

LOS SECTORES QUE IMPULSAN EL MODELO DE ARRIENDO

Minería, energía, logística y agro son algunas de las industrias que están dejando de priorizar la maquinaria propia en sus obras y faenas, ante la necesidad de mayor flexibilidad y eficiencia operativa. POR VALENTINA CÉSPEDES



El arriendo de maquinaria pesada se está consolidando como un modelo transversal para distintos sectores de la economía chilena, más allá de la construcción, en un contexto donde la flexibilidad operativa y la reducción de la incertidumbre financiera se vuelven determinantes.

“Sectores como la minería, el

agro, el rubro forestal y la logística están impulsando con fuerza el arriendo de maquinaria pesada, junto con una creciente demanda por camiones para transporte y operaciones específicas”, afirma la directora de rental en Dercomaqa, Constanza Honorato. A su juicio, este fenómeno responde a la necesidad de ajustar la capacidad según



La volatilidad de los commodities -en especial en la minería-, los costos logísticos y la incertidumbre regulatoria están contribuyendo a que las empresas prefieran modelos más flexibles, como el arriendo de maquinaria.

la carga de trabajo sin comprometer inversiones de largo plazo.

El gerente comercial de Arrienda-TuMaquina, Felipe Jaramillo, agrega que este cambio va más allá de lo financiero. "Muchas empresas están migrando de 'tener activos' a 'asegurar operación'. Esto implica que el costo de una máquina detenida supera el costo del arriendo, su-

mando que el modelo de arriendo incorpora el mantenimiento incluido y reemplazo rápido ante fallas", asegura.

El gerente de real estate de BDO Chile, José Ignacio Carter, explica que la volatilidad de los commodities -en especial en la minería-, los costos logísticos y la incertidumbre regulatoria han reforzado la preferencia por modelos más flexibles. "El arriendo permite evitar grandes desembolsos, liberar capacidad de endeudamiento y mantener una mayor flexibilidad financiera", afirma.

Carter también explica que las necesidades de arriendo varían según el sector. Por ejemplo, en minería predominan contratos de mediano y largo plazo, asociados a operaciones continuas y de alta intensidad, con equipos de gran escala como camiones de alto tonelaje, perforadoras o equipos de apoyo en faenas, junto a servicios de mantenimiento incluidos.

En logística, en cambio, señala que la demanda es más flexible y responde a ciclos de consumo, con contratos más cortos y equipos de carga como grúas horquilla y soluciones de transporte interno. Por otra parte, dice que el agro presenta una lógica estacional, con arriendos concentrados en períodos específicos como cosechas, donde se requiere alta intensidad de uso en ventanas acotadas, con equipos

como tractores y cosechadoras.

Mayor demanda

Además de la construcción, la minería y la energía aparecen como las principales industrias que están concentrando la demanda por el arriendo de equipos, coinciden las distintas fuentes consultadas, aunque advierten que no existen cifras consolidadas.

El gerente comercial de Getram Rental, Hernán Gerdtzen, sostiene que el alza del cobre y la apertura de nuevas faenas han elevado la demanda por equipos especializados, junto con mayores exigencias técnicas. También señala que este crecimiento viene acompañado de mayores exigencias e indica que el mercado ha evolucionado "desde camiones pluma de 10-12 toneladas hacia equipos de 18-20 toneladas, en línea con estándares más altos de seguridad y capacidad". A ello se suman contratos más extensos, que pueden ir desde un mes hasta tres años, reflejando una mayor estabilidad en la demanda.

El gerente general de SK Rental, Pablo Lam, sostiene que las favorables perspectivas de inversión minera, tanto en nuevos proyectos como en expansiones, seguirán impulsando el arriendo de maquinaria. "Estos proyectos impulsarán aún más el uso del arriendo como una solución flexible para acompañar las distintas etapas de ejecu-

ción", afirma.

Tecnología y servicios integrales

Honorato destaca que la industria avanza hacia una mayor integración de tecnología, con herramientas como telemetría y monitoreo para anticipar mantenimientos y mejorar la eficiencia, junto con un recambio hacia maquinaria más eficiente en consumo y emisiones.

Pablo Lam señala que la demanda se ha desplazado hacia soluciones más completas. "El arriendo ya no se limita a la entrega de equipos, sino que incorpora mantenimiento, soporte técnico y gestión de flota, con contratos cada vez más vinculados al ciclo completo de los proyectos", afirma.

Felipe Jaramillo coincide en que este cambio redefine el modelo. "La tecnología y los servicios integrales no son un complemento, sino que están llevando el arriendo hacia un esquema basado en desempeño operacional", sostiene. Agrega que el foco ha pasado de arrendar equipos a asegurar su disponibilidad, consolidando una relación más estratégica con el cliente.

Lam concluye que minería y energía seguirán impulsando la demanda en los próximos años, en línea con una mayor externalización de activos intensivos en capital y el foco de las empresas en su negocio principal.