

DF

DIARIO FINANCIERO®

SUPLEMENTO

SANTIAGO DE CHILE
MARTES 14 DE ABRIL DE 2026

MAQUINARIA Y PUENTES

EL ARRIENDO DE MAQUINARIA GANA TERRENO EN LA CONSTRUCCIÓN

La industria está evidenciando un cambio de modelo: las empresas están pasando de operar con maquinaria propia a optar por el arriendo como una forma de ganar mayor flexibilidad, optimizar capital y adaptarse a un entorno más incierto.

POR VALENTINA CÉSPEDES

El menor dinamismo de la construcción en Chile está empujando a constructoras y contratistas a migrar desde la compra de maquinaria hacia el arriendo, en busca de mayor flexibilidad financiera y menor exposición al riesgo.

Si bien la inversión ha comenzado a repuntar y se espera que crezca un 4,8% este año, según cifras del Informe Macroeconomía y Construcción de la Cámara Chilena de la Construcción, se está observando un cambio en el modelo operativo del sector.

Para el gerente de real estate de BDO Chile, José Ignacio Carter, la volatilidad y la incertidumbre regulatoria han elevado el riesgo de los proyectos, desincentivando la inversión en activos fijos. "Las empresas han optado por modelos más flexibles que les permitan resguardar liquidez y reducir su exposición financiera", señala. En tal escenario, dice que el arriendo permite convertir grandes desembolsos en gastos operacionales, alineados con la duración de las obras, mejorando la liquidez y reduciendo el endeudamiento.

Aunque no existen cifras generales y consolidadas a nivel local, el vicepresidente de construcción - power & energy de Finning Chile-Bolivia, Juan Enrique Toso, estima que el arriendo representa cerca de un 20% del uso de maquinaria, con amplio espacio

de crecimiento frente a mercados desarrollados, donde supera el 50%, dice, citando cifras de la American Rental Association y la European Rental Association. "Las empresas están entendiendo que su rentabilidad mejora cuando destinan sus inversiones a actividades donde tienen ventajas competitivas reales, en lugar de inmovilizar recursos en activos que cumplen funciones específicas dentro de un proyecto", señala.

Ventajas y oportunidades

Esto viene acompañado de ventajas como flexibilidad operativa y acceso a tecnología actualizada. Toso detalla que el arriendo permite reemplazar equipos ante fallas, adaptarse rápido a cambios en los proyectos y evitar riesgos asociados a la venta de activos tras su vida útil: "Mientras la propiedad es rígida y expone a riesgos de subutilización u obsolescencia, el arriendo permite ajustar la operación en

Actores de la industria indican que el arriendo fortalece la liquidez y disminuye la presión financiera. Aunque puede implicar un mayor costo en el largo plazo, mejora la rentabilidad ajustada por riesgo.

función de la necesidad real".

Por otra parte, Carter indica que el arriendo fortalece la liquidez y disminuye la presión financiera, especialmente en un escenario de tasas de interés más altas y restricciones al financiamiento. Añade que, aunque puede implicar un mayor costo en el largo plazo, mejora la rentabilidad ajustada por riesgo, al evitar costos hundidos asociados a una paralización o postergación de proyectos y transferir al proveedor la depreciación de los equipos.

Esta migración al modelo del arriendo también impacta en la gestión operacional, por ejemplo, en los contratos. Desde RendaloMq, su CEO, Ariel Vaisman, comenta que hoy predominan esquemas más flexibles, con mayor peso de acuerdos de corto y mediano plazo, estructuras híbridas según uso y creciente externalización de flota. "La disponibilidad garantizada, los tiempos de respuesta y la continuidad operacional pasan a ser parte central del contrato", afirma.

A esto se suma la evolución del modelo hacia servicios integrales. El gerente general de SK Rental, Pablo Lam, destaca que el arriendo ya no se limita a proveer equipos, sino que incorpora monitoreo, gestión de flota y soporte operacional: "El objetivo es asegurar la disponibilidad de

la maquinaria durante la ejecución del proyecto y reducir los riesgos operacionales asociados a su uso".

Vaisman coincide en que el valor se ha desplazado hacia soluciones más completas. "Hoy el cliente demanda disponibilidad asegurada, trazabilidad y optimización en tiempo real, lo que está llevando a modelos donde el proveedor se convierte en un partner operacional", señala.

La tecnología está acelerando este proceso. Desde Finning, Toso destaca que han incorporado soluciones como sistemas de automatización, monitoreo remoto y analítica avanzada apoyada con inteligencia artificial que permiten anticipar fallas, optimizar el desempeño y toma de decisiones basadas en datos. En esa línea, advierte que esto "no implica dejar de lado los equipos más tradicionales", que siguen siendo críticos para sus clientes, además, sino "complementar la oferta con tecnología y servicios que elevan el estándar de la industria".

A largo plazo, Carter proyecta un sector menos intensivo en capital, enfocado en la gestión de proyectos más que en la propiedad de activos. Advierte, además, que quienes mantengan flotas propias enfrentarán mayores desafíos, como depreciación acelerada y presión por revalorizar sus activos.