

IBERENT IMPULSA LA DIGITALIZACIÓN DE PYMES Y AUTÓNOMOS CON SU RENTING TECNOLÓGICO

El ejercicio 2025 confirma una tendencia de mercado clara: la expansión exponencial del alquiler de dispositivos tecnológicos.

En un entorno económico que prioriza la flexibilidad y la gestión eficiente del capital, el renting tecnológico ha pasado de ser una alternativa a consolidarse como una herramienta estratégica esencial para la modernización empresarial.

En este escenario, Iberent Technology se distingue como un actor clave, posicionándose como el referente y colaborador predilecto del tejido productivo español, con un foco especial en la pequeña y mediana empresa (pyme) y los autónomos.

Con más de dos décadas de trayectoria, Iberent Technology se ha mantenido en la vanguardia del sector de renting de equipamiento, impulsando decisivamente la digitalización en los sectores empresarial y educativo. Su modelo se basa en una robusta red de colaboración con el canal de distribución, lo que le permite garantizar que pymes y autónomos mantengan su equipamiento actualizado, crucial en un mercado altamente competitivo.

EL RENTING Y EL ECOSISTEMA TECH

El auge del renting en 2025 se enmarca en el dinamismo intrínseco del ecosistema tech español. Aunque las cifras específicas del segmento de renting tecnológico aún están por desglosarse, su evolución está ligada al crecimiento general del sector. El Informe Nacional de Empresas Tech 2025 documenta un notable crecimiento del 22% en el ecosistema, una expansión que se traduce en la generación de más de 108.000 empleos directos y en la movilización de recursos que superan los 14.816 millones de euros. Este vigoroso crecimiento sugiere que el renting es el mecanismo más eficiente para satisfacer la creciente y urgente demanda de acceso flexible a hardware y soluciones innovadoras, actuando como un catalizador de la digitalización ágil.

Xavier Martínez, Chief Sales & Marketing Officer de Iberent Technology, subraya que la propuesta de valor de la compañía reside en ofrecer garantías de calidad y elección: “A través de nuestros colaboradores acreditados en el canal



Xavier Martínez, Chief Sales & Marketing Officer de Iberent Technology

de distribución, garantizamos el acceso a equipos y soluciones de marcas líderes, cubriendo un amplio espectro que va desde ordenadores portátiles hasta sistemas de impresión y comunicaciones. Proveemos a nuestros clientes la libertad de elegir a su proveedor, lo que es fundamental para que puedan actualizar y equipar su organización sin ataduras, protegiéndose así de la obsolescencia tecnológica y manteniendo su ventaja competitiva”.

DEL CAPEX AL OPEX PARA PROTEGER LA TESORERÍA

La trayectoria de Iberent en los últimos años se ha basado en un plan estratégico 360°, un modelo centrado en la experiencia de sus clientes, la eficiencia de sus distribuidores y el desarrollo interno de sus empleados. Esta estrategia ha permitido un crecimiento sostenido que se sustenta en los palpables beneficios económicos y operativos que el renting aporta al balance de las empresas.

Las soluciones de renting tecnológico eliminan la necesidad de inversión inicial y, al considerarse gasto operativo, las cuotas pueden deducirse en su totalidad, lo que se traduce en ventajas fiscales directas. El impacto más significativo, no obstante, reside en la capacidad de facilitar el tránsito del gasto de inversión de capital (CAPEX) al gasto operativo (OPEX). Este cambio de paradigma contable y financiero permite una planificación presupuestaria más fluida, protege

to directo en la relación con el cliente: “Acompañar al cliente nos ha ayudado a incrementar en más de un 60% la fidelización y renovación de nuestra cartera en estos últimos tres años. Mantenemos nuestra ambición de crecimiento, pero siempre con la mejor experiencia de servicio en el centro, ayudando decisivamente a esa conversión del CAPEX al OPEX”.

IBERENT, UN MOTOR DE VENTAS PARA EL CANAL

En su rol de Fintech, y con dos décadas de experiencia actuando en la financiación tecnológica, Iberent se configura como un pilar vital. No solo ayuda al usuario final, sino que también sirve de palanca para el canal de distribución, potenciando sus ventas al facilitar la financiación flexible y evolutiva de sus productos. Martínez explica que para ofrecer alternativas innovadoras es imperativo mantener una “dedicación exclusiva al renting”. La solvencia y capacidad financiera de la empresa son elementos clave que le permiten mantener una oferta competitiva, complementada con servicios de valor añadido como su área multirriesgo, su programa de renting circular y la avanzada plataforma de control de activos Connect de Iberent.

INNOVACIÓN RECONOCIDA

Para consolidar su posición, la compañía ha adoptado la innovación tecnológica en la totalidad de su proceso de renting, simplificando el acceso a sus servicios, desde la solicitud online hasta el control de activos. Un hito pionero en este ámbito es “Shop&Go de Iberent”, una solución de comercio electrónico diseñada para el canal que se implementa rápidamente en plataformas como Shopify, facilitando a los distribuidores extender sus ventas online de forma fluida. Este compromiso se refuerza con “Iberent Academy”, una plataforma de formación intuitiva destinada a potenciar las ventas del canal de distribución. La excelencia de estas iniciativas ha sido reconocida con el sello de Pyme Innovadora concedido por el Ministerio de Ciencia e Innovación, un incentivo para seguir invirtiendo en la excelencia del servicio.

2026: LA CONSOLIDACIÓN DE LA SERVIFICACIÓN

De cara al próximo año, las perspectivas de Iberent son excelentes. La empresa proyecta consolidar su crecimiento en el mercado español, pues el margen de penetración de las soluciones de renting en empresas, autónomos y el sector educativo todavía es considerable. Martínez concluye que la tendencia de mercado es irreversible: “Cada vez más empresas y autónomos están adoptando el cambio de modelo hacia la servificación. Se trata de cambiar la mentalidad de poseer el activo a la de alquiler o pago por uso, lo que permite una renovación constante para disponer siempre de la tecnología más eficiente. Esto nos hace ser muy positivos en cuanto a las perspectivas de futuro para Iberent Technology”.

Iberent se proyecta en 2025 como un referente en soluciones de renting para dar soporte al canal de distribución de tecnología y equipamiento y ayudarle a potenciar sus ventas

En 2024, el renting tecnológico en España alcanzó una facturación estimada de más de 3.000 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 9,2% respecto al año anterior

el capital circulante y permite un endeudamiento más controlado, liberando capital para otras áreas estratégicas del negocio.

Martínez afirma que este acompañamiento constante en el proceso de renovación tecnológica ha tenido un impac-