

# EL MUNDO YA CAMBIÓ, ¿Y USTED?

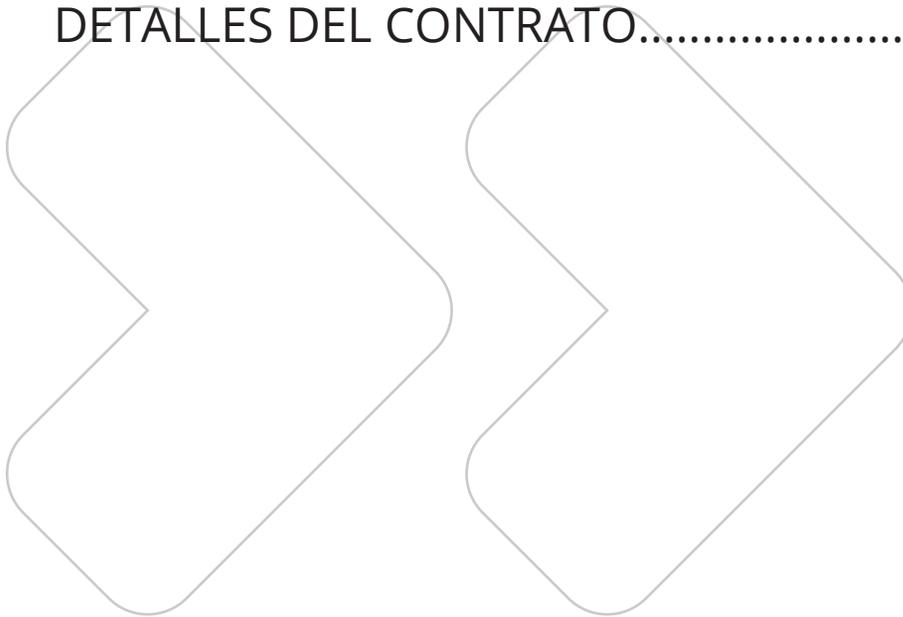
La forma de consumir música, pedir comida y transportarse cambió; entonces, ¿por qué seguir comprando tecnología de la forma antigua?



**WDC**  
NETWORKS

# TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN .....	3
LAS VENTAJAS DEL MODELO DE TECNOLOGÍA COMO UN SERVICIO .....	7
VENTAJAS FISCALES IMPORTANTES .....	10
REDUCIR EL RIESGO DE OBSOLESCENCIA .....	12
CONVENIENCIA DE MANTENIMIENTO.....	14
DETALLES DEL CONTRATO.....	16





# INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la relación del hombre con el mundo ha ido cambiando. La forma de escuchar música y ver películas y hasta el transporte, también lo ha hecho. Ahora todo se puede consumir a través de pagos por suscripción y los servicios se han vuelto muy prácticos en nuestras vidas. **¿Qué tal utilizar estos cambios en su empresa también?**

WDC y su red de socios ponen a disposición de su empresa practicidad e innovación tecnológica. Lo mejor: sin afectar el historial crediticio de su empresa.

¿Por qué no tener todas las novedades en innovación que su empresa necesita con el modelo "Tecnología como servicio"?

No siempre la compra de nuevos equipos es la mejor solución para cumplir la demanda de TI, telecomunicaciones o seguridad electrónica de una empresa. Muchas veces, la necesidad de tecnología representa solo un paso en el desarrollo de la organización, y esta puede volverse obsoleta muy rápido.

Hay momentos en que la infraestructura deficiente o la falta de tecnología actualizada limita el crecimiento del negocio. En esta situación, la toma de decisiones por parte de la dirección de las empresas es más compleja.



El entorno empresarial cambia rápidamente, existe una mayor necesidad de tecnología de punta, más seguridad y controles avanzados. Pero hay un tema que nunca cambia: siempre se cuenta con presupuestos de inversión limitados.

