

“El mercado de renting tecnológico continuará creciendo en 2025”

DOLORS FERNÁNDEZ CFO DE IBERENT

El renting tecnológico es una de las soluciones más dinámicas en el panorama empresarial actual, ya que permite a las empresas y pymes acceder a tecnologías de vanguardia sin los costos y riesgos asociados a la compra directa. Para profundizar en este fenómeno, entrevistamos a Dolors Fernández, Chief Financial Officer de Iberent, empresa líder en renting tecnológico.

Iberent ha sido pionera en el sector del renting tecnológico en España. ¿Cómo ha evolucionado el mercado en los últimos años y qué tendencias destacan actualmente en este ámbito?

El renting ha crecido en popularidad, especialmente con la digitalización y la necesidad de las empresas de adaptarse rápidamente a la innovación tecnológica. Este modelo ha pasado de ser una opción secundaria a ser una de las principales alternativas para acceder a tecnología de última generación, con una gran aceleración del renting tecnológico en sectores clave, como las pymes, las grandes empresas o el sector educativo. El efecto del teletrabajo en la pandemia también ha sido un acelerador clave de la adopción del renting como solución de valor.

¿Qué ventajas ofrece a las empresas el renting tecnológico frente a la adquisición directa de equipos y software?

Les proporciona flexibilidad, la reducción de riesgos asociados a la obsolescencia tecnológica y la optimización del flujo de caja de las empresas. Además de tener la capacidad y la flexibilidad para actualizar la tecnología, contar con nuestro servicio de protección multi-riesgo para cualquier contra-tiempo, lo cual hace que el renting se convierta en una opción todo-en-uno muy atractiva para las empresas. Gracias a este servicio minimizamos riesgos financieros y mejoramos la gestión de sus soluciones de tecnología y equipamiento.

En términos fiscales, ¿qué beneficios ofrece el renting tecnológico a las empresas que deciden optar por esta modalidad?

Tienen beneficios fiscales, como la deducción integral de

los pagos de renting como gasto operativo en lugar de una inversión de capital. Esto, según la normativa fiscal española, permite que las empresas deduzcan estos gastos a medida que se realicen, lo que puede tener un impacto positivo en la fiscalidad de la empresa. Recurriendo al renting se ofrece a la empresa una mayor liquidez y capacidad de inversión en otras áreas.

Iberent ofrece un modelo adaptado a las necesidades cambiantes de las empresas. ¿Podrías explicarnos cómo funciona?

En Iberent proporcionamos contratos flexibles y evolutivos que permiten modificar la duración del alquiler, actualizar los equipos y, en general, ajustar el renting a las variaciones en la demanda tecnológica o financiera de cada empresa. Nuestra capacidad de adaptación es uno de nuestros valores añadidos para nuestros clientes, y esta flexibilidad es crucial en un entorno empresarial en constante cambio. Con su modelo, Iberent permite que las empresas mantengan la competitividad sin los costos fijos de la compra.

Desde un punto de vista técnico, ¿cómo mejora el renting tecnológico la capacidad de las empresas para innovar y mantenerse a la vanguardia del sector?

El renting permite a las empresas acceder a tecnología de última generación sin el riesgo de quedarse atrás con equipos obsoletos, contar con la tecnología más avanzada en términos de productividad y eficiencia, y mantenerse actualizadas sin comprometer recursos financieros que podrían invertirse en otros proyectos clave.

En cuanto al canal de distribución, ¿cuáles son las venta-



jas de colaborar con Iberent para potenciar sus ventas?

Proporcionamos al canal de distribución un modelo de negocio sostenible y rentable. Al colaborar con nosotros, los distribuidores tienen acceso a una portfolio de soluciones de financiación flexibles que les permiten cerrar ventas de tecnología y equipos a sus clientes sin que estos tengan la necesidad de realizar grandes inver-

siones iniciales. Además, conviene señalar que este modelo beneficia a los distribuidores, ya que potencia sus ventas de una forma recurrente.

¿Cómo ve el futuro del renting tecnológico en España? ¿Cuáles crees que serán los principales desafíos para los próximos años?

Estoy convencida de que el mercado de renting continua-

A medida que el renting tecnológico se posiciona como una de las soluciones más ágiles y rentables en el mercado actual, Iberent continúa liderando este segmento con soluciones innovadoras y flexibles

El renting permite a las empresas acceder a tecnología de última generación sin el riesgo de quedarse atrás con equipos obsoletos

Iberent proporciona al canal un modelo de negocio sostenible y rentable que ayuda al distribuidor a potenciar sus ventas de una forma recurrente

rá creciendo, especialmente en sectores emergentes que se beneficiarán de estas soluciones, como la inteligencia artificial, la automatización y la transición hacia la sostenibilidad. En Iberent estamos preparados para acompañar a las empresas con sus necesidades de financiación de activos tecnológicos o de equipamiento.

Por eso, a medida que el renting tecnológico se posiciona como una de las soluciones más ágiles y rentables en el mercado actual, en Iberent continuaremos liderando este segmento con sus soluciones innovadoras y flexibles. La clave del éxito para las empresas está en entender cómo el renting puede optimizar sus recursos, reducir riesgos y fomentar la innovación continua.