



# CISCO CAPITAL



**Miguel Angel Prieto**  
**Manager**  
**REGION ANDINA-CANSAC**

# Cisco Systems CAPITAL

Ofreciendo planes de financiación flexibles e innovadores, CISCO CAPITAL crea un puente entre las necesidades tecnológicas de la empresa y sus posibilidades presupuestarias.

Esto puede ser planificando siempre un *cash flow* positivo de la inversión, repagos flexibles para un ROI positivo, o convirtiendo los gastos de inversión (capex) en gastos operativos (opex)

El resultado buscado es que las empresas puedan invertir en tecnología en forma productiva, rentable y competitiva. Que inviertan en tecnología cuando lo tengan que hacer y no cuando puedan.

# Algunos datos

- Presencia en 70 países
- Financiaciones mundiales por USD 4.1B a largo plazo y USD 15.5B a corto plazo durante el FY08
- Financiaciones en la región por USD 30M a largo plazo y USD 65M a corto plazo durante el FY08
- Financia los equipos de Cisco Systems y de sus empresas controladas. También financia equipos NO Cisco
- Cisco Capital financia proyectos con capital propio (en la mayoría de los casos) o a través de socios financieros locales.

# Segmentos de mercado.



**PYMES**

**FOCUS**

**SERVICE PROVIDERS**



**CORPORATIVO**

**USUARIOS FINALES**

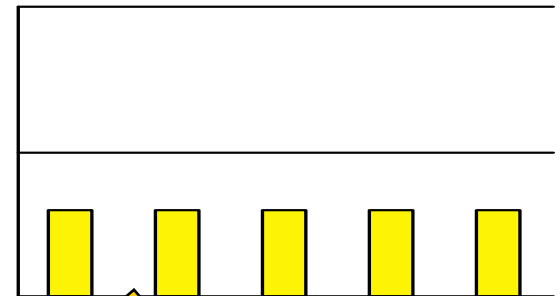
# EL ROL DE CISCO CAPITAL – CANAL

Expectativas del Partner/ CISCO



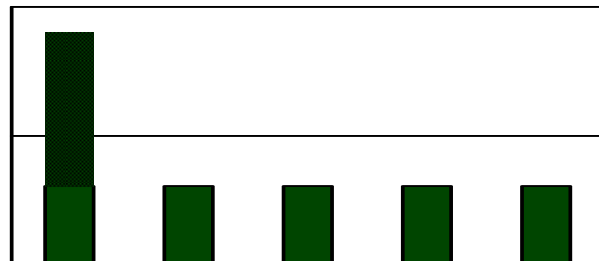
- Revenue inmediato

Expectativas del Cliente



- Pagar en el tiempo

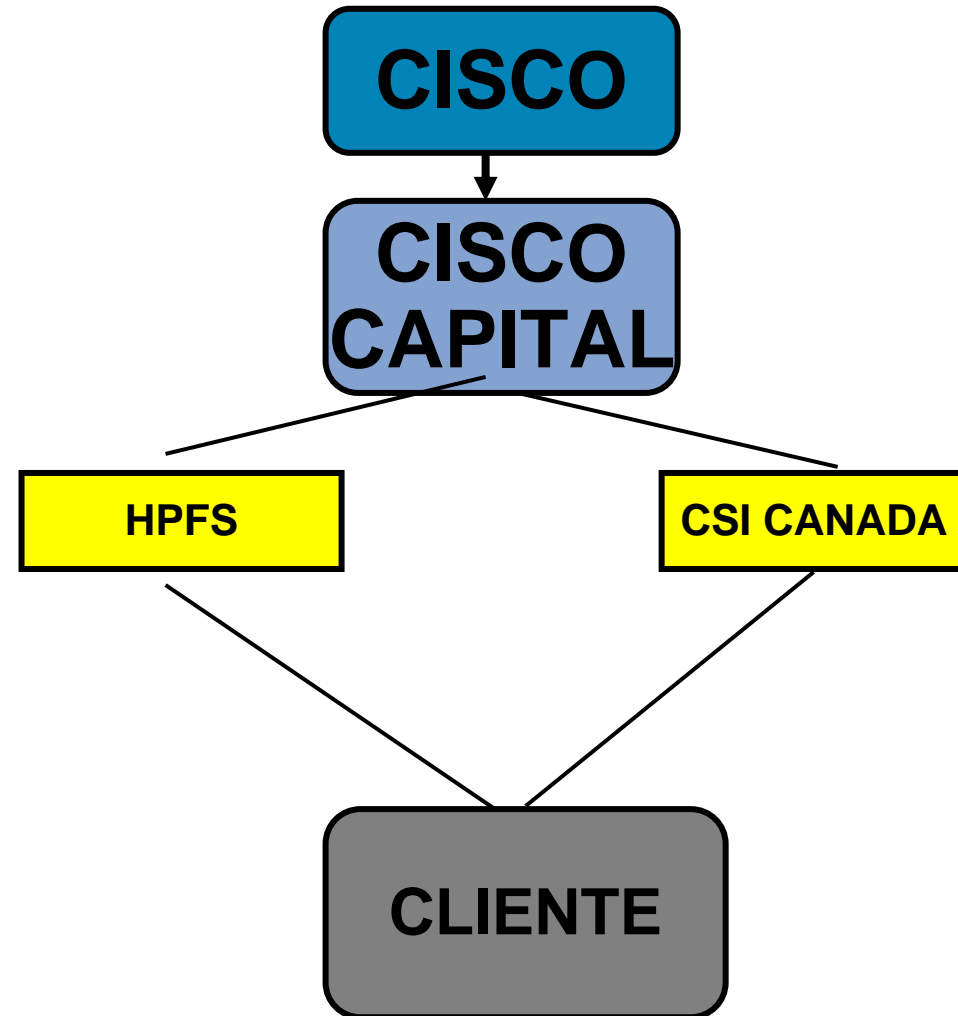
Canal - Plan de Pagos



# Partners Financieros en Peru

## PRODUCTOS FINANCIEROS

1. ARRENDAMIENTO OPERATIVO.
