



El negocio de la renta de maquinaria y vehículos está evolucionando desde un modelo centrado únicamente en el arriendo de activos hacia una oferta cada vez más integrada de servicios asociados. En industrias donde las detenciones operacionales pueden generar altos costos, las empresas comenzaron a demandar soluciones capaces de asegurar continuidad operativa y mayor eficiencia en la gestión de flotas y equipos.

Según explica la gerenta de consultoría, estrategia y operaciones de PwC Chile, Francisca Fuentes, las empresas han pasado de contratar arriendo de vehículos como una solución principalmente transaccional, basada en disponibilidad y precio, hacia modelos más completos de movilidad o gestión de flota como servicio. "Las organizaciones están buscando soluciones más flexibles, que se adapten a ciclos de proyectos, estacionalidades y necesidades específicas por industria o faena", afirma.

Según indica, los servicios que están tomando mayor relevancia son el mantenimiento preventivo y correctivo, gestión de neumáticos