

INSIGHT

Alquiler de maquinaria en España: más crecimiento, más consolidación

Evolución del mercado europeo, perspectivas en España y criterios de inversión en el sector

Octubre
2026

Evolución del mercado europeo, perspectivas en España y criterios de inversión en el sector

El alquiler de maquinaria mantiene perspectivas de crecimiento en Europa, con especial dinamismo en el sur del continente.

España destaca por crecer por encima de la media europea. Por otro lado, las operaciones corporativas internacionales señalan el interés por compañías con redes sólidas, flotas especializadas y bases de clientes diversificadas.

5,7%

crecimiento anual previsto del alquiler de maquinaria en España (2025-2027), frente al **1,7%** de media europea

Claves del informe

01

El alquiler gana peso

Constructoras, industria y empresas de servicios optan cada vez más por alquilar equipos en lugar de invertir en flota propia.

02

La consolidación europea continúa

Los compradores valoran la cobertura territorial, la especialización de la flota y la diversificación de clientes, más allá del número de operaciones.

03

La calidad del negocio va más allá del EBITDA

La edad de la flota, las necesidades de reinversión y el peso del alquiler recurrente influyen en su valoración.

04

Alternativas para los independientes

Creer por cuenta propia, incorporar un socio o integrarse en un grupo de mayor escala son opciones que requieren planificación.

Europa: evolución del mercado y consolidación

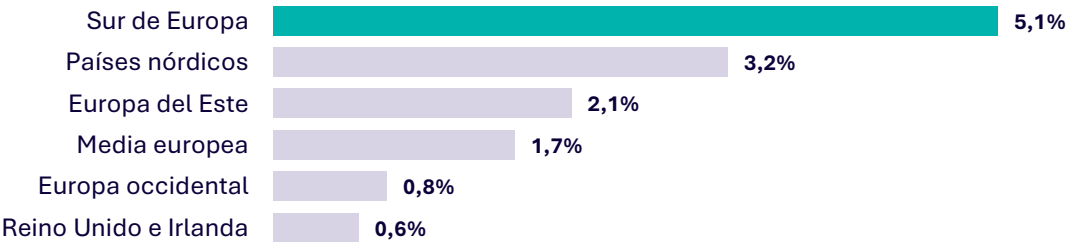
El sur de Europa —España, Italia y Portugal— lideraría el crecimiento regional del alquiler, con un 5,1% anual.

Perspectivas de crecimiento

Según las **previsiones sectoriales** de la European Rental Association (ERA), el mercado europeo de alquiler de maquinaria y equipos crecería un 1,7% anual entre 2025 y 2027.

Crecimiento anual previsto del mercado de alquiler de equipos (2025-2027)

Tasa anual por región



Fuente: European Rental Association (ERA), ERA Convention 2026. Previsiones sujetas a revisión.

La penetración del alquiler en el sur de Europa sigue por debajo de la media europea, lo que ofrece recorrido a medida que más empresas optan por alquilar equipos en lugar de adquirirlos.

Diversificación de la demanda

El crecimiento del alquiler también se apoya en clientes no constructores (industria, energía, eventos o mantenimiento) que aportan una demanda menos cíclica. Esta amplitud de mercados finales puede reforzar la resiliencia de los operadores que cuentan con una flota y una organización adaptadas.

Reparto del mercado europeo de alquiler de maquinaria según el sector del cliente (2024)



Los segmentos no constructores son relevantes para entender el potencial de diversificación y estabilidad de la demanda. Fuente: European Rental Association, European Rental Outlook 2025.

