la vida útil de los bienes, servicios de valor añadido como formación cualificada, mantenimiento, integración de sistemas, seguros, etc.

En el lado del cliente, el renting ayuda a los usuarios en la contratación, renovación o sustitución de su equipamiento para la seguridad informática y las comunicaciones, ya que tanto administradores de sistemas como responsables financieros, cada vez más requieren de soluciones financieras flexibles y rentables que permitan mantener su equipamiento tecnológico constantemente actualizado manteniendo un nivel de gasto controlado.

3. ¿En qué condiciones un cliente puede optar por el renting?

El renting informático y tecnológico es una fórmula de libre acceso para el canal, que no supone gastos adicionales ni cambios en su estructura de negocio y sí un gran número de ventajas:

- **Nueva forma de comercialización de productos y servicios** sin coste alguno para el distribuidor
- **Reducción de la presión de los descuentos:** el renting permite a los clientes la contratación de un conjunto de servicios por un precio periódico, normalmente mensual, lo que disminuye la presión del cliente en la demanda de mayores descuentos al distribuidor.
- **Mejora en el seguimiento de las necesidades del cliente:** Empresas como IT RENTING realizan el seguimiento de los contratos de renting, informando al distribuidor de las posibles modificaciones o acciones sobre los contratos.
- **Compra-venta de equipos usados:** Departamento de brokeraje que le permite ofertar recompra de equipos usados con objeto de mejorar las operaciones en curso.

- **Apoyo comercial y de marketing** Compañías como Mambo Technology están haciendo importantes esfuerzos con campañas de marketing tipo 0% para soluciones de nuestro portfolio como Fortinet, Aventail o TippingPoint, con la posibilidad de incluir, además, en los contratos servicios de valor añadido sin coste para el integrador”
- **Fidelización de clientes:** Previo a la finalización de los contratos, se propone a los clientes la renovación, ampliación o sustitución de los bienes arrendados, con la posibilidad de actualizar su equipamiento manteniendo un nivel de gasto controlado.
 - **Reducción de plazos de cobro:** El distribuidor cobrará la operación en un **plazo máximo de 15 días** a contar desde la fecha de entrada en vigor del contrato. Los comerciales cobrarán antes sus comisiones

4. Características del acuerdo que mantenéis con IT Renting?

Mambo Technology ha realizado una apuesta plena por esta opción, apoyándose en una de las principales compañías del sector como es IT Renting, quien nos permite la realización de campañas de tipo 0% que intentamos canalizar a través de nuestra red de partners.

El renting está siendo una de las principales soluciones financieras demandadas últimamente por nuestros socios tecnológicos por la flexibilidad y libertad que supone para la contratación de nuevas soluciones para sus clientes. El partner, además, se beneficia de ventajas de pronto cobro, por lo que le interesa mucho esta fórmula de comercialización de sus productos y servicios, evitando así la morosidad y abriendo nuevas puertas hacia la Gran Cuenta.

Este sistema de contratación permite tanto al canal como al cliente final acceder a un servicio de calidad con importantes ventajas económicas, fiscales y operativas, y una de las principales compañías de renting que se apoya en el canal para la formalización de acuerdos de valor añadido es IT Renting.

Según responsables de IT Renting, el volumen medio de las operaciones en el entorno de la seguridad ronda los 30.000€ si hablamos de la pequeña y mediana empresa, cifra que puede llegar a sobrepasar el millón de euros cuando hablamos de grandes proyectos de sectores como Banca o Administración Pública. Todo ello refleja el grado de desarrollo que ha conseguido el renting dentro del entorno de la seguridad en España.

5. ¿Consideráis que el renting podría ser más utilizado?

Nuestra experiencia nos dice que el renting es una fórmula de contratación en auge debido al importante número de ventajas que reporta a los usuarios. Entendemos que la lenta evolución se debe a la reticencia de un mercado innovador pero conservador en cuanto a fórmulas de financiación, donde el concepto de propiedad sigue aún muy arraigado.

La modalidad de renting, a parte del abanico de posibilidades que ofrece -renovación, ampliación y sustitución-, permite ya no sólo la multiopción, sino la libertad de elección entre distintos fabricantes/ marcas favoreciendo la independencia de las organizaciones.

En un sector de la informática, tan sensible a los cambios y en constante evolución, la posibilidad de adaptarse lo más rápidamente posible a las nuevas tecnologías emergentes, minimizando los costes, el renting supone la opción más favorable..

Además de lo expuesto, no hay que olvidar que acogerse a la modalidad de renting para equipar tecnológicamente una compañía, también implica unas ventajas económicas, fiscales y operativas para el usuario.

6. ¿Cómo ha evolucionado el renting en los últimos años?

Si observamos un poco el desarrollo del renting, nos damos cuenta que hasta principios de los años 90 la gran mayoría de las soluciones en informática se adquirían a través de la venta, sin embargo, esta tendencia ha ido girando progresivamente hacia soluciones de contratación más flexibles que permitan adaptarse a los cambios tecnológicos.

El equipamiento informático y tecnológico, y más concretamente de soluciones de seguridad y comunicaciones, la evolución tecnológica que sufren servidores, firewalls, routers, sistemas de autenticación, soluciones de prevención de intrusiones, etc "obliga" cada vez más a los clientes a optar por fórmulas de contratación flexibles y adaptadas al período de vida útil de los bienes.

En este sentido, el renting es hoy por hoy, la solución nº1 para la adquisición, renovación, ampliación o sustitución de su tecnología.

La modalidad de renting, aparte del abanico de posibilidades que ofrece -renovación, ampliación y sustitución-, permite ya no sólo la multiopción, sino la libertad de elección entre distintos fabricantes/ marcas favoreciendo la independencia de las organizaciones.

En un sector de la informática, tan sensible a los cambios y en constante evolución, la posibilidad de adaptarse lo más rápidamente posible a las nuevas tecnologías emergentes, minimizando los costes, presenta la fórmula del renting informático cuanto menos "golosa" para la mayor parte de las empresas.

Ignacio López Monje
Responsable de Canal
Mambo Technology

