

grenke Chile consolida el renting como una solución que impulsa productividad, flexibilidad y crecimiento sostenible

Cada vez más empresas entienden que crecer no depende de acumular activos, sino de utilizarlos de manera eficiente.

El renting no es un concepto nuevo, pero sí uno que ha evolucionado. Su origen está en la industria automotriz, donde el arriendo de vehículos permitió acceder a movilidad sin adquirir el activo. Luego, el modelo se expandió hacia la maquinaria y el equipamiento industrial, sectores donde el uso intensivo de bienes hizo evidente el valor de pagar por utilización en lugar de propiedad.

Hoy, ese principio vive una transformación clave en el mercado tecnológico y en diversas industrias, impulsado por un cambio de paradigma: dejar de pensar en la posesión de los bienes como un objetivo y enfocarse en su uso eficiente como habilitador del crecimiento.

Durante años, muchas empresas estructuraron su desarrollo sobre la compra de activos. Sin embargo, la propiedad no siempre generaba valor: inmovilizaba capital, generaba rigidez financiera y dificultaba la adaptación a entornos donde la tecnología, los procesos y las necesidades cambian constantemente.

En palabras de Alonso Vásquez, Gerente Comercial de grenke Chile: "El renting representa un cambio de mentalidad muy potente: las empresas ya no necesitan enfocarse en ser dueñas de los activos, sino en tenerlos disponibles, funcionando y actualizados para hacer crecer su negocio".

En este contexto, el renting permite acceder a equipamiento sin grandes inversiones iniciales, mantener flujos de caja saludables y adaptar la operación con mayor rapidez.

Foco tecnológico

grenke en Chile inició sus operaciones hace más de 12 años con un fuerte foco en tecnología, cuando este modelo aún no era plenamente comprendido. Computadores, impresoras, servidores, software y soluciones digitales comenzaron a gestionarse bajo una lógica distinta: no se trataba sólo de comprar equipos, sino de asegurar disponibilidad, funcionamiento y



Equipo de Santiago

actualización permanente.

Como señala Alonso Vásquez: "Hace 12 años partimos con un fuerte foco en tecnología, cuando todavía muchos veían este modelo como algo lejano pero que sabíamos tendría un gran impacto por la experiencia de 48 años a nivel mundial. Hoy el mercado está entendiendo que la flexibilidad, la rapidez y el uso eficiente de los equipos son mucho más valiosos que la propiedad del bien".

Ese enfoque hoy se está consolidando. La aceleración tecnológica obliga a renovar herramientas con mayor frecuencia, haciendo cada vez menos eficiente la compra tradicional. El valor ya no está en tener el activo, sino en contar

con tecnología operativa y alineada al negocio.

Paralelamente, el renting ha retomado con fuerza su presencia en el mundo industrial y de maquinaria. En estos sectores, contar con el equipamiento adecuado impacta en productividad, continuidad operacional y capacidad de generar ingresos. Como las inversiones suelen ser elevadas, el renting aparece como una alternativa especialmente atractiva.

Este modelo permite acceder a maquinaria y equipamiento productivo sin comprometer capital de trabajo, generando ingresos con el uso del activo desde el primer momento. Así, el foco se traslada desde la adquisición hacia la rentabilidad del uso.

Velocidad, integración y personalización

Un elemento clave en esta evolución ha sido la velocidad. En grenke Chile se han desarrollado procesos ágiles, con aprobaciones en menos de una hora para montos inferiores a 50 millones de pesos, menos de 24 horas para operaciones bajo 200 millones y un plazo promedio de 3 días para valores entre 200 y 500 millones.

El rol de los proveedores también ha cambiado. Integrar el renting en su propuesta comercial facilita la venta y amplía el acceso a clientes que podrían postergar una inversión bajo un esquema tradicional. Así, el renting deja de ser un complemento financiero y se transforma en una herramienta comercial estratégica.

La personalización también es fundamental. Cada industria tiene dinámicas distintas, y entenderlas permite estructurar soluciones que agreguen valor. No es lo mismo arrendar equipamiento tecnológico que maquinaria industrial, equipos médicos o soluciones agrícolas. El valor está en adaptar el modelo a la realidad de cada cliente y negocio.

La apertura de una nueva sucursal en Puerto Montt responde a esta visión: estar más cerca de industrias donde el renting puede generar impacto, como acuicultura, agricultura, transporte, servicios, tecnología y equipamiento industrial.

El cambio de mentalidad ya está en marcha. Cada vez más empresas entienden que crecer no depende de acumular activos, sino de utilizarlos de manera eficiente. En ese contexto, el renting se consolida como una solución que impulsa productividad, flexibilidad y crecimiento sostenible.

www.grenke.cl

La apertura de una nueva sucursal en Puerto Montt busca estar más cerca de industrias donde el renting puede generar impacto, como acuicultura, agricultura, transporte, servicios, tecnología y equipamiento industrial.



Equipo de Puerto Montt.



Vanda Sousa, Gerente Administración y Finanzas; y Alonso Vásquez, Gerente Comercial.