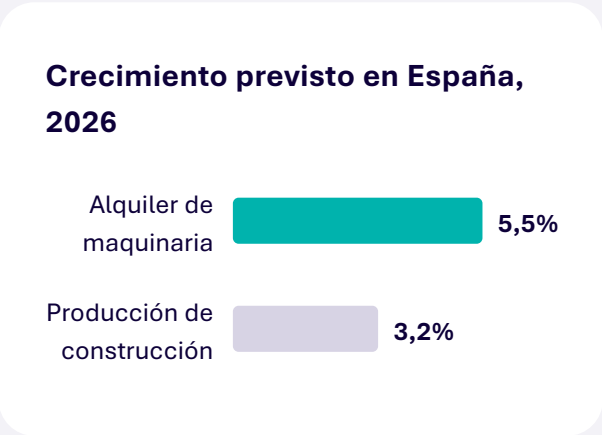
España: crecimiento y oportunidades para los operadores

Un mercado con mayor ritmo de expansión que la media europea, en el que el alquiler crece por encima de la construcción.



Un mercado con mayor ritmo de expansión

El mercado español de alquiler de equipos presenta una previsión de crecimiento del 5,5% en 2026, en línea con un crecimiento del 5,7% anual durante el periodo 2025-2027, frente al 1,7% de la media europea.



El alquiler avanza por encima de la construcción

En España, el crecimiento previsto del alquiler de maquinaria para 2026 (5,5%) supera al de la producción de construcción (3,2%). Esta diferencia es coherente con una mayor utilización del alquiler frente a la inversión en flota propia por parte de constructoras, industria y empresas de servicios.

La menor penetración del alquiler en el sur de Europa respecto a la media europea también apunta a un recorrido adicional para los operadores españoles, aunque la capacidad de aprovecharlo dependerá de su oferta, cobertura y eficiencia.

Alternativas estratégicas para los operadores independientes

Creer por cuenta propia, incorporar un socio o integrarse en un grupo de mayor escala son opciones que requieren planificación.

Para muchos operadores independientes, en su mayoría de origen familiar, el contexto actual plantea distintas opciones:

