

RENTING TECNOLÓGICO

Evolución, valor y visión desde Iberent Technology

Por **Esther Fernández**, Chief Administrative Officer de Iberent Technology

A principios de abril se celebró en Valencia la 58ª asamblea general de la Asociación Española de Leasing y Renting, donde pude asistir en representación de Iberent Technology, un foro que una vez más evidenció la madurez, evolución y potencial de nuestro sector.

El encuentro dejó claro que el renting ya no es solo una fórmula financiera; es un motor de transformación empresarial y tecnológica. Lo más destacado fue el consenso generalizado sobre la necesidad de aportar valor más allá del contrato. Las empresas ya no buscan únicamente soluciones de financiación, sino socios estratégicos que les ofrezcan agilidad, personalización y acompañamiento constante. En este sentido, el renting tecnológico ha dejado de ser una alternativa para convertirse en una ventaja competitiva.

LA TECNOLOGÍA COMO EJE DE COMPETITIVIDAD

En Iberent celebramos en 2025 veinte años trabajando con esta visión. Sabemos que la tecnología es un activo estratégico, pero también que su adquisición debe ser flexible, escalable y alineada con la evolución de cada negocio. El renting tecnológico permite eliminar barreras de entrada, actualizar equipamiento sin fricciones y adaptar los recursos tecnológicos al ritmo real de las empresas.

Y más importante aún: proporciona tranquilidad operativa. Detrás de cada contrato debe haber un equipo que acompañe, que



El canal de distribución es nuestro motor. Un modelo colaborativo que potencia sus ventas de tecnología y equipamiento

El renting tecnológico ha pasado de ser una alternativa a convertirse en una ventaja competitiva para las empresas y autónomos

entienda al cliente y que resuelva con eficacia. Eso es lo que marca la diferencia.

RENTING CON VALOR AÑADIDO: NUESTRA APUESTA DIFERENCIAL

En Iberent apostamos por un modelo de renting personalizado, donde cada cliente cuenta con un interlocutor único, un seguimiento proactivo y atención integral durante todo el ciclo del contrato. La digitalización nos ha permitido ser más ágiles, con soluciones innovadoras como "Shop&Go", nuestra solución e-commerce para partners de distribución, pero es la cercanía lo que realmente fideliza.

Contamos con servicios como la Protección Multirriesgo, con cobertura rápida ante incidencias técnicas, o nuestro programa de Renting Circular, que fomenta la sostenibilidad y facilita la transición tecnológica sin sobrecostes ocultos.

Además, evaluamos continuamente la calidad del servicio. Contactamos con el 100% de nuestros clientes para asegurar una experiencia satisfactoria. Esta cultura del cuidado, tan comentada en la reunión de Valencia, es el ADN de Iberent.

EL MEJOR ALIADO DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución es nuestro motor. Un modelo colaborativo que potencia las ventas de tecnología y equipamiento, ofreciendo soluciones 360 al cliente final, junto a nuestros productos financieros, adaptados a las necesidades de cada empresa o autónomo.

El renting tecnológico ya no es un producto estándar. Hoy es un servicio inteligente, adaptado a cada etapa de la empresa. Desde Iberent queremos liderar este cambio: no solo financiamos tecnología, la hacemos funcionar para el cliente.

Más información
www.iberent.com