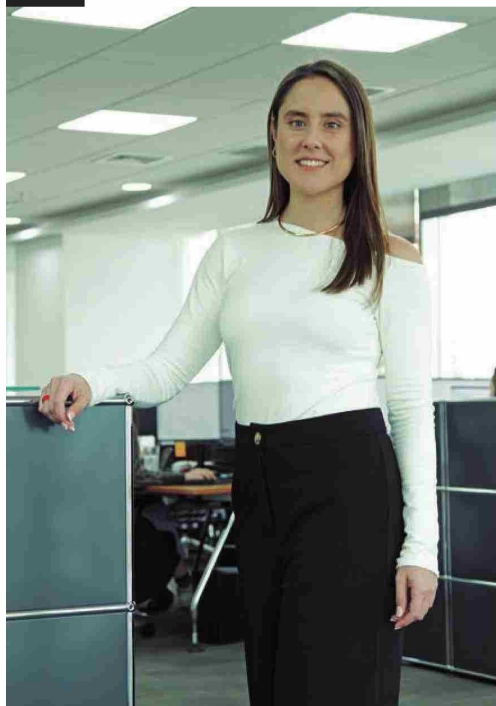




Daniela Arrate, grenke Chile

"La tecnología avanza y nosotros evolucionamos la forma de invertir"

Con una propuesta basada en Renting tecnológico, grenke Chile ofrece una alternativa rápida, simple y personalizada al financiamiento tradicional. En esta entrevista con Channel News, Daniela Arrate, Gerente de Grandes Cuentas, explica cómo este modelo permite a empresas de todos los tamaños modernizar su infraestructura sin inmovilizar capital, contando con el respaldo de grenke en cada etapa del negocio.



salas de reuniones o infraestructura especializada. Ninguna solución en el mercado ofrece una cobertura tan amplia en los términos de adquisición tecnológica. Además, nuestro alcance es nacional, trabajando con sectores tan diversos como corporativos, minería, educación, entre otros.

¿Cómo funciona el renting y por qué es una opción atractiva para los proyectos TI?

El renting es un contrato flexible de arriendo, que le permite al cliente modernizar su infraestructura tecnológica de forma continua, sin quedar atado a equipos obsoletos. El ciclo se renueva con cada periodo acordado —desde 12 meses hasta cinco años— y evita al cliente tener que preocuparse por la disposición de los activos antiguos. En un mundo donde el software y el hardware cambian cada vez más rápido, este modelo les da la libertad de evolucionar al ritmo que exige la transformación digital, permitiendo a las empresas centrarse en su core business y no en la gestión de activos.

pañamos a nuestros partner desde el diseño de la propuesta hasta el cierre, con ejecutivos dedicados, cotizador en línea (www.renting.cl), y una política de cercanía que nos permite adaptarnos a cada cliente.

¿Cómo proyectan el crecimiento de grenke en Chile y qué rol tiene el canal en ello?

grenke continúa creciendo en Chile. Como parte de nuestro plan de expansión, en 2026 abriremos una nueva sucursal en Puerto Montt, bajo el liderazgo de Paulette Manuguian. Esta apertura refuerza nuestro compromiso con el sur.

Hoy vemos una tendencia clara en el mercado: el modelo de renting está ganando terreno como una alternativa ágil y estratégica frente a las opciones tradicionales. Los clientes valoran su flexibilidad, y los partners que lo integran en sus propuestas logran una ventaja competitiva concreta al ofrecer una solución más alineada con las necesidades actuales del mercado.

¿Qué distingue al modelo de grenke a diferencia del financiamiento dentro del ecosistema TI?

Lo que ofrecemos en grenke es muy distinto al crédito tradicional. Nuestro modelo se basa en el renting, un contrato de arriendo clásico que permite a las empresas acceder y renovar su tecnología periódicamente, estando a la vanguardia tecnológica. Nuestro enfoque no se limita solo al arriendo de hardware: también incluye software y soluciones integrales que abarcan desde equipos individuales —como computadores o impresoras— hasta oficinas completas,

¿Qué beneficios concretos ofrece grenke a sus partners y clientes?

Nuestros beneficios parten por la agilidad: damos una respuesta de aprobación en solo una hora, y todo el proceso es simple y digital. Con solo el RUT, podemos iniciar la evaluación. Además, no tenemos restricciones con montos: podemos financiar desde \$400.000. Gracias a esta flexibilidad, podemos apoyar desde empresas que requieren un único equipo hasta grandes proyectos corporativos.

No solo ofrecemos renting también acom-

¿Qué consejo le darías a una empresa que está evaluando financiar su próximo proyecto TI?

Que no le tenga miedo al renting. Es una alternativa comprobada a nivel global, que permite evolucionar tecnológicamente con libertad, flexibilidad y sin comprometer líneas de crédito tradicionales. Es una forma de usar mejor el capital, de mantener la operación siempre actualizada y de responder con agilidad a los cambios del mercado. En grenke no vendemos financiamiento: ofrecemos evolución tecnológica. Y estamos aquí para acompañarlos en ese camino, paso a paso.