



Comercio electrónico **y renting:** **cómo ganar competitividad** **frente a los grandes marketplaces**

El *renting* tecnológico de grenke se consolida como un aliado estratégico para la digitalización de las pymes y su presencia en el comercio electrónico, permitiendo incorporar soluciones avanzadas como inteligencia artificial, automatización e integraciones API sin necesidad de grandes inversiones iniciales. Este modelo no solo facilita la adopción de tecnología por parte de las empresas, sino que también potencia la labor del canal de distribución y los *partners*, que pueden ofrecer equipamiento y servicios de manera integrada, simplificando procesos y mejorando la competitividad frente a grandes *marketplaces*.

Barbara Madariaga

El comercio electrónico continúa consolidándose como una vía estratégica para las pequeñas y medianas empresas en España. Según datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en el primer trimestre de 2025 la facturación del *e-commerce* alcanzó 25.752 millones de euros, un 18,2 % más que en el mismo periodo del año anterior, con más de 474 millones de transacciones registradas. En el segundo trimestre, el volumen de negocio llegó a 28.346 millones de euros, un crecimiento interanual del 22,6 %, y se realizaron más de 493 millones de operaciones online.

Este dinamismo ha transformado la forma en que las pymes invierten en tecnología. Para David Martínez, responsable de negocio digital de grenke España, la facilidad para comprar equipamiento vía comercio electrónico ha generado un desafío. Martínez subraya que la digitalización requiere solucio-



David Martínez,
responsable de negocio digital de grenke España

nes conectadas y escalables, integrando CRM, contabilidad, *reporting* y otros sistemas, y no simples compras aisladas que fragmentan la infraestructura tecnológica.

El *renting* tecnológico como acelerador de digitalización

En este contexto, el *renting* tecnológico se ha convertido en una herramienta estratégica para las pymes. Permite acceder a equipamiento y software moderno sin descapitalizarse, ajustando las cuotas al flujo real de caja. Martínez explica que “una de las principales ventajas es poder disfrutar de equipamiento sin tener que realizar un fuerte desembolso inicial, abonando una cuota que se ajuste perfectamente a la previsión de gasto y al día a día de la pyme”. Además, este modelo facilita la relación con los distribuidores. “El *renting* permite a nuestros *partners* ofrecer soluciones con modalidad de pago por cuota, sin que el cliente tenga que acudir a la banca tradicional”. Este enfoque elimina barreras de entrada, acelera la implementación de proyectos digitales y permite que las pymes mantengan liquidez para otras inversiones estratégicas.

Inteligencia artificial y automatización al alcance de las pymes

La adopción de la inteligencia artificial y la automatización se ha convertido en un factor básico para que las pymes puedan competir en un mercado cada vez más digitalizado. Sin embargo, muchas empresas se enfrentan a un obstáculo recurrente: el coste de incorporar estas tecnologías. Como señala David Martínez, “el freno muchas veces es económico; nunca fue fácil para una pyme descapitalizarse para poder hacer una inversión, incorporar una automatización, un módulo de IA o una integración mediante API”. Esta barrera limita la capacidad de las pymes para modernizar procesos y aprovechar herramientas que podrían optimizar su eficiencia y productividad.

Es aquí donde las alternativas a la financiación como el *renting* tecnológico juegan un papel fundamental. Gracias a estos modelos, las pequeñas y medianas empresas pueden acceder a soluciones avanzadas sin comprometer capital

crítico ni afectar su liquidez. El *renting* permite distribuir el coste de la inversión a lo largo del tiempo, ajustando las cuotas a las necesidades y flujos de caja de cada empresa. Esto facilita la integración de módulos de IA, automatización de procesos o nuevas herramientas digitales, sin generar tensiones financieras que dificulten el crecimiento del negocio.

Las alternativas a la
financiación también
aceleran la transformación
operativa de las pyme

Más allá del aspecto económico, las alternativas a la financiación también aceleran la transformación operativa de las pymes. Martínez subraya que, con este enfoque, las empresas

pueden “agilizar procesos internos y optimizar la experiencia de cliente”, integrando tecnología de manera práctica en su día a día. De esta forma, no solo se incorporan innovaciones puntuales, sino que se construyen sistemas escalables y coherentes que permiten a las pymes adaptarse a las demandas del mercado digital y competir con operadores de mayor tamaño.

El papel del canal de distribución

El canal de distribución se ha convertido en un eje central para que las pymes accedan a soluciones tecnológicas integrales. grenke ha desarrollado herramientas específicas para sus distribuidores, como el contrato All-In, que combina equipo y servicio en una única cuota mensual. Esto reduce la fricción administrativa y simplifica la gestión para clientes finales.

“Con estas herramientas, todo es más fácil y ágil. Podemos automatizar carritos de compra para *partners* que tienen un *e-commerce*, de manera que el cliente solo tenga que pensar en su activi-

dad y la parte tecnológica se gestiona automáticamente”, explica Martínez. Además, la compañía ha apostado por integraciones mediante API, conectando directamente sus soluciones con los sistemas de gestión de los distribuidores, lo que incrementa la eficiencia y facilita el seguimiento de solicitudes y pedidos en tiempo real.

Gracias a estas iniciativas, los *partners* pueden ofrecer a las pymes alternativas competitivas frente a grandes *marketplaces*, manteniendo flexibilidad, simplificando procesos y permitiendo acceder a tecnología avanzada sin asumir riesgos financieros elevados.

Tendencias del comercio electrónico y la digitalización

De cara a 2026 y el futuro próximo, Martínez apunta que las pymes seguirán beneficiándose de la automatización y la integración tecnológica. “Cada novedad o funcionalidad nueva que veamos que pueda sumar, como la posibilidad de que un cliente que tiene un comercio electrónico vea su carrito actualizado automática-



mente, vamos a esforzarnos en integrarlas para que el cliente solo tenga que pensar en poder desempeñar su actividad y la parte tecnológica esté prácticamente automatizada”.

El auge del *e-commerce* y la digitalización, apoyado por modelos de *renting* y un canal de distribución eficiente, está redefiniendo la competi-

tividad de las pymes en España. La combinación de inversión flexible, herramientas integradas y soluciones automatizadas ofrece a los pequeños y medianos negocios la posibilidad de competir con grandes operadores y de aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento en un mercado cada vez más digital.

“Nunca fue fácil para una pyme descapitalizarse para poder hacer una inversión”

El comercio electrónico se ha convertido en una palanca clave para la digitalización de las pymes, pero también plantea nuevos retos. David Martínez, responsable de negocio digital de grenke España, advierte de que muchas empresas están incorporando tecnología de forma desordenada. En su opinión, la digitalización debe abordarse con una visión global, apostando por soluciones conectadas y escalables que integren todos los sistemas del negocio.

Para superar las barreras económicas que frenan esa transformación, Martínez señala al *renting* tecnológico como un aliado estratégico. “El freno muchas veces es económico; no es fácil para una pyme descapitalizarse para incorporar automatización o inteligencia artificial”, explica.

Alternativas a la financiación permiten acceder a tecnología avanzada sin grandes desembolsos, agilizar procesos internos y mejorar la experiencia del cliente, facilitando que las pymes compitan en un entorno cada vez más digitalizado.



David Martínez, responsable de negocio digital de grenke España