En estos casos, el alquiler de equipos puede ser una opción mucho más inteligente, ya que implica una inversión inicial más baja y permite la realización de proyectos con la mejor tecnología disponible, la cual sería inaccesible si realizara la inversión (Capex) desde el principio. A esto apunta la "Tecnología como un Servicio" que WDC y sus socios han desarrollado en los últimos 6 años.

Además, en las empresas que calculan el impuesto sobre la renta para obtener ganancias reales, este modelo tiene muchas ventajas fiscales y financieras. Por ejemplo, el IVA es deducible en la declaración de impuestos.

En este eBook, hemos preparado una guía completa sobre el modelo comercial de Tecnología como servicio, que detalla el formato de alquiler de equipos para el período que desee y que fue diseñado para satisfacer sus necesidades. Este contenido está dirigido a empresas que buscan innovación y ventajas para sus negocios y desean permitir la actualización de su equipo tecnológico.





**¡DISFRUTE DE UNA BUENA  
LECTURA Y DESCUBRA  
GRANDES BENEFICIOS!**



# LAS VENTAJAS DEL MODELO DE TECNOLOGÍA COMO UN SERVICIO



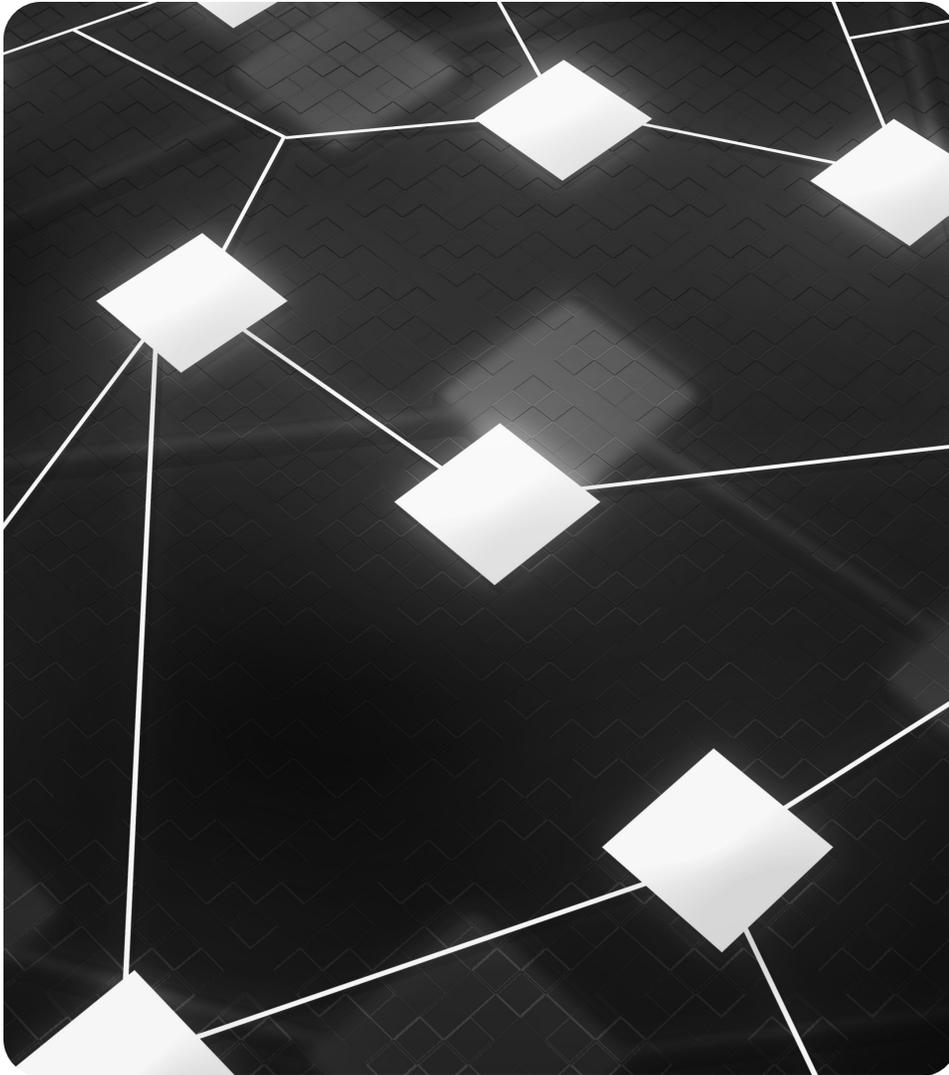
La principal ventaja de este modelo para los clientes es el ahorro inicial de inversión para tener la mejor tecnología posible. Es posible pagar en cuotas, sin el riesgo de perder esta inversión cuando la tecnología se vuelva obsoleta.

