

El sector del renting tecnológico en España ha experimentado una transformación radical en las dos últimas décadas. Hablamos con Thomas Imfeld, CEO de Iberent Technology, para conocer la evolución del mercado y las perspectivas de futuro en el año que la empresa conmemora el vigésimo aniversario de su fundación.

¿Cómo fue el inicio de Iberent en España en un momento en que el renting tecnológico no estaba tan establecido?

La verdad es que 20 años en el mercado se dicen rápido, pero ha sido un camino lleno de aprendizajes. Me propusieron venir de Francia a España con el objetivo de encauzar el negocio de una filial de Leasecom cuyos resultados no eran por aquella época los esperados. Vi el potencial humano y de negocio que tenía y acordé la compra de la filial española para refundarla como nueva sociedad: Iberent Technology. En aquel tiempo, el concepto de renting tecnológico aún estaba en una fase incipiente en España. Había algunas grandes empresas que lo utilizaban, pero no era tan común entre las pymes o autónomos. Lo que nos motivó a relanzar la compañía desde cero, fue precisamente ver una oportunidad: el cambio hacia la digitalización era inevitable, pero muchas empresas no podían asumir la compra directa de equipos tecnológicos de última generación debido a los costes elevados. Queríamos ofrecer una alternativa flexible, económica y eficiente que les permitiera acceder a tecnología de punta sin la necesidad de grandes inversiones iniciales.

¿Cómo ha cambiado el mercado del renting tecnológico en España en estos años?

El cambio ha sido radical. Al principio, el renting estaba muy centrado en equipos de oficina tradicionales, como ordenadores o impresoras. Sin embargo, en los últimos años hemos visto un crecimiento exponencial en el alquiler de equipos más avanzados, como servidores, dispositivos móviles, infraestructura cloud y equipos especializados en inteligencia artificial y big data. Uno de los grandes cambios fue la digitalización acelerada durante la pandemia. Las empresas de todos los tamaños empezaron a darse cuenta de que ya no podían permitirse estar por detrás de la curva tecnológica, y el renting se convirtió en una solución accesible y rentable.

Además, el cambio hacia modelos de suscripción, no solo de hard-

“20 años de innovación en renting tecnológico”

Thomas Imfeld CEO & Fundador de Iberent Technology



ware, sino también de software y servicios, ha sido un factor clave. La gente ya no quiere comprar, quiere acceder a la última tecnología sin atarse a un producto físico.

¿De qué modo se ha reflejado eso en el día a día de Iberent?

Todos esos factores han sido clave para la buena evolución de la compañía. Hoy podemos decir con orgullo que hemos crecido en los KPIs claves, tanto en la evolución de generación de negocio –y por lo tanto facturación y margen, donde hemos cumplido los objetivos marcados–, como en el crecimiento de clientes, partners y colaboradores de Iberent. Todo esto gracias a todo un equipo de profesionales que forman su plantilla, con sede central en Barcelona y delegación comercial en Madrid. 20 años apenas éramos una decena de empleados y hoy estamos cerca de los 80.

¿Cómo ha cambiado la relación con los clientes? ¿Qué importancia le da Iberent a la experiencia del usuario?

La relación con los clientes ha evolucionado hacia un enfoque mucho más consultivo. Ya no se

trata solo de alquilar un equipo, sino de entender las necesidades específicas de cada cliente y ofrecer soluciones a medida. La tecnología ha avanzado mucho, pero también lo ha hecho la necesidad de las empresas de adaptarse rápidamente a nuevos entornos y circunstancias. Ahora, más que nunca, las soluciones tecnológicas deben ser flexibles y adaptables, lo que implica que el renting es una opción muy atractiva para aquellos que buscan tener lo último sin comprometer su capital.

En Iberent nos centramos mucho en la experiencia del usuario, trabajando de la mano del canal de distribución de tecnología. Hacemos un esfuerzo por acompañar a nuestros clientes en cada paso del proceso, desde la elección del equipo más adecuado con su partner de confianza, diseñando y adaptando una oferta flexible y segura. Este enfoque cercano ha sido fundamental para mantener relaciones duraderas. Por ejemplo, nuestra excelencia en el servicio nos ha hecho garantes de un acuerdo de colaboración con Apple Financial Services para ofrecer nuestros servicios de renting a su canal de distribución.

La tecnología ha avanzado mucho, pero también lo ha hecho la necesidad de las empresas de adaptarse rápidamente a nuevos entornos y circunstancias

Iberent Technology cuenta con un acuerdo de colaboración con Apple Financial Services para ofrecer servicios de renting a su canal de distribución

Menciona la flexibilidad. ¿Cómo ve el potencial de crecimiento del renting tecnológico en los próximos años en España?

La tendencia hacia el renting sigue siendo positiva y creo que se acelerará aún más. En los próximos años veremos un crecimiento significativo en la demanda de soluciones de renting para sectores como la inteligencia artificial, la computación en la nube y la automatización industrial. Las empresas están buscando cada vez más formas de digitalizarse sin tener que hacer grandes inversiones de capital en equipos y software que rápidamente pueden quedar obsoletos.

Además, el modelo de renting tiene mucho potencial en la sostenibilidad. A medida que las empresas se alinean con objetivos medioambientales, el renting ofrece una manera eficiente de renovar equipos sin generar tanta cantidad de residuos electrónicos. En Iberent lo llamamos “Renting Circular”, donde los equipos vuelven al ciclo de vida útil después de ser utilizados.

¿Y qué papel juega la sostenibilidad para Iberent?

La sostenibilidad es una parte integral de nuestra visión a largo plazo. Desde el principio, entendimos que el renting no solo era una alternativa económica, sino también una forma de reducir el impacto ambiental de la producción masiva de equipos electrónicos. En los últimos años, hemos incorporado soluciones más verdes, como equipos con certificaciones ecológica. Además, promovemos entre nuestros clientes el uso responsable de los equipos, dándoles la opción de reciclar o devolver equipos obsoletos cuando termine el contrato de renting.

¿Cuál es el mensaje que daría a las empresas que todavía no se han decidido a adoptar el renting tecnológico en España?

Les diría que es el momento de ser más ágiles y flexibles. Vivimos en un entorno de cambio constante y la tecnología avanza a pasos agigantados. El renting no solo les permite estar al día con las últimas innovaciones sin la necesidad de hacer grandes inversiones, sino que también les ofrece la oportunidad de ser más sostenibles y eficientes. Y lo más importante: permite a las empresas centrarse en lo que realmente importa, en su negocio, sin tener que preocuparse por la gestión de activos tecnológicos.