1

Continuar creciendo por cuenta propia

2

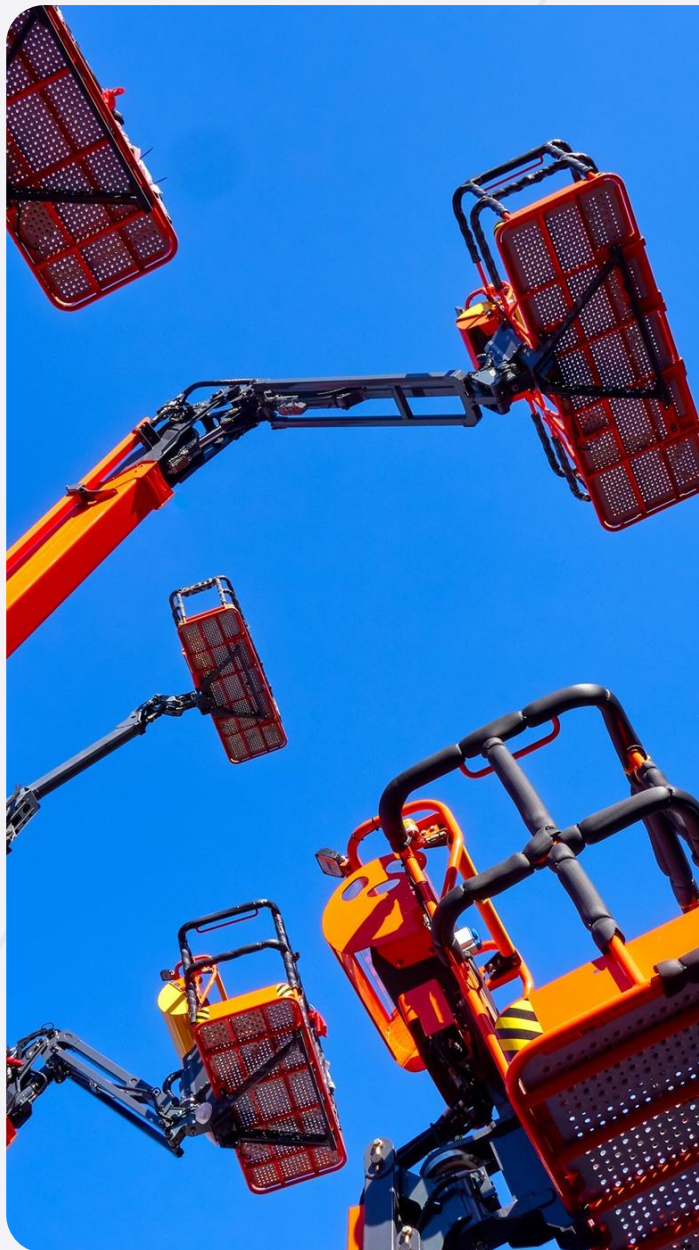
Incorporar un socio inversor

3

Integrarse en un grupo de mayor escala

No obstante, el crecimiento del mercado no se traduce en el mismo atractivo para todas las compañías.

La calidad y especialización de la flota, la cobertura geográfica, la diversificación de clientes y la capacidad de generación de caja condicionan el interés de potenciales compradores e inversores. Estos criterios adquieren especial relevancia al analizar una operación corporativa.



Criterios de inversión en el sector

Criterios de inversión de los compradores: factores que determinan el atractivo de una compañía

En los procesos de consolidación, el valor y el encaje estratégico de una compañía dependen de factores operativos, comerciales y financieros que se complementan entre sí.

Densidad de red

La proximidad al cliente influye en la utilización de flota, el coste logístico y la capacidad de servicio.

Capacidad financiera

La renovación de la flota y la financiación del crecimiento exigen disciplina de capital y acceso a financiación.

Especialización

Las categorías de equipo, la capacidad técnica y la exposición a sectores finales pueden diferenciar el activo.

Escala y clientes

Una base de clientes diversificada y una red con masa crítica pueden reforzar la resiliencia y el encaje estratégico.

Recorrido

La menor penetración del alquiler en el sur de Europa ofrece margen de crecimiento orgánico para operadores bien posicionados.

La experiencia internacional de Clearwater en el sector aporta una perspectiva práctica sobre cómo se valoran estos atributos en procesos de compraventa.

Más allá del EBITDA: factores clave en la valoración

El alquiler de maquinaria es un negocio intensivo en capital: la lectura del EBITDA debe acompañarse de un análisis de la inversión necesaria para mantener y renovar la flota.

EBIT y amortizaciones	Las políticas de amortización y las decisiones sobre la vida útil de los equipos afectan a la interpretación de los resultados; el EBIT aporta una perspectiva adicional sobre la rentabilidad.
Edad y composición de la flota	Una flota envejecida anticipa necesidades de inversión; la especialización condiciona márgenes y universo de compradores.
Capex de reposición	La inversión necesaria para renovar el parque condiciona la caja que genera realmente el negocio.
Alquiler frente a venta	El alquiler recurrente suele ser central para los consolidadores; el mix debe explicarse con claridad.
Red, clientes y deuda	La utilización de la flota, la diversificación comercial y la estructura de financiación influyen en el valor y la viabilidad de una operación.

Preparación para una operación de fusiones y adquisiciones (M&A)

La preparación de una operación requiere revisar con antelación el perímetro societario, disponer de información detallada de la flota (composición, edad, utilización y plan de renovación) y normalizar los resultados, diferenciando alquiler, venta y distribución cuando corresponda.

Contar con esta visión permite comparar mejor las alternativas, identificar el tipo de comprador con mayor encaje geográfico y de producto, y negociar desde una posición más sólida.

Operaciones corporativas internacionales

El crecimiento del mercado coincide con una actividad corporativa sostenida en Europa.

Las siguientes operaciones internacionales, anunciadas públicamente y asesoradas por Clearwater, reflejan distintas estrategias de inversión y consolidación en el alquiler de maquinaria y equipos.

