



# “El renting proporciona una solución óptima con unas condiciones muy competitivas”

**José María Sánchez**, Director General de Taicom

**Taicom lleva casi tres décadas ofreciendo a las empresas una vía más sencilla para el acceso a la tecnología y los bienes industriales: el renting. Además, es miembro de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR). Hablamos con su Director General, José María Sánchez Ribera.**

**¿Cuáles fueron los orígenes de Taicom?**

Comenzamos en 1994, así que el año próximo celebraremos el 30º aniversario de nuestra fundación. Inicialmente nos enfocamos en soluciones de tecnología de información y a lo largo de los años hemos ampliado nuestras soluciones a todo tipo de actividad y sector.

**¿Cuál es la estructura actual del grupo?**

El Grupo Taicom se compone actualmente de cuatro entidades, cada una especializada en un sector o actividad económica. Nuestro mercado natural ha sido siempre el nacional, aunque estamos desarrollando soluciones también para fuera de España. En este sentido, Taicom Global SL ha sido constituida para potenciar nuestro crecimiento a nivel internacional.

Hoy satisfacemos las necesidades del mercado desde dos localizaciones principales: Barcelona y Madrid. De este modo podemos

estar muy cerca de cualquier cliente o proveedor en España.

**¿A qué perfil responden sus clientes?**

Nuestras soluciones y servicios encajan muy bien a cada perfil de cliente, ya que somos muy flexibles y nos adaptamos a sus necesidades concretas, tanto si se trata de multinacionales y grandes empresas como de un cada vez más creciente número de pymes e incluso autónomos que ven en Taicom la mejor herramienta para poder crecer y utilizar aquellos equipos necesarios para su actividad.

Actualmente estamos presentes en sectores como el industrial, el agro-alimentario, las logística, la automoción y el sector sanitario. Además, en los últimos años hemos apostado también por soluciones y tecnologías que mejoren la eficiencia energética de nuestros clientes.

**¿Cada cliente requiere una solución personalizada o es posible**

**una estandarización de este tipo de servicios?**

Esta es una de las características que más valoran en nosotros tanto clientes como proveedores. Nuestro equipo cuenta con la experiencia, formación y la actitud necesarias para saber escuchar a clientes y proveedores y poder proporcionarles soluciones que encajen en su modelo de negocio.

Hay soluciones más estandarizadas según la tipología de cliente o sector, aunque siempre aportamos nuevas ideas y enfoques que realmente aporten “trajes a medida” para cada caso.

**¿Qué papel juega el canal de distribución en el éxito de las soluciones de renting de Taicom?**

Desde Taicom siempre hemos considerado al canal de distribución como un socio preferencial, ya que colaboramos activamente con él a la hora de proporcionar soluciones a los clientes. Por ello nos centramos en una comunicación directa, transparente y con plena disponibilidad con ellos y les aportamos todo tipo de herramientas, formación y apoyo durante todo el proceso de relación con el cliente para sacar adelante proyectos. Cada vez son más los proveedores, distribuidores e ingenierías que colaboran con nosotros con el fin de aportar soluciones adicionales a sus clientes.

**¿Cómo está estructurada la oferta de soluciones de la empresa?**

Principalmente bajo fórmula de Arrendamiento-Renting. El cliente elige libremente aquellos bienes y servicios que necesita de uno o varios proveedores y, a partir de ahí, Taicom los compra y se los arrienda por un periodo acordado. Le aportamos al cliente toda la asistencia financiera y gestión contractual necesaria y, finalmente, lo coordinamos todo con proveedor/es para que el cliente pueda hacer uso y disfrute de los bienes seleccionados.

**¿Cuál es el valor añadido que aportan a sus clientes?**

Lo que aportamos es proporcionarles una solución óptima con unas condiciones de mercado muy competitivas. Los clientes también valoran, a diferencia de lo que ocurre en una entidad financiera tradicional, la disponibilidad permanente de todo nuestro equipo a la hora de darles respuesta en el menor tiempo posible.

Finalmente, nuestro conocimiento y experiencia en cada sector de actividad les facilita considerablemente el encontrar con nosotros la mejor solución para satisfacer sus necesidades.

**¿Hay espacio para la innovación en un campo como este?**

Consideramos que siempre hay

un espacio de mejora y es lo que nos ha movido como organización a desarrollar una cultura de continuo aprendizaje y flexibilidad para adaptarnos a cada circunstancia. En este sentido, enfocamos cada situación con un cliente o proveedor como una nueva oportunidad para poder generar soluciones innovadoras que tenga un impacto positivo en su negocio, tanto a corto como a medio y largo plazo.

**¿Cómo enfoca la compañía la sostenibilidad en el campo de la renovación tecnológica?**

Parte de nuestro sistema de valores consiste en facilitar a los clientes oportunidades de negocio ligadas con el desarrollo sostenible. Para ello y en colaboración con todo tipo de proveedores, les proporcionamos soluciones de renovación de equipamientos obsoletos por nuevas tecnologías más eficientes, con un menor coste energético y respetando el medio ambiente.

De esta forma, cualquier perfil de cliente, desde un autónomo hasta una gran empresa, puede potenciar su actividad económica con perspectivas a largo plazo, respetando a las personas y al entorno de las generaciones presentes y futuras.



taicom.es



Equipo de Taicom en Barcelona



Equipo de Taicom en Madrid