2. CROSS BORDER LOAN –Directo por CISCO CAPITAL.

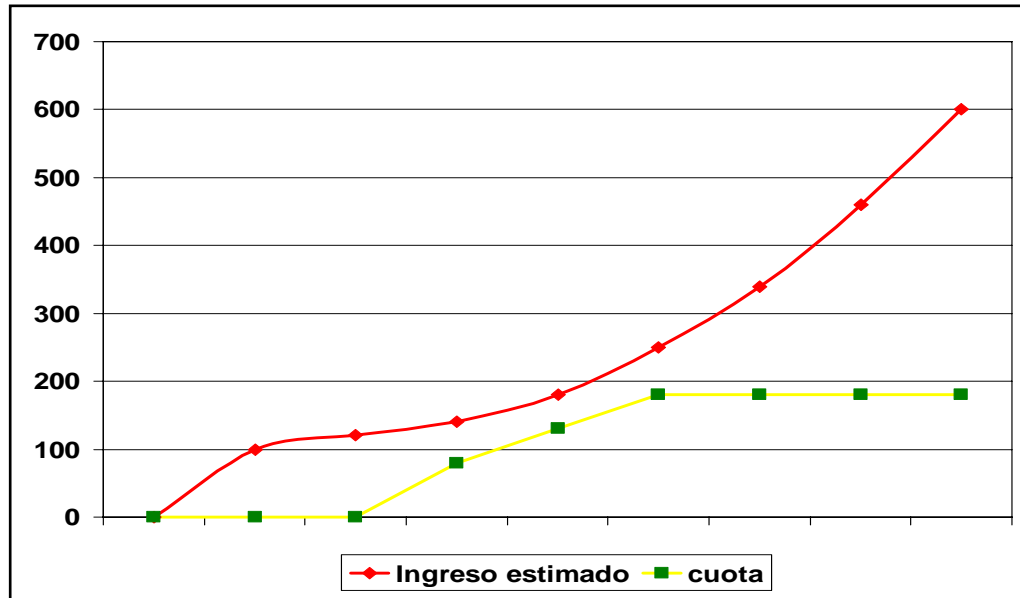


# Que busca cada perfil en una inversión de IT

- Que quiere el CIO?  
Estabilidad y confianza
- Que quiere el CFO?  
Saber como se va a pagar. De donde sale el \$\$\$\$
- Que quiere el CEO?  
Ganar \$\$\$\$ . Que la inversión le produzca mayores utilidades

**DEBEMOS PONERNOS EN EL LUGAR DE CADA  
PERFIL E INTENTAR SATISFACER CADA  
DEMANDA**

# Ejemplo del objetivo buscado



EARLY ENGAGEMENT

# Que logra su cliente con una buena financiación

- Preservar el capital y evitar desembolsos de fuertes sumas de dinero
- Cash flow positivo
- Un buen ROI
- Una solución de financiamiento personalizada
- Facilitar la actualización tecnológica
- Optar siempre por la mejor alternativa

# TIPOS DE FINANCIACION

- **CORTO PLAZO (Entre 90 y 180 días)**

  - Son planes para partners o distribuidores

  - Dos opciones: Castle Pines o Cisco Capital STPN

- **MEDIANO PLAZO (Entre 180 y 360 días)**

  - Sólo partners o distribuidores, Cisco Capital

- **LARGO PLAZO (De 12 a 36 meses)**

  - Son planes para usuarios finales (por excepción puede ser un partner)

  - Capex: Cisco Capital

  - Opex: HPFS, CSIL, The Capita

# CAPEX (Cross border loan)

- Financiamiento directo desde Cisco Capital USA
- Moneda: dólar USD
- No consumen línea de crédito local
- Flexibilidad crediticia
- Pre cancelación sin penalidad
- Incluye hardware, software y servicios
- Taylor made
- Plazo: 12 a 36 meses. Excepcionalmente pueden ser a 60 meses
- Pagos mensuales, trimestrales o semestrales
- Tasas competitivas

