

El renting gana terreno en las pymes españolas: sectores que marcarán la evolución en 2026



Cada vez más pymes españolas están dejando atrás la compra tradicional de equipos para adoptar el *renting* como fórmula flexible y eficiente. Esta tendencia permite acceder a tecnología avanzada sin realizar grandes inversiones iniciales, facilita la actualización constante de activos y reduce riesgos financieros. grenke explica cómo la evolución del mercado y los cambios generacionales están impulsando esta modalidad y adelanta las oportunidades y sectores que marcarán la pauta en 2026.

Barbara Madariaga

El *renting* se ha consolidado como una alternativa cada vez más popular frente a la compra tradicional en las pymes españolas. Este modelo permite acceder a equipos y tecnología avanzada sin realizar grandes desembolsos iniciales, facilitando la actualización constante de los activos y reduciendo los riesgos financieros. En un entorno marcado por la digitalización y la rápida obsolescencia tecnológica, contar con soluciones flexibles se ha convertido en un factor estratégico para mantener la competitividad y la eficiencia operativa.

España es un país mayoritariamente pyme: el 99 % de las empresas son pequeñas y medianas, y la mayoría apostaba por adquirir sus equipos y mantenerlos durante años, aunque ello implicara inversiones elevadas y prolongadas. Javier de la Fuente, director de ventas de grenke España, recuerda que "históricamente, las empresas lo que querían era comprar, por ejemplo, un servidor, y hasta que no dejara de funcionar, lo mantenían. Hoy eso ha cambiado;



Javier de la Fuente,
director de ventas de grenke España

la tecnología se vuelve obsoleta muy rápido, y desde grenke facilitamos que los clientes puedan actualizar sus equipos de forma ágil y sencilla mediante nuestro *renting*".

Este cambio generacional en la forma de gestionar la tecnología está transformando la manera en que las pymes afrontan sus inversiones. La flexibilidad en la duración de los

contratos, la posibilidad de incluir servicios complementarios como mantenimiento o seguros, y la facilidad para renovar equipos son factores que explican la creciente adopción del *renting*, incluso en sectores tradicionalmente conservadores.

Sectores con mayor adopción

El mundo IT fue históricamente pionero en la adopción del *renting* en España, especialmente en impresoras y equipos de impresión. De la Fuente recuerda que "los grandes fabricantes del sector de impresión fueron los primeros en apostar por el *renting*, y la verdad es que fue un *match* perfecto. Las empresas podían acceder a equipos de última generación sin comprometer grandes recursos financieros, y los distribuidores podían ofrecer soluciones más completas a sus clientes".

Con el tiempo, otros sectores se han sumado a la tendencia. Talleres de automoción, hostelería y equipamiento médico-dental son algunos

de los que más se han beneficiado de la flexibilidad del *renting*. “Los talleres de coches eran algo un poco clásico y arcaico, pero han entendido que sus equipos también pueden estar totalmente actualizados a través de nuestro *renting*”, asegura de la Fuente.

En hostelería, el *renting* permite acceder a equipamientos que antes podían resultar prohibitivos. “Muchos bares y restaurantes, que forman parte esencial de nuestra cultura, han podido acceder a inversiones que van desde una freidora hasta cocinas profesionales completas gracias al *renting* de grenke”. Este modelo no solo facilita la renovación tecnológica, sino que también mejora la eficiencia operativa y la competitividad de los negocios.

Incluso en industrias con equipamiento más pesado o especializado, como carretillas elevadoras, se observa un aumento de la demanda. “Tenemos una solución específica que se llama All-In, muy fácil de usar, que incluye mantenimiento dentro del contrato. Los *partners* nos

El cambio generacional en la forma de gestionar la tecnología está transformando la manera en que las pymes afrontan sus inversiones

envían la solicitud y nosotros nos encargamos de todo. Está funcionando muy bien en este sector, que hasta ahora no estaba muy familiarizado con el *renting*”, explica de la Fuente. Esta fórmula permite a los clientes contar con un servicio integral y evita sorpresas en costes de mantenimiento, al tiempo que simplifica la gestión para los distribuidores.

El *renting* no se limita a los sectores históricos. grenke está explorando áreas novedosas como agricultura, construcción o equipamiento de gimnasios. “Incluso en sectores nuevos, como el equipamiento de gimnasios, y en la agricultura, estamos ofreciendo soluciones de *renting* a través de nuestra red de *partners*. Así,

las empresas pueden acceder a equipos que antes resultaban difíciles de financiar. Esto nos permite acompañar a nuestros clientes y a los distribuidores en un abanico mucho más amplio de necesidades”, señala de la Fuente.

Valor diferencial de grenke

Más allá de la tecnología, el valor diferencial de grenke radica en el acompañamiento a clientes y *partners*. “En grenke queremos ensalzar valores clásicos como la cercanía, la rapidez y la flexibilidad, tanto con los *partners* como con los clientes”, asegura de la Fuente. La compañía ofrece soporte técnico, mantenimiento integrado y herramientas para que los



intermediarios puedan ofrecer el servicio con total seguridad. Este enfoque permite fidelizar clientes, generar ingresos recurrentes y consolidar relaciones a largo plazo.

El impacto del *renting* en las pymes es tangible: permite una planificación financiera más eficiente, reduce riesgos de obsolescencia y

facilita la adopción de nuevas herramientas que mejoran la productividad. Según datos del sector, el mercado de *renting* tecnológico para pymes en España ha crecido de manera sostenida en los últimos cinco años, impulsado por la digitalización y la necesidad de equipos siempre actualizados.

De cara a 2026, grenke prevé que sectores como el *printing*, hostelería, equipamiento de talleres y el ámbito médico-dental sigan liderando la demanda. "El mundo del *printing* ha sufrido una ligera caída, pero creo que el año que viene será bueno y podremos estabilizar cifras previas. Hostelería, equipamiento de taller y sector médico-dental seguirán siendo especialmente relevantes".

En un mercado en constante evolución, el *renting* se perfila como una herramienta estratégica para las pymes españolas. Su flexibilidad, la posibilidad de actualizar equipos con rapidez y la atención integral a clientes y *partners* permiten que las empresas optimicen sus inversiones, mantengan la competitividad y aprovechen nuevas oportunidades de crecimiento. Para grenke, la clave está en combinar tecnología, servicio y acompañamiento, asegurando que el *renting* deje de ser solo una alternativa financiera para convertirse en un motor de transformación empresarial.

“La tecnología se vuelve obsoleta muy rápido y el *renting* facilita el cambio de equipamiento”

El *renting* gana cada vez más terreno en las pymes españolas, especialmente en sectores como IT, hostelería, talleres de automoción y equipamiento médico-dental, aunque la tendencia empieza a extenderse a áreas menos tradicionales como agricultura, construcción o gimnasios. Este modelo permite a las empresas acceder a tecnología y equipamientos actualizados sin realizar grandes inversiones iniciales, adaptándose a la rápida obsolescencia de los activos. Javier de la Fuente, director de ventas de grenke España, resume esta transformación: “La tecnología se vuelve obsoleta muy rápido, y desde grenke facilitamos que los clientes puedan acceder de forma rápida y sencilla a un cambio de equipamientos a través de nuestro *renting*”.

De cara a 2026, la compañía espera que sectores como *printing*, hostelería, talleres y el ámbito médico-dental sigan impulsando la demanda, consolidando el *renting* como una herramienta estratégica para que las pymes modernicen sus operaciones.



Javier de la Fuente, director de ventas de grenke España