

“e-Quatium diseña y configura para Magirus su nueva unidad de servicios financieros denominada MAGIRUS FINANCIAL SERVICES”

Coincidiendo con su **Magirus OpenHouse'09**, evento anual que ayer llegó a su tercera edición, en esta ocasión con el 'colorido' Hotel Puerta de América como escenario de excepción, la filial española de este mayorista paneuropeo con sede en Alemania aprovechó la ocasión para anunciar una de sus últimas novedades para ayudar a los miembros de su canal a atajar la actual crisis económica. Se trata de **Magirus Financial Services**, una innovadora unidad de servicios de financiación “multiproducto y multifabricante”, **creada y diseñada por la prestigiosa consultora e-Quatium**, con la que el mayorista pretende dar respuestas concretas a las necesidades de multitud de distribuidores, integradores y clientes finales que, hoy por hoy, se encuentran con serias dificultades a la hora de acometer proyectos de TI.

“Tras analizar los requerimientos y la problemática actual del canal, hemos buscado soluciones y productos de financiación para cubrir esas necesidades desde el punto de vista financiero”, comienza explicando **José Miguel Rodríguez, socio fundador y alma mater de esta consultora estratégica con cada día mayor protagonismo en el universo de las TIC**, que aclara: “Huyendo de la clásica financiación bancaria, y en colaboración con entidades privadas líderes, hemos diseñado un pack de seis productos para **Magirus Financial Services**, con el objetivo de aportar flexibilidad y aumentar la capacidad crediticia de sus *partners* y clientes de **Magirus** a la hora de plantearse la ejecución de nuevos proyectos tecnológicos”.

Dicho de otra manera, desde **Magirus Financial Services** se puede adoptar el rol de gestor financiero de todos aquellos distribuidores que así lo puedan necesitar, con el único fin de aumentar la generación de demanda y contribuir a su desarrollo futuro. Además, y puesto que este mayorista factura directamente desde Alemania, ha implantado la exención de IVA en todas sus facturas, tal y como permite la actual normativa europea, con lo que promueve de antemano un 16% de aumento en sus líneas de financiación.

En cuanto al funcionamiento de **Magirus Financial Services**, si un *partner* del Mayorista quiere optar a alguna de las soluciones disponibles, ya sea para la financiación de capital circulante, obtener liquidez basada en la compra-venta de inmovilizados, la recompra de equipamiento tecnológico para su renovación o incluso la posibilidad de pago por uso, entre otras opciones, “basta con que contacte con el Centro de Recursos Financieros de **Magirus Financial Services** y presente el proyecto para que su operación sea analizada y, dependiendo de sus características, se pueda trasladar a distintas entidades financieras que puedan estar interesadas en aportar recursos financieros para llevarla a cabo”, explica el propio **Rodríguez**.

Para terminar, **Hugo Fernández, director general de Magirus España** estima que “un 10% de nuestra facturación podría provenir de estas iniciativas de financiación recién puestas en marcha”. Y al hacer referencia al **Magirus OpenHouse'09**, el directivo, aunque aún no manejaba cifras oficiales al respecto, se congratuló de contar con la participación de “los fabricantes más representativos de cada una de nuestras unidades de negocio” y de tener “más de 750 registrados; 200 de ellos clientes finales, a los que por primera vez abrimos las puertas este año. Además, se trata de un evento muy práctico, pues todas las sesiones se apoyan en un Caso de Éxito y giran en torno a un concepto recurrente en estos tiempos difíciles: cómo ahorrar con las TI y cuáles son las principales novedades y oportunidades de negocio que se presentan para este año tan complicado”.