# OPEX (leasing operativo)

- El cliente no adquiere la propiedad de los equipos sino que paga por el derecho a uso de los mismos (arrendamiento puro)
- El cliente no asume el costo de la desactualización de los equipos por el paso del tiempo
- Como consecuencia del valor residual, la tasa de interés es altamente competitiva
- Importantes beneficios impositivos
- Minimiza los impactos en el TCO
- No exige el pago adelantado de la inversión
- El plazo generalmente es a 36 meses

# ALTERNATIVAS AL VENCIMIENTO DEL CONTRATO

- Renovar los equipos y firmar un nuevo contrato
- Renovar el contrato vigente por otro período
- Devolver los equipos
- Comprar los equipos al valor de mercado

# Porqué ofrecer los servicios de CISCO CAPITAL?

Nuestros programas de arrendamiento constituyen una herramienta para que **Usted incremente sus ventas:**

Reduzca objeciones de precio:

Desvíe la atención del cliente sobre el costo total de la solución hacia simples pagos mensuales.

Incremente la capacidad de pago de su cliente:

Podrá adquirir soluciones mas grandes al ver que el impacto en el flujo de caja no es representativo.

Clientes que financian sus compras, tienen mayor probabilidad de actualizar o sustituir equipos tecnológicos a lo largo del tiempo... **Mayores oportunidades de Venta para Usted!**

# PORQUE CISCO CAPITAL

- Sólo una imagen: Cisco + Cisco Capital
- Una buena propuesta de financiación siempre agrega valor
- Oferta completa: equipamiento + financiación
- Flexibilidad
- Relaciones a largo plazo
- Soluciones financieras a medida
- Asesoramiento financiero

**MUCHAS GRACIAS**

**Miguel Angel Prieto**  
**migpriet@cisco.com**