	KDM Hire → Kiloutou	JYTAS (alquiler) → Adapteo	Acces Industrie → DIP
Anuncio	2 abr 2026	17 jun 2024	15-17 abr 2024
País del <i>target</i>	Irlanda del Norte e Irlanda	Dinamarca	Francia (y España)
Subsegmento	Alquiler generalista multiespecialista (módulos de obra, energía, elevación, manipulación)	Alquiler de espacios modulares (oficinas, colegios, sanidad)	Alquiler de plataformas elevadoras y equipos de manipulación
Tamaño del <i>target</i>	c. 36 M GBP (c. 42 M EUR) de ventas; 250 empleados; 7 delegaciones	Más de 50.000 m ² en alquiler; 80 M DKK de ingresos por alquiler (2023)	140 M EUR de ventas; más de 6.000 clientes; c. 650 empleados
Tipo de comprador	Consolidador estratégico (participado por HLD)	Plataforma participada por un fondo de infraestructuras de Goldman Sachs AM	<i>Holding</i> de un grupo familiar, con coinversores financieros regionales
Objetivo del comprador	Entrar en Irlanda, noveno país; top 3 en cada mercado	Reforzar su posición en un mercado danés fragmentado	Inversión de largo plazo en un sector central de su cartera

Fuente: Clearwater, páginas públicas de las transacciones KDM Hire, JYTAS y Acces Industrie. Formato: *target* → comprador.

Diferentes compradores, distintas estrategias

Tres perfiles de comprador con estrategias diferentes que permiten identificar algunas tendencias relevantes en el alquiler de equipos.

Consolidador estratégico paneuropeo

KDM Hire → Kiloutou

Expansión geográfica y capacidad de servicio

La adquisición de KDM Hire por Kiloutou muestra cómo las operaciones corporativas pueden facilitar la entrada en nuevos mercados mediante la incorporación de redes operativas ya establecidas.

Plataforma respaldada por un fondo de infraestructuras

JYTAS → Adapteo

Especialización y modelos de negocio

La operación de JYTAS y Adapteo muestra cómo una actividad de alquiler especializada, escindida de un fabricante, puede adquirirse de forma independiente de otras líneas de negocio, como la fabricación y venta de equipos.

Grupo inversor familiar a largo plazo

Acces Industrie → DIP

Crecimiento y consolidación

La inversión de DIP en Acces Industrie refleja el interés de inversores de largo plazo por operadores especializados con presencia territorial y posibilidades de desarrollo orgánico.

Estas transacciones muestran que el interés de los compradores depende tanto del posicionamiento estratégico y la capacidad de servicio como de las perspectivas de crecimiento.

Fuentes

European Rental Association, ERA Convention 2026, «Building the next era of rental», junio de 2026.

European Rental Association, European Rental Outlook, 2025.

IPAF, Rental Market Reports 2026, junio de 2026.

Clearwater, páginas públicas de las transacciones KDM Hire, JYTAS y Acces Industrie.

Sobre Clearwater

**En Clearwater
trabajamos para que
cada empresa alcance
todo su potencial.**

Somos una firma independiente de asesoramiento financiero especializada en fusiones y adquisiciones (M&A), financiación corporativa y capital riesgo, con más de 20 años de experiencia en el mid-market.

Nuestra especialización sectorial nos permite conocer en profundidad las dinámicas de cada industria, los criterios de inversión de los compradores y los factores que determinan el valor de una compañía.

Contamos con una red internacional de oficinas y profesionales que trabajan de forma coordinada. Gracias a nuestra cobertura internacional, conectamos a las empresas con los compradores e inversores más adecuados, dentro y fuera de España, para maximizar el valor de cada operación.





CLEARWATER

**Denmark | Finland | France & Belgium | Germany | Ireland | Italy |
Netherlands | Portugal | Spain | Sweden | Switzerland | UK | US**

clearwatercf.com

For recipients based in the United Kingdom the document has been issued and approved for the purpose of COBS 4 of the FCA Handbook by Clearwater Corporate Finance LLP (otherwise trading as "Clearwater"). Clearwater is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FRN 483062). Any person falling outside of a professional client under FCA rules should not treat this presentation as a promotion or act on it for any purpose whatsoever.