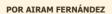
CÓMO ELEGIR LA MEJOR **ALTERNATIVA**

Ahorro de costos y mayor foco en el negocio son algunas de las ventajas que observan los expertos en ambos casos.



uando llega el momento de revisar presupuestos para invertir en tecnología, las empresas suelen estudiar las opciones de leasing y renting para decidir si optar por un contrato de arrendamiento que luego dará la posibilidad de compra, o un alquiler a largo plazo que no permite comprar cuando el contrato llega a su fin.

En la industria dicen que no hay una opción mejor que otra y que la decisión dependerá de las necesidades de la compañía, tamaño, objetivos, naturaleza del negocio y de su capacidad de inversión. Pero a modo de orientación, el académico de Unego-

cios FEN de la Universidad de Chile, José Olivares, hace una distinción: "El contrato de leasing se asemeja a un crédito bancario con el ánimo de adquirir el bien. Legalmente, el bien es de propiedad de la empresa de leasing hasta que el cliente no pague la totalidad de cuotas y la opción de compra. En el renting, el bien siempre es propiedad del proveedor".

Para algunas compañías, invertir en leasing es una alternativa viable para tecnología de mayor utilización en el tiempo, señala Maryerlin Flores, gerente de Administración y Finanzas de ITQ LATAM. Es decir, aquellas que tienen departamentos que puedan darle "mayor vida útil al equipamiento adquirido, a modo de complemento de otras estrategias de largo plazo", añade Diego González, gerente general de Defontana.

Cuando se trata de tecnología "más desechable", es común recurrir al renting, dice Flores, lo que no significa que sea una opción menos atractiva, ya que aporta "flexibilidad, facilidad y rapidez, puede tener mayor cobertura v llevar a cabo renovaciones constantes en un área donde la obsolescencia es muy dinámica", acota González.

En ambos casos, las ventajas son múltiples, empezando porque no exigen un desembolso de dinero inmediato y se va pagando durante un plazo, explica César Aguilar, miembro del directorio de la Asociación Chilena de Empresas de Leasing (Achel), añadiendo que el hecho de tener una relación contractual con el En el leasing y en el renting, las ventajas son múltiples, dicen los especialistas en el área: no exigen un desembolso de dinero inmediato y se va pagando durante un plazo.

proveedor asegura que la solución realmente funcione y si en el camino se presentan fallas, se puedan resolver.

A eso se suma el tema impositivo y de efectos tributarios, porque al final son decisiones que se traducen en un ahorro de costos, subraya González. Además, no existen diferencias sustanciales entre ambas opciones, aclara el académico de la Universidad de Chile. Claudio Magliona, socio de Magliona Abogados, también se refiere a ese punto como uno de los mayores beneficios: "Tanto en renting como en leasing la cuota está gravada con IVA. Esto es importante para seleccionar esta forma de financiamiento de la empresa, considerando que si está gravada con IVA, podrá aprovechar el IVA de la cuota completamente", dice.





TRABAJO REMOTO

Continúe su operación crítica de forma segura y a distancia

¡Que su negocio no se detenga!

Use nuestras soluciones de Arriendo y Venta de Servidores e Infraestructura TI para continuar su operación crítica usando nuestros Datacenters sin dejar de atender a sus clientes.



Servidores



Telefonía IP



Datacenter



Conectividad

Más de 1.200 servidores usan las soluciones que proveemos de Housing, Hosting, Recuperación de Desastres y de Virtualización en Nube Privada o Pública.

En IIA llevamos más de 30 años entregando soluciones tecnológicas para el mercado corporativo chileno. Nuestra experiencia, servicio y más de 3.000 clientes nos avalan.

Para mayor información contáctenos y solicite un presupuesto formal





30 AÑOS Entregando soluciones integrales para su empresa



Datacenter principal en proceso de certificación TIER III. | Opción de arriendo sólo para equipamiento en Datacenters IIA

