

FT Vendor

Una propuesta única y adaptada a las necesidades específicas de partners y clientes



Equipo comercial de FT Vendor.

FT Vendor es una compañía que forma parte del grupo Factotal, grupo que ha estado ofreciendo servicios financieros en Chile desde 1993 y que actualmente tiene operaciones en Chile, Perú, Colombia, Paraguay y Estados Unidos. Se especializa en financiamiento de proyectos TI, contando para ello con un equipo de profesionales de primer nivel e importantes alianzas en el mercado de la tecnología. Para conocer más detalles, conversamos con Daniela Roco, Gerente Comercial de FT Vendor Chile y Perú.

¿En qué consiste la oferta de valor de FT Vendor?

FT Vendor es una empresa de servicios financieros con más de 10 años que se especializa en el financiamiento de proyectos tecnológicos, proporcionando apoyo al partner a través del financiamiento al cliente final para ejecutar los proyectos de Hardware, Software y Servicios de instalación inicial a través de nuestros productos de Leasing y Venta Financiada.

El Leasing consiste en un arrendamiento simple, donde FT Vendor adquiere los bienes del socio que está desarrollando el negocio y los entrega en arrendamiento al cliente final, facturándole según las cuotas acordadas.

¿A qué se refieren con una propuesta única, adaptada a cada cliente?

Cada cliente, cada partner financiero es único y, por ende, cada proyecto de tecnología requiere una solución de financiamiento a la medida. FT Vendor se especializa en en-

tregar soluciones adaptadas a las necesidades particulares, ofreciendo desde cuotas de gracia para que el cliente no deba realizar pagos durante la marcha blanca de su proyecto, hasta cuotas diferenciadas en el tiempo, que permitan acercarse más al presupuesto que pueda tener el cliente.

Desde el punto de vista del partner, nos preocupamos de que el pago por el proyecto no sobrepase la semana de entregada la solución, permitiéndole así contar con el capital necesario para comenzar a trabajar en su próximo proyecto.

Además, dependiendo de la industria en la que participe el cliente, es que puede necesitar realizar el pago de sus cuotas en distintas monedas (USD, UF y CLP), ofreciendo plazos flexibles desde 12 a 60 meses.

Por lo tanto, si resumimos la capacidad de adaptación de FT Vendor en una palabra, esta es **Flexibilidad**.

¿Cómo trabajan en mantener la relación con sus partners?

Nuestro principal foco es nuestro ecosistema de partners, por lo cual nos preocupamos de ir desarrollando nuevos productos y alianzas con mayoristas y marcas de tecnología que permitan entregar mayores beneficios a nuestros partners.

Adicionalmente, contamos con un equipo especializado de ejecutivos que pueden acompañar a nuestros partners en cada paso del proceso para lograr que sus clientes encuentren la mejor solución de financiamiento. Finalmente, nuestro equipo fortalecido de operaciones, cobranza y legal nos permite dar un servicio integral que valoran mucho nuestros partners.

Beneficios de incorporar el financiamiento en los proyectos de tecnología

Conservación del flujo de caja: al optar por financiamiento, los clientes pueden mantener su liquidez y asegurar otras líneas de crédito bancario disponibles, gestionando mejor sus recursos.

Flexibilidad en los pagos: esquemas de pago adaptados a las necesidades y presupuesto de cada cliente, brindando una solución a la medida.

Minimización de costos iniciales: este enfoque reduce los altos costos de inversión inicial y alinea los gastos del proyecto con los beneficios esperados, haciendo más accesible la implementación tecnológica.

Integración de servicios: permite consolidar en un solo contrato hardware, software y servicios de instalación inicial, simplificando la gestión.

Reducción de riesgos: el financiamiento limita los riesgos asociados a la propiedad de activos, tales como costos por obsolescencia tecnológica y almacenamiento de equipos no utilizados.