

El **renting**: la clave para la competitividad de las **pymes** en la era digital

RENTING

El **renting** tecnológico se presenta como una solución ideal para las pymes que buscan crecer sin realizar grandes inversiones. Esta modalidad permite acceder a equipos de última generación sin desembolso inicial, facilitando la transformación digital y mejorando la eficiencia. La Póliza Máster de grenke ofrece, a pymes y autónomos, la libertad de elegir el equipamiento que necesitan y pagarlo a su ritmo, sin comprometer su liquidez.

Barbara Madariaga

Las pymes necesitan transformarse digitalmente sobre todo para sobrevivir en un mercado que es cada vez más global, más competitivo y, sobre todo, más digital. La adopción de tecnologías digitales no solo es una opción, sino una necesidad para mejorar la eficiencia, reducir costes, llegar a nuevos mercados y personalizar la experiencia del cliente. A pesar de los múltiples beneficios que conlleva esta transformación, las pymes afrontan numerosos retos, principalmente por la falta de recursos económicos, tecnológicos y humanos, así como por las limitaciones en cuanto a conocimiento y experiencia.

El *renting*, un aliado para las pymes

Ante esta realidad, el *renting* se ha convertido en un aliado estratégico para las pymes que buscan impulsar su transformación digital. Al permitir el acceso a una amplia gama de equipos tecnológicos y software de última generación sin la necesidad de una inversión



Esmeralda Castellano,
Team Leader Direct Sales de grenke

inicial significativa, facilita a las pequeñas y medianas empresas la adopción de herramientas digitales esenciales para su crecimiento. Esta modalidad de alquiler a largo plazo reduce la

carga financiera y permite a las pymes mantener actualizados sus equipos tecnológicos, adaptándose así a las constantes innovaciones del mercado. Además, ofrece flexibilidad, ya que los contratos suelen incluir opciones de renovación o actualización, lo que permite a las empresas ajustar sus necesidades tecnológicas a medida que evolucionan.

A pesar de los innumerables beneficios que aporta a las pymes, el *renting* todavía tiene que lidiar con algunos obstáculos como es el caso de la desinformación. Así lo señala Esmeralda Castellano, Team Leader Direct Sales en grenke, quien reconoce que, a diferencia de la percepción generalizada de que el *renting* se limita al alquiler de vehículos, "esta modalidad ofrece una solución flexible y accesible para disfrutar de equipos tecnológicos, desde el software hasta el hardware. Al evitar grandes desembolsos iniciales, las empresas pueden invertir en las herramientas necesarias para impulsar su crecimiento y competitividad en la era digital".

Es decir, el *renting* se ha convertido en una alternativa más que atractiva al eliminar la necesidad de realizar una compra inicial. “Al tratarse de un pago por uso, las empresas pueden acceder a la última tecnología” sin comprometer su flujo de caja, “permitiendo así una renovación constante de su equipamiento y manteniéndolas a la vanguardia del mercado”.

Diferencias entre *renting* y financiación

El *renting* tecnológico y la financiación son dos opciones de adquisición de equipos que, aunque comparten el objetivo de poner a disposición de las empresas los recursos necesarios, presentan diferencias fundamentales. Mientras que la financiación implica la compra a plazos del equipo, convirtiéndolo en un activo de la empresa, el *renting* es un alquiler a largo plazo. Esto significa que la propiedad del equipo permanece en manos de la empresa de *renting* y la empresa cliente solo paga por su uso. Esta distinción conlleva diversas

La Póliza Máster permite alquilar cualquier activo fijo que una pyme o autónomo necesite, sin importar su tamaño o función

implicaciones, como la flexibilidad en la renovación de equipos, o, dependiendo del contrato, como el modelo All-In de grenke, servicios adicionales en la cuota de *renting* como el mantenimiento.

En este sentido, Esmeralda Castellano explica las ventajas del *renting* frente a la financiación. “El *renting* ofrece numerosas ventajas financieras y operativas para las pymes y los autónomos. Al evitar un desembolso inicial y permitir pagos mensuales, facilita la gestión de la liquidez. Además, las cuotas son 100 % deducibles, lo que optimiza la contabilidad. Otra ventaja clave es que el *renting* no afecta a la CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España)”, preservando la capacidad crediticia para otros fines.

La Póliza Máster, la propuesta de grenke

La propuesta de grenke para pymes y autónomos es la Póliza Máster. A grandes rasgos, esta solución alternativa a la financiación ofrece la posibilidad de acceder a una línea de *renting* preaprobada para disfrutar de equipos y maquinaria a través del *renting*. Esta póliza funciona como un “monedero virtual” que permite a los clientes realizar múltiples operaciones de *renting* a lo largo de un año, sin necesidad de someterse a un nuevo estudio de solvencia en cada ocasión. De esta manera, se agiliza el proceso de adquisición de nuevos equipos y se obtiene una mayor flexibilidad en la gestión de los activos de la empresa.

