

“El renting de Iberent hace accesible todo tipo de tecnología”

XAVIER MARTÍNEZ CHIEF SALES & MARKETING OFFICER DE IBERENT TECHNOLOGY

La compra y renovación de tecnología es un porcentaje de inversión importante para autónomos, pymes y grandes corporaciones, por esto, la alternativa que ofrece el renting tecnológico es una solución que va creciendo y aportando más valor. Un ejemplo y caso de éxito es Iberent Technology, con cuyo Chief Sales & Marketing Officer, Xavier Martínez, hablamos.

¿Cómo está siendo la evolución de la compañía?

Estamos trabajando para seguir creciendo en 2024. Llevamos varios años con esta tendencia gracias a que muchas empresas han entendido la propuesta de valor que ofrece el renting tecnológico de Iberent. Hoy estamos cerca de cumplir nuestro 20 aniversario, todo un hito para nuestra compañía que nos llena de orgullo a todos los que formamos la compañía. Este éxito se debe a una estrategia muy definida por parte de la empresa para poner a nuestros clientes y “partners” en el centro.

¿Qué mercado geográfico y a qué perfil de usuario se dirige su propuesta de renting tecnológico?

En Iberent Technology, damos cobertura a toda el mercado español con nuestra sede central ubicada en Barcelona y nuestra delegación comercial en Madrid.

Nuestro perfil de cliente final es muy diverso. Focalizados en B2B, ofrecemos nuestros servicios a través de nuestro canal de distribuidores a autónomos, pequeñas y medianas empresas, y también a grandes corporaciones y al sector educativo. Para todos ellos adaptamos la oferta en función de sus necesidades y con un producto a medida gracias, sobre todo, a la confianza con nuestros distribuidores.

¿Por qué es ventajoso para empresas y autónomos esta modalidad a la hora de equiparse con tecnología?

Este tipo de renting hace accesible todo tipo de tecnología, eliminando la barrera de entrada y, por lo tanto, evitando la desca-



pitalización. Solo hay que pagar una cuota que permite, además, facilitar la renovación de esa tecnología por otra actual cuando el contrato termina o cuando surge una nueva necesidad, además de ofrecer la tranquilidad de tener los equipos asegurados en caso de siniestro o rotura. Por último, el punto más interesante para los autónomos y empresas son las ventajas fiscales, ya que las cuotas son deducibles en su integridad.

Son pioneros en el renting en dispositivos móviles a empresas...

Así es. Hace ya más de 10 años fuimos la primera Fintech en ofrecer la opción de tener un iPhone de Apple en modo renting a cambio de una cuota mensual y con el valor añadido de tenerlo con un servicio de seguro a todo riesgo y poder cambiar tu dispositivo por el nuevo cada año, gracias a nuestra solución “Be One de Iberent”. De este modo, hicimos mucho más accesible estos equipos para los clientes de empresa que quieren disfrutar de la última tecnología Apple.

¿Qué les distingue hoy de sus competidores para seguir siendo referentes?

El hecho de ser líderes en soluciones innovadoras en el mercado español en operaciones de renting, nos ha llevado a firmar un acuerdo de colaboración con Apple Financial Services y, por

otro lado, hemos recibido el sello de Pyme Innovadora que otorga el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Dos hitos que nos impulsan a continuar innovando y ofrecer un servicio de excelencia.

¿Las claves de nuestro éxito? Marketing, innovación y colaboración con el canal de distribución, tres factores que han revolucionado el renting en el mercado español.

¿Qué papel juega el canal en su estrategia para llegar a empresas y autónomos?

Es imprescindible en nuestro éxito. El canal de distribución lo forman nuestros “partners”, que son quienes prescriben nuestras soluciones a sus clientes potenciales. Nosotros les ayudamos a vender más gracias a nuestra solución de renting, una opción para el cliente final fácil, segura y sin riesgos. Todo esto se gestiona de forma sencilla gracias a innovaciones como la solución CONNECT (una plataforma online donde nuestros distribuidores pueden solicitar sus propuestas financieras para sus clientes, en pocos pasos y de forma intuitiva) o el contrato digital, que simplifica todo el proceso de contratación.

¿El renting implica un cambio en el modelo de uso de la tecnología?

El modelo está cambiando de forma muy rápida y ya va solo

¿Es posible ofrecer todo este servicio siendo sostenible?

En Iberent somos pioneros también con nuestro modelo de Renting Circular, una fórmula respetuosa con el medio ambiente que busca que nuestros clientes puedan renovar sus activos tecnológicos y de equipamiento después de su ciclo de vida óptimo. Les buscamos una nueva vida, como producto de segunda mano, a través de “partners” especializados o, en otros casos, se procede a su reciclaje íntegro cumpliendo todas las normativas vigentes. Para las empresas, alargar la vida de un equipamiento hace que se pierda eficiencia en el trabajo y en el consumo energético. De ahí la importancia de nuestro asesoramiento para encontrar el momento óptimo para renovar los activos.

Hablaba antes de bienes asegurados...

Sí. A través de nuestro departamento de seguros damos un servicio de excelencia en los casos que algún activo sufra un siniestro. Hemos sido pioneros e innovadores en la gestión directa asegurando los activos, sin necesidad de redirigir a nuestros clientes a terceras compañías.

¿Hay espacio para la innovación en un sector como este?

Como Fintech, la innovación está en nuestro ADN. En su día fuimos pioneros en soluciones como el Shop&Go de Iberent, la primera solución de renting integrada en los e-commerce de nuestros partners, más otras soluciones que ya están implementadas y las que verán la luz este año.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la empresa?

Nuestro objetivo no es otro que seguir nuestra estrategia: ofrecer las mejores soluciones financieras de renting tecnológico evolutivo, adaptado a las necesidades de nuestro canal de distribución y de nuestros clientes para mantener su satisfacción y fidelidad. Ello debe permitirnos mantener nuestro liderazgo en innovación y servicio, gracias a la mejor estrategia de marketing, comunicación y ventas que nos ha dado estos grandes resultados.

Iberent ofrece sus servicios a través del canal de distribuidores a autónomos, pequeñas y medianas empresas, y también a grandes corporaciones y al sector educativo

La compañía ha recibido el sello de Pyme Innovadora que otorga el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

de no tener la propiedad, sino de apostar más por la servificación. Eso nos hace ver que estamos en el camino correcto, como ha ocurrido en otros sectores, como la automoción.

También nos está ayudando a enseñar a muchas empresas la ventaja de tener su tecnología bajo el paraguas del “Opex” y no del “Capex”, que permite ser más ágil a la hora de contabilizar ese gasto desde el punto de vista tanto administrativo y contable, como técnico.