



Financiamos posibilidades

Llame a IBM Global Financing para conocer las opciones de pago para sus clientes.

Sus clientes necesitan administrar su flujo de caja y priorizar proyectos: una fuente de financiamiento con experiencia en TI puede ayudar al extender los pagos durante un período más largo.

Al vender soluciones de IBM® con financiación, las ventajas son:

- contrato de financiación
- facturación realizada por nosotros (válida para transacciones “como servicio”)
- establece su precio con financiamiento antes de pasarlo al cliente
- se le paga por adelantado y asumimos el riesgo de incumplimiento.



Obtenga más información en ibm.biz/canalesigf

Financiamiento del cliente que permite a los asociados mantenerse por delante de la competencia.



Sus clientes necesitan financiar sus soluciones.

Todo proyecto de TI necesita financiación. ¿Su cliente está limitado por restricciones presupuestarias?

- La mayoría de las organizaciones tienen requisitos para minimizar el período de recuperación de la inversión para proyectos de TI, aumentar el ROI y evitar la obsolescencia: la introducción de términos de pago extendidos u opciones de pago personalizadas puede tener un impacto importante en su acuerdo.
- La distribución de los pagos a lo largo del tiempo crea flexibilidad financiera: mover los activos fuera del balance general debido al financiamiento ayuda a construir fortaleza financiera.



Mejora el flujo de caja y reduce el riesgo

Desbloquee el efectivo inactivo: le pagan por adelantado, nosotros hacemos la administración y la facturación.

- Reducimos su riesgo asumiendo el riesgo de impago.
- Pagamos en 5 días. Por ejemplo: un asociado con US\$ 10 millones en cuentas pendientes de cobro (A/R) desbloqueó US\$ 1 millón en efectivo al realizar el 75% de las ventas con financiamiento.¹
- Te ayudamos a preservar las líneas de crédito.
- Válido para transacciones “como Servicio”.

Nuestro amplio conocimiento y experiencia de la industria de TI, le ayudan a facilitar tratos más grandes y rápidos con un flujo de caja mejorado y un menor riesgo.



Aumente la productividad de ventas y proporcione compras únicas

Podemos financiar las soluciones de IBM de sus clientes a través de su organización.

- Expertos en financiación de TI durante más de tres décadas con clientes en más de 60 países.
- Tasas de interés competitivas y flexibilidad con planes de pago extendidos, aplazamientos y pagos escalonados para soluciones de IBM: los que no son de IBM pueden ser elegibles cuando forman parte de una solución global de cliente final de IBM.
- Rapid Financing®: aplicación simple para asociados para una estimación rápida del pago mensual con una evaluación gratuita incorporada de crédito del cliente.



Vende más, protege tu base instalada y aumenta la fidelidad

Cuando el cliente considere que el precio es demasiado alto, agregue el pago mensual como una alternativa al descuento.

- El 79% de los clientes dice que la disponibilidad de financiamiento afecta su decisión del asociado del canal.²
- Venta cruzada/ascendente más fácil: US\$ 10.000 adicionales significa menos de US\$ 10 por día (más intereses y tarifas) si se financia durante tres años.³
- El final de un plazo de financiación significa un evento inminente para nuevas ventas ayudado por la fidelidad construida.



© Copyright IBM Corporation 2020. IBM, el logotipo de IBM, Rapid Financing e ibm.com son marcas comerciales de International Business Machines Corp., registradas en muchas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de productos y servicios pueden ser marcas registradas de IBM u otras empresas. Una lista actual de marcas registradas de IBM está disponible en la web en “Información de copyright y marcas registradas” en ibm.com/legal/copytrade.shtml. Las ofertas de IBM Global Financing se brindan a través de subsidiarias y divisiones de IBM en todo el mundo para clientes comerciales y gubernamentales cualificados. Las ofertas de arrendamiento y financiación de IBM Global Financing en los Estados Unidos son proporcionados a través de IBM Credit LLC. Los precios y la disponibilidad se basan en una calificación de crédito del cliente, plazos de financiamiento, tipos de oferta, tipos y opciones de equipos y productos, y pueden variar por país. El contenido que no es de IBM y que forma parte de una solución global de cliente de usuario final de IBM, también puede ser elegible para el financiamiento a través de IBM Global Financing. Los artículos que no son de hardware deben ser de cargo único, no recurrente, y se financian mediante préstamos. Se pueden aplicar otras restricciones. Los precios y ofertas están sujetas a cambio, extensión o cancelación sin previo aviso y pueden no estar disponibles en todos los países. IBM e IBM Global Financing no ofrecen, ni tienen la intención de ofrecer o proporcionar asesoramiento contable, fiscal o legal a los clientes. Los clientes deben consultar con sus propios asesores financieros, de impuestos y legales. Cualquier decisión en la tramitación fiscal o contable realizada por o en nombre del cliente, es responsabilidad exclusiva del cliente. Para IBM Credit LLC en California: Los préstamos serán realizados u organizados de conformidad con una licencia de la Ley de Financiamiento de California.

1. US\$ 10 millones de ventas anuales (365 días) equivalentes a US\$ 27.000 por día. A medida que los Business Partners reciben el pago 45 días antes, el efecto acumulativo es de US\$ 1,2M por año en efectivo mejorado. 2. IDC # US43606618 (marzo de 2018), Encuesta de Mercado Competitivo de EE. UU., septiembre de 2017 N-300. 3. US\$ 10.000 dividido por tres años en días es igual a US\$ 10.000 / (3 x 365), lo que significa menos de US\$ 10 por día.