Poder pagar en cuotas de 36, 48 ó 60 meses y a un bajo costo financiero, en momentos de crisis como los que se viven a nivel mundial, es sin duda una gran ventaja.

Muchas compañías eligen comprar productos baratos para ahorrar dinero, en general sin satisfacer completamente sus necesidades, lo que inevitablemente traerá gastos adicionales como mantenimiento, junto al riesgo de que no funcionen adecuadamente.

La falta de presupuesto, o el hecho de que tienen otras prioridades para usar efectivo en el negocio, ya no es un problema con este modelo de negocio.

Con el modelo TaaS, si su empresa carece de Capex (recurso de inversión) no necesita privarse de tener la mejor tecnología o infraestructura. Este modelo convierte Capex en Opex (gastos operativos) por el tiempo que necesite, y eso tiene más sentido para su necesidad.



Entendemos que escalar una estructura de TI, seguridad electrónica o ciberseguridad puede ser una acción compleja y costosa. Un claro ejemplo de esto es cuando existe la necesidad de una actualización en la oficina o un cambio de dirección para cumplir con la nueva estrategia de la compañía.

En ese momento se debe instalar el nuevo cableado, diseñar el nuevo sistema telefónico, implementar la red wifi, equipar las salas de reuniones con equipos audiovisuales modernos y poner los sistemas de control de acceso y videovigilancia; todas estas tecnologías se pueden obtener como un servicio. Al igual que alquila la nueva oficina, ¿por qué no alquilar la tecnología?

**AL TRANSFORMAR CAPEX A OPEX, CONTARA SIEMPRE CON EL MEJOR Y ÚLTIMO PARQUE DE TECNOLOGÍA DE CADA SISTEMA. EL MODELO DE WDC TIENE LA OPCIÓN DE PODER RENOVAR SU TECNOLOGÍA PERIÓDICAMENTE, SIN TENER QUE PAGAR MULTAS O SANCIONES POR ELLO.**

A dark, moody background image showing a hand holding a pen, positioned as if about to sign a document. The lighting is low, highlighting the contours of the hand and the pen.

# **VENTAJAS FISCALES IMPORTANTES**



La clasificación fiscal de este modelo es de arrendamiento y debido a que no es una operación de compraventa, la incidencia de los impuestos es diferente.

Esto es especialmente interesante para las empresas que declaran el impuesto sobre la renta para obtener ganancias reales, pues las tarifas mensuales se pueden deducir como gastos.

# REDUCIR EL RIESGO DE OBSOLESCENCIA

Es importante tener presente la brecha tecnológica al analizar la compra (Capex) versus el arrendamiento (Opex). Cuando compramos equipos, este activo se deprecia en cinco años, pero sabemos que el ciclo de vida de la tecnología es mucho más corto.

Por lo tanto, al optar por el contrato de WDC como un acuerdo de tecnología de servicio, su empresa puede solicitar una cláusula que tenga la opción de actualización tecnológica de una parte de los productos, generalmente después de que haya pasado el 60 % del período del contrato.

De este modo, se garantiza que se elimine el riesgo de obsolescencia.

En general, es posible decir que, desde un punto de vista FINANCIERO, el arrendamiento es una excelente posibilidad para hacer que los proyectos con tecnología de punta sean factibles y con mayor rentabilidad.



A dark, semi-transparent background image showing a person's hands working on a circuit board. One hand holds a soldering iron with a green handle, and the other holds a probe. The text "CONVENIENCIA DE MANTENIMIENTO" is overlaid in the center in white, bold, uppercase letters.

# CONVENIENCIA DE MANTENIMIENTO



Además del aspecto financiero, este modelo destaca por su conveniencia. Durante el período de alquiler, si una pieza del equipo falla o muestra defectos que no están relacionados con el mal uso, es posible llamar a la compañía de alquiler para solicitar un cambio, que generalmente será mucho más ágil y SIN COMPLICACIONES que el de una garantía tradicional. Y no hay ningún cargo adicional por eso.

Esta ventaja garantiza que una empresa opere sin interrupciones operativas causadas por equipos en mantenimiento o referidos a la garantía del fabricante. El equipo arrendado siempre llega al cliente en perfecto estado, como si estuviera nuevo.

Siempre que una empresa necesite ampliar su infraestructura de TI, o actualizar el equipo de su parque tecnológico, se debe evaluar la posibilidad de arrendar.

A dark, top-down view of a meeting table. In the center, a document titled "CONTRACT" is spread out. A hand on the right holds a pen over the document. On the left, two hands are clasped together. The background shows a laptop and a bar chart on the table.

# DETALLES DEL CONTRATO

Cuando una empresa elige el modelo Tecnología como un Servicio, debe prestar especial atención a algunos asuntos legales que regularán la relación entre ella y la empresa que alquila el equipo.

El contrato de arrendamiento se celebra en un documento formal que dictará las reglas principales del acuerdo. Es esencial que ambas partes involucradas conozcan bien el contrato y tengan claridad de todas las cláusulas, y así evitar desacuerdos que puedan dañar el negocio.

En este contrato es importante que el propietario verifique algunos puntos de importante atención. El primero es el término, que oscila entre 36 y 60 meses.

**AL FINAL DEL CONTRATO**, el cliente puede solicitar una renovación, ciertamente con valores mucho más bajos que los originales, o incluso una nueva actualización tecnológica para opciones más modernas disponibles en el mercado, pagando una cantidad equivalente.





**WDC Networks** es un distribuidor de tecnología como servicio. Nuestro propósito es conectar a las empresas y las personas con las innovaciones que mueven el mundo y, por lo tanto, acelerar el acceso a la tecnología, esencial para la calidad de vida de todos.

Hemos tenido un modelo comercial innovador de venta de tecnología como servicio desde 2013, pero ahora el mercado mundial está adoptando esta tendencia. Los estudios de Gartner indican que IaaS (infraestructura como servicio), software, seguridad y prácticamente toda la tecnología deben funcionar para ese modelo.

Ya estamos acostumbrados a tener transporte (UBER), hotel (AirBNB) y muchas otras cosas que se consumen como servicio, sin necesariamente ser muebles o inmuebles que le pertenezcan a la compañía que presta el servicio. Las tecnologías de la información, la infraestructura de banda ancha, las cámaras de vigilancia, el control de acceso, la ciberseguridad, todo se puede consumir como un servicio, y WDC es el primer distribuidor que ofrece esto a sus integradores, revendedores y canales de ISP.

Tenemos el modelo de marketing tradicional, pero somos innovadores, para diferenciar y agregar más valor a sus ofertas, la compañía ha desarrollado modelos de negocios con los cuales sus canales de ventas y clientes cuentan con la mejor tecnología a costos optimizados. Para esto, además de importar, almacenar y vender, creamos una unidad de industrialización de productos, en asociación con los fabricantes, y así reducir la obligación de la carga fiscal.

La innovación no se detuvo, y en 2013 nuevamente comenzamos a vender tecnología como un servicio; es decir, transformando Capex (Inversión) en Opex (gastos), organizando los pagos a sus canales por cuotas mensuales y agregando todos los beneficios de un arrendamiento: garantía extendida, intercambios en caso de fallas y actualización tecnológica periódica. Esto hizo que la vida de los clientes se volviera menos complicada, al evitar retrasos en la toma de decisiones, o incluso la elección de tecnología basada solo en la capacidad de inversión, que a menudo no satisface las necesidades.