

# 10 razones básicas para financiar con DIASA y preservar sus recursos financieros



Pedro del Pozo  
Director Financiero  
y de Calidad en DIASA

**DIASA lidera la consultoría de productos financieros para el canal informático**

En **DIASA** gestionamos y aportamos valor proporcionando las mejores herramientas y fórmulas financieras para sus proyectos, realizando la preparación de todas las ofertas y evaluaciones financieras que el canal informático y sus usuarios finales necesiten.

- IBM Global Financing (IGF)
- Hewlett-Packard Financial Services
- Sun Microsystems Global Financial Services
- Cisco Capital
- Siemens Renting

Gestoría  
de Financiación  
**DIASA**  
I N F O R M Á T I C A

**DIASA**  
I N F O R M Á T I C A

*añadimos valor*

Paseo Imperial, 14 • 28005 Madrid  
Tel.: 917 61 21 51 / 902 DIASA • Fax: 917 61 21 20  
diasa@diasa.es • www.diasa.es

## Ventajas para el usuario final:

1. Financiación del proyecto en las condiciones más competitivas.
2. No consume su fondo de maniobra, imprescindible para la buena salud del negocio.
3. No invierte recursos financieros en su activo fijo.
4. La cuota se deduce completa como gasto.
5. Adaptación permanente a la última tecnología, con el menor esfuerzo.
6. Generación continua de valor para toda su organización.

## Ventajas para el partner:

7. Una nueva oportunidad de negocio a la finalización del contrato.
8. Condiciones más competitivas que con cualquier entidad financiera.
9. No hay riesgo financiero frente a su cliente.
10. No consume cobertura de crédito con DIASA (mediante el endoso del contrato).

En **DIASA** asesoramos al canal y a los usuarios finales con las mejores ofertas de financiación  
[www.diasa.es/ofertasfinancieras](http://www.diasa.es/ofertasfinancieras)

# ¿Cómo financian nuestros fabricantes?

## Fabricante

Gestión y/o financiación:

Página Web:

¿En su página tiene calculadora on line?

¿Qué tipo de operaciones realiza?

¿Hace campañas tipo cero?

¿En sus financiaciones aplica carencias de cuotas?

¿Realiza y publica campañas con ofertas especiales?

Importe mínimo de financiación:

Tiempo máximo, por parte del financiador, para la evaluación del financiado:

¿Dan formación de financiación a los distribuidores?

Coordinador en DIASA para la financiación:



## IBM

A través de IBM Global Financing (IGF)

[www.ibm.com/financing/es](http://www.ibm.com/financing/es)

Sí,  
[www.ibm.com/financing/es/calculator/escalc.html](http://www.ibm.com/financing/es/calculator/escalc.html)

Arrendamiento con diferentes opciones a la finalización, Préstamo, Sale & Leaseback, Oferta de servicios asociados al equipo usado (reventa, recompra y retirada)

Sí, regularmente realiza campañas 12 meses tipo 0% de HW, SW, Servicios IBM e incluso de ofertas de tipo preferencial

Sí. Disponibilidad de soluciones flexibles adaptadas a las necesidades de los clientes

Sí, campañas trimestrales tanto de IBM como del resto de los fabricantes con los que tiene firmadas alianzas: Lenovo, Infoprint, Motorola, Barco, Juniper y APC

A partir de 4.000 Euros

En el 50% de los casos en menos de una hora. Plazo máximo de 48 horas

Regularmente

Esteban González Panizo  
Tfno: 917 61 21 21 ext.:433  
[estebangonzalez@diasa.es](mailto:estebangonzalez@diasa.es)



## Hewlett-Packard

A través de Hewlett-Packard Financial Services

[www.hp.com/hpfinancialservices/es/](http://www.hp.com/hpfinancialservices/es/)

Sí,  
<http://h20375.www2.hp.com/portal/site/publicsmartportal/>

Renting Tecnológico, Renting Financiero, Sales & LeaseBack, Pago por Uso, Financiación de Software, Préstamos

Sí, regularmente realizan campañas tipo 0% para:  
• Renting Financiero: a 24 meses para productos de Procurve Networking  
• Renting Tecnológico: a 30 meses para Servidores Estándares y Storage

Sí, se estudia caso por caso

Sí, periódicamente

A partir de 2.000 euros

48 horas en operaciones pequeñas. En operaciones grandes dependerá de las circunstancias de las mismas

Sí, en todos los eventos de HP y en eventos específicos de DIASA y distribuidores

Cordi Molero Chamorro  
Tfno: 917 61 21 21 ext.:210  
[cordimolero@diasa.es](mailto:cordimolero@diasa.es)



## Sun Microsystems

A través de Sun Microsystems Global Financial Services

<http://es.sun.com/buy/smgfs>

Sí, próximamente. Entretanto, contactar con el Coordinador de DIASA

Renting y Leasing, LeaseBack, Pago por Uso

Sí, periódicamente

Sí, analizable para cada caso

Sí, periódicamente

Sin mínimo

48 horas

Sí, de forma continua para todos los distribuidores

Ivan Campos del Canto  
Tfno: 917 61 21 21 ext.:388  
[ivancampos@diasa.es](mailto:ivancampos@diasa.es)



## Cisco

A través de Cisco Capital y con Delage Landen

[http://www.cisco.com/web/ES/ordering/cisco\\_capital/cisco\\_capital.html](http://www.cisco.com/web/ES/ordering/cisco_capital/cisco_capital.html)

Sí,  
[http://www.easy-lease-lite.com/csc\\_HSK731JK/calces.htm](http://www.easy-lease-lite.com/csc_HSK731JK/calces.htm)

Renting y leasing

Sí, regularmente

Sí, se estudian los casos en función al cliente y al importe de la operación

Sí, periódicamente

A partir de 1.000 euros

48 horas

Sí, se organizan webex y reuniones con los distribuidores

Elena Brandeiro Miramontes  
Tfno: 917 61 21 21 ext.:211  
[elenabrandeiro@diasa.es](mailto:elenabrandeiro@diasa.es)



## Fujitsu

A través de Siemens Renting

<https://infonet.siemens.es/e-renting/home.asp>

Sí,  
<https://infonet.siemens.es/e-renting/home.asp>

Renting

Sí, regularmente y son anunciadas en su web

Sí, se estudia caso a caso

Sí, periódicamente en su web

A partir de 3.000 euros

24 horas

Sí, se adaptan a las necesidades de los distribuidores

Sonia Fernández Hoya  
Tfno: 917 61 21 21 ext.: 272  
[soniafernandez@diasa.es](mailto:soniafernandez@diasa.es)

Gestoría  
de Financiación  
**DIASA**  
I N F O R M Á T I C A

plan  
avanza2»»

<http://www.planavanza.es>

- Préstamos a través del ICO para la adquisición de equipamiento y conexión a banda ancha.
- Prestamos de hasta 200.000 euros.
- Los préstamos Plan Avanza se cursan a través de las entidades bancarias que se indican en la web indican.