Tal y como destaca Esmeralda Castellano, el funcionamiento de la Póliza Máster es similar al de un



monedero virtual. Tras realizar un estudio previo “se asigna una línea de *renting* inicial de 25.000 euros mínimo”. Con este importe preaprobado, una pyme puede acceder a un amplio abanico de equipamiento de forma rápida y sencilla.

Además, tanto pymes como autónomos podrán personalizar sus pagos. “Se puede optar por ha-

cer una única disposición por el importe total o realizar múltiples disposiciones de al menos 500 euros. Además, las empresas tienen la libertad de elegir un plazo de alquiler diferente para cada equipo adquirido”, adaptándolo a su capacidad de pago y al valor del activo. “El primer plazo no condiciona el resto de las inversiones”.

Éste “es un producto muy cómodo” ya que “se realiza un único estudio y es multi proveedor. Pueden seleccionar a los proveedores de manera independiente”, remarca Esmeralda Castellano, quien explica que en grenke “valoramos la importancia de las relaciones comerciales sólidas y duraderas, especialmente con las pequeñas y medianas empresas que son el motor de la economía española”.

La Póliza Máster permite alquilar cualquier activo fijo que una pyme o autónomo necesite, sin importar su tamaño o función. “Lo llamamos *Renting 360* porque abarca todo lo que un negocio necesita, desde equipos de oficina, hasta maquinaria industrial o mobiliario”.

Para solicitar un equipo se requiere un importe mínimo de 500 euros. Al aprobarse la línea, se asigna a la pyme un asesor personal, que será el encargado de coordinar todas las gestiones de la línea de *renting*. Las empresas “únicamente deberán enviar la factura proforma del proveedor e indicar”, una vez que tienen el equipo instala-

La Póliza Máster ofrece la posibilidad de acceder a una línea de crédito preaprobada para adquirir equipos y maquinaria a través del *renting*

do, “el plazo del contrato de renting”. El proceso suele completarse en el mismo día.

Póliza Máster se orienta a todo tipo de compañías y autónomos. “Nuestros servicios están dirigidos a empresas en fase de crecimiento, ya sean *startups* o empresas consolidadas que desean expandir sus operaciones. También apoyamos a autónomos que deciden transformar su negocio”.

Sectores clave

Aunque el *renting* es beneficioso para todas las empresas, sectores como el de la consultoría, la salud o el conocido como *horeca*, caracterizados por una rápida obsolescencia tecnológica, encuentran en esta modalidad una solución especialmente valiosa.

“Las empresas de consultoría informática, al estar en constante evolución tecnológica, requieren una renovación frecuente de su equipamiento” destaca Esmeralda Castellano. “La obsolescencia de los equipos informáticos es rápida y estas empresas necesitan mantenerse a la vanguardia para ofrecer servicios de calidad a sus clientes. Nuestra Póliza Máster se adapta perfectamente a esta necesidad, permitiéndoles acceder a la última tecnología sin realizar grandes inversiones iniciales. Además, la flexibilidad de esta línea les permite renovar su equipamiento de manera escalonada, ajustándose a sus necesidades y presupuesto”.

En la misma situación se encuentran las empresas del sector sanitario. Este segmento, “especialmente las clínicas dentales y estéti-

cas, se caracteriza por una rápida evolución tecnológica. La aparición constante de nuevos tratamientos y equipos requiere una inversión continua por parte de estos centros. Nuestra solución de *renting* les permite adquirir la tecnología más avanzada. Al pagar en cuotas mensuales de alquiler pueden distribuir el coste de la inversión a lo largo del tiempo, facilitando así su gestión financiera”.

En cuanto al sector *horeca*, “desde pequeños hoteles hasta grandes cadenas hoteleras, muchos de nuestros clientes utilizan nuestra Póliza Máster para equipar sus establecimientos. Desde camas adaptadas para personas con movilidad reducida hasta minibares, nuestra solución cubre una amplia gama de equipamiento”.

“Con el *renting* una empresa puede estar a la vanguardia tecnológica en todo momento”

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y globalizado, las pymes se enfrentan al desafío de adoptar tecnologías digitales para mejorar su eficiencia y llegar a nuevos clientes. Sin embargo, la falta de recursos económicos y conocimientos técnicos suele ser un obstáculo.

El *renting* se presenta como una solución viable para estas empresas, ya que les permite acceder a equipos y software de última generación sin realizar una inversión inicial significativa. Esta modalidad de alquiler a largo plazo ofrece flexibilidad y adaptabilidad, permitiendo a las pymes renovar su equipamiento con frecuencia y ajustarse a sus necesidades cambiantes. Esmeralda Castellano, *Team Leader Direct Sales* de grenke, explica en qué consiste la Póliza Máster.



Esmeralda Castellano, *Team Leader Direct Sales* de grenke