

IBERENT TECHNOLOGY

EL RENTING TECNOLÓGICO PREFERIDO DE LAS PYMES ESPAÑOLAS Y AUTÓNOMOS

Estamos a punto de cerrar este año 2025 donde el alquiler de dispositivos ha crecido de forma exponencial, gracias a figuras como la de Iberent Technology.

Desde hace más de 20 años, la compañía ha estado en vanguardia del sector del renting de tecnología y equipamiento para el sector empresarial y educativo, potenciando la digitalización a través de su relación con el canal de distribución, siendo un colaborador preferencial por parte de las pymes y autónomos españoles.

EL MERCADO DEL RENTING GANA TERRENO EN 2025

Aunque no existen cifras específicas para el renting tecnológico en 2025, contrastar estos datos con tendencias del sector tecnológico español aporta contexto valioso. El ecosistema tech en España creció un 22 % en 2025, generando más de 108.000 empleos directos y movilizándolo por valor de 14.816 millones de euros, así lo revela el Informe Nacional de Empresas Tech 2025. Este dinamismo sugiere que el renting tecnológico está claramente alineado con una tendencia general de digitalización ágil y creciente demanda de acceso flexible a hardware y soluciones innovadoras.

Thomas Imfeld, CEO de Iberent Technology, explica que la empresa “garantiza a través de nuestros colaboradores del canal de distribución acreditada, equipos y soluciones de marcas líderes, desde portátiles de última generación hasta dispositivos móviles, impresión, comunicaciones o audiovisuales. Nuestros clientes corporativos tienen la libertad de elección de su proveedor de tecnología para actualizar y equipar su organización, lo que evita la obsolescencia tecnológica y mantiene a las empresas en la vanguardia de la competitividad”.

EVOLUCIÓN CON CRECIMIENTO SOSTENIDO

Iberent ha desarrollado a lo largo de estos últimos años su plan estratégico de marketing. “Se trata de un plan 360° donde tenemos en el centro a nuestros clientes, distribuidores y también a nuestros empleados. Estos años han sido clave para el desarrollo y crecimiento de la compañía, con un foco claro en facilitar el acceso a la financiación mediante el



Thomas Imfeld, CEO de Iberent

renting a nuestros clientes finales, desde autónomos, pymes a grandes corporaciones y el sector educativo, pero también ayudando a nuestro canal de distribución a potenciar sus ventas”, sostiene el CEO de Iberent.

En efecto, las soluciones de renting tecnológico que ofrece Iberent presentan diversas ventajas para el usuario: no necesitan inversión inicial, permiten disfrutar de una tecnología siempre actualizada, no conllevan descapitalización y permiten deducir en su totalidad las cuotas pagadas, lo que redonda en ventajas fiscales. “Acompañar al cliente en el proceso continuo de renovación de tecnología nos ha ayudado a incrementar en más de un 60% la fidelización y renovación de nuestra cartera en estos últimos tres años. Seguimos siendo ambiciosos, aunque siempre manteniendo en el centro de la estrategia la mejor experiencia de servicio”, explica Thomas Imfeld.

AYUDA EN LA FINANCIACIÓN, ÁGIL Y FLEXIBLE.

La financiación es una parte vital para las empresas, autónomos y también para el canal de distribución. Iberent se configura como una opción para ayudarles a vender y financiar sus productos mediante soluciones de renting flexibles y evolutivas, un campo en el que la empresa ha cumplido más de 20 años actuando. “Como Fintech, tenemos claro que para poder ofrecer alternativas innovadoras es precisa una dedicación exclusiva al renting”, cuenta Imfeld.

En efecto, Iberent colabora hoy con muchos actores del mercado español. “La solvencia y capacidad financiera de la empresa nos permite ser constantes a la hora de tener una oferta competitiva en condiciones y servicio de valor añadido, como nuestra área de servicio multirriesgo, nuestro renting circular o la plataforma de control de activos Connect de Iberent”, añade.

Iberent Technology se consolida como un aliado de la digitalización empresarial, combinando innovación, flexibilidad financiera, sostenibilidad y servicio integral

INNOVACIÓN Y SOPORTE A CLIENTES Y COLABORADORES

Para consolidarse como líder, Iberent ha introducido innovaciones tecnológicas en todo el proceso del renting, desde la manera en que los clientes de empresa acceden a sus servicios, hasta las vías para llevar a cabo la solicitud de servicio online de la forma más sencilla. En este sentido, la empresa es pionera en ofrecer al canal soluciones para los e-commerce de distribuidores como “Shop&go de Iberent”, que se implementa rápidamente y se adapta a múltiples plataformas como Shopify para generar una experiencia de usuario fácil y sencilla que permite al cliente extender sus ventas online.

En ese contexto se enmarcan innovaciones como “Iberent Academy”, que facilitan la formación y aprendizaje para todo el canal de distribución para potenciar y ayudar a crecer sus ventas de forma ágil e intuitiva. “Todo esto nos ha servido para que el Ministerio de Ciencia e Innovación nos haya concedido el sello de Pyme Innovadora, un reconocimiento nos hace seguir invirtiendo para prestar a distribuidores y clientes un servicio de excelencia”, cuentan desde la dirección de la empresa.

PERSPECTIVAS

Iberent tiene unas excelentes perspectivas de cara al último trimestre de 2025 y también al próximo año, cuando pretende seguir consolidando el crecimiento de sus servicios en el mercado español, dado que aún hay margen de maniobra en la penetración de las soluciones de renting para las empresas, autónomos y el sector educativo. “Cada vez más empresas y autónomos entienden el cambio de modelo hacia la servificación, es decir, cambiar el modelo de tener la propiedad del activo al alquiler, al pago por uso de esa tecnología y renovarla para disponer siempre de la tecnología más eficiente, algo que ya es habitual con otros productos o servicios. Por lo tanto, somos positivos en cuanto a las perspectivas de futuro para Iberent Technology”, concluye Thomas Imfeld.