

# “Seguimos creciendo porque aportamos valor real siempre”

**Juan Carlos Terrón** Director General Renting Broker Automotive



## Renting Broker Automotive apuesta por la gestión personalizada de flotas y el asesoramiento a medida como motor de su crecimiento

**R**enting Broker Automotive nace con el objetivo de ofrecer un servicio especializado de gestión de flotas para empresas con flotas pequeñas y medianas. En un mercado dominado por grandes operadores que priorizan las grandes cuentas, nuestra propuesta se centra en acompañar de forma personalizada a las empresas que necesitan soluciones flexibles, eficientes y sin desvío de recursos internos. Actuamos como un gestor externo que se encarga de toda la operativa, la

“La alianza con Grupo Tekpolio fue clave para consolidar lo construido y acelerar nuestra expansión sin comprometer nuestro modelo de negocio”

negociación y el seguimiento del renting, garantizando las mejores condiciones gracias a nuestro volumen agregado y a la experiencia acumulada. Nuestra vocación es ser un partner de confianza para el cliente durante todo el ciclo de vida del contrato.

**El renting está en un buen momento, pero la falta de descuentos tras la crisis de semiconductores dejó fuera a muchos brokers digitales. ¿Qué os ha hecho a vosotros seguir creciendo?**

Nuestro crecimiento se basa en un enfoque claro y coherente: trabajar exclusivamente en el ámbito B2B, ofreciendo servicio a empresas con atención personalizada y vehículos a la carta. Mientras otros brokers apostaron por el modelo digital masivo o por campañas cerradas dirigidas al público general, nosotros decidimos centrarnos en fidelizar clientes a través de soluciones a medida, asesoramiento constante y acompañamiento durante todo el ciclo del renting. Este modelo, más laborioso, pero también mucho más sólido, nos ha protegido frente a las sacudidas del sector, como la crisis de los semiconductores o la caída de las campañas estándar. Seguimos creciendo porque aportamos valor real en cada operación y construimos relaciones estables y duraderas, basadas en la confianza mutua.

**¿De dónde sale la idea de Renting Broker Automotive?**

La idea nace en 2010, tras varios años de experiencia en el sector del

automóvil y, en especial, después de liderar un Toyota Business Center en el País Vasco. Durante ese tiempo, detecté que muchas empresas con pequeñas o medianas flotas no recibían la atención adecuada de los grandes operadores, centrados en las grandes cuentas. Ahí identifiqué una necesidad clara de acompañamiento profesional y cercano en la gestión de flotas, lo que me llevó a emprender por mi cuenta. Me reuní con diversos operadores de renting a nivel nacional para establecer acuerdos de colaboración y así nació Renting Broker Automotive: un modelo pionero que ofrece a estas empresas un servicio integral, personalizado y adaptado a sus necesidades, cubriendo un vacío que el mercado no estaba atendiendo.

**Y hace unos años, una venta de parte de la empresa que os permitió crecer todavía más...**

Efectivamente. En 2020 tomé la decisión de vender una parte de la compañía a un family office, Grupo Tekpolio, con el objetivo de profesionalizar la estructura, reforzar la gestión interna y compartir el riesgo asociado al crecimiento. Esta alianza estratégica nos ha permitido no solo acceder a financiación para seguir expandiéndonos, sino también abrir nuevas líneas de negocio, como el renting a corto plazo, y asumir la gestión de las flotas del propio grupo empresarial. Además, ha facilitado la firma de acuerdos con entidades financieras que no disponen de producto de renting propio, a las que ofrecemos un servicio integral. Fue,

“Nuestra diferenciación está en la especialización y la profundidad del servicio que ofrecemos a las empresas con flotas pequeñas y medianas”

sin duda, una decisión clave para consolidar lo construido y acelerar nuestra expansión sin comprometer nuestro modelo de negocio basado en la cercanía y la personalización.

**Hablemos de vuestros clientes, ¿a quiénes van dirigidos vuestros rentings?**

Aunque trabajamos con todo tipo de clientes (tanto empresas como particulares), nuestro foco está en las pequeñas y medianas flotas, especialmente aquellas que combinan diferentes perfiles de vehículo según la jerarquía o función dentro de la empresa: dirección, comerciales, técnicos, etc. Ahí es donde realmente aportamos valor. Nuestra especialidad es diseñar soluciones a medida para cada segmento, ajustándonos a las necesidades operativas y de gestión de cada cliente. No nos limitamos a ofrecer un presupuesto, sino que acompañamos durante todo el ciclo de vida del contrato, con un servicio cercano y adaptado. Esa personalización,

junto a nuestra experiencia, es lo que nos permite trabajar también con grandes compañías y empresas altamente profesionalizadas.

**Pero supongo que no sois la única empresa con esta tipología de clientes... ¿Qué os diferencia?**

Nuestra diferenciación está en la especialización y en la profundidad del servicio que ofrecemos. Aunque existen otros brokers en el mercado, la mayoría operan en un entorno digital, centrados en la venta de campañas genéricas o productos estándar. Nosotros, en cambio, apostamos por el renting a la carta para empresas y particulares, especialmente en vehículos de gama media-alta y premium, donde la personalización y el asesoramiento son clave. Nos esforzamos en adaptar cada propuesta a las necesidades reales de cada cliente, ofreciendo un nivel de atención y ajuste que pocos pueden igualar. Esa combinación de conocimiento del mercado, servicio personalizado y capacidad de negociación nos ha consolidado como una referencia dentro de nuestro segmento y nos ha permitido generar relaciones a largo plazo basadas en la confianza.

**Terminemos mirando al futuro, ¿por dónde pasa el del sector del renting y el vuestro en particular?**

El renting particular avanza hacia modelos cada vez más flexibles, como la suscripción o el coche compartido, en línea con las nuevas generaciones que priorizan la movilidad frente a la propiedad del vehículo. Sin embargo, el renting para empresas sigue siendo una herramienta financiera y operativa clave, especialmente para optimizar costes y recursos. En nuestro caso, estamos reforzando nuestra presencia digital tanto en el canal B2B como B2C, con una inversión destacada en publicidad online a lo largo de 2025. Esto nos permitirá llegar a nuevos perfiles de clientes y explorar oportunidades de crecimiento, sin perder nunca el foco en nuestro modelo de asesoramiento personalizado y soluciones a medida, que sigue siendo nuestra principal ventaja competitiva y la base sobre la que queremos seguir construyendo nuestro futuro.