



---

## SOLUCIONES DE RENTING PARA EL MERCADO DE LA SEGURIDAD

---

La seguridad informática, según diversos estudios, parece ser un mercado en auge. De hecho se estima que más del 80% de las empresas consideran ya la protección de sus sistemas y redes como un tema prioritario.

Las recientes plagas de virus y gusanos, que han asolado los ordenadores, tienen buena parte de culpa en el interés de las organizaciones por instalar soluciones que defiendan de forma eficaz sus equipos, sin embargo, la implantación de soluciones de seguridad, plantea un nuevo reto a las empresas españolas: la inversión. Según el Grupo Penteo, la inversión aproximada en equipos informáticos alcanza el 2,1% de su facturación, lo que representa un gran gasto, sobre todo si hablamos de pequeña y mediana empresa.

Ante esta situación, el **renting informático y tecnológico** se presenta como la opción más ventajosa para adquirir este tipo de infraestructura. 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. En el sector de la seguridad informática esta necesidad se agrava al máximo, debido a la rápida obsolescencia de los equipos y la evolución de los ataques, virus, worms, etc.

El **canal de distribución informática, consciente de esta necesidad** de mercado se ha puesto manos a la obra, y compañías mayoristas del sector de la seguridad informática como Allasso, Comstor o Mambo Technology han llegado a recientes acuerdos con proveedores especializados para ofrecer la posibilidad de contratar las soluciones de seguridad de su portfolio en cómodas mensualidades. 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. Una de las principales compañías de renting que se apoya en el canal para la formalización de acuerdos de valor añadido es IT Renting, quien recientemente ha cumplido dos años de vida.

## Las ventajas del Renting

Mediante el renting cualquier empresa puede acceder a todos los avances informáticos, ya que no requiere un desembolso inicial fuerte, pudiendo reducir de forma drástica los costes de la inversión. Además desde el punto de vista fiscal, mejora de los ratios de endeudamiento de las empresas, ya que al no figurar en el balance las operaciones de renting por ser un alquiler, los bienes arrendados no forman parte del activo de la compañía permitiendo mantener intacta la capacidad crediticia frente a bancos y aumentar la rentabilidad sobre activos.

El renting, como servicio integral, posibilita incluir instalación integración, mantenimiento, seguro y toda clase de servicios de valor añadido en la misma factura durante el periodo de arrendamiento, posibilitando que tanto la empresa, como el distribuidor o el usuario final, puedan centrarse en su objeto de negocio restando preocupaciones a su actividad diaria.

Una de las opciones más ventajosas que ofrece el renting, es la opción de **Rent Back**, la posibilidad de incorporar en los contratos de renting equipos que actualmente tienen las organizaciones en propiedad, pasando a ser adquiridos por parte de la compañía de renting, para su alquiler posterior a un plazo y coste convenido.

## Renting informático, un sector en auge

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. Pero, progresivamente, la opción del renting se ha implantado de tal forma entre las grandes empresas que se ofrece como una solución global a sus clientes corporativos y como sistema de renovación de sus bienes inmuebles de forma más frecuente.

Tanto es así, que se han ido creando departamentos específicos dentro de las mismas organizaciones, o se ha recurrido a empresas independientes especializadas en el renting.

Esta solución empezó desempeñando un papel fundamental en un sector tan diferenciado del informático como es el automovilístico. En el caso del sector de automoción, los cambios que se producen son básicamente de diseño, commodities y prestaciones de valor añadido. Sin embargo, cuando hablamos de 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 de optar por fórmulas de contratación flexibles y adaptadas al periodo de vida útil de los bienes. En este sentido, el renting es hoy por hoy, la solución nº 1 para la adquisición, renovación, ampliación o sustitución de su tecnología.

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

**Roberto Pérez Bono**  
**Account Manager de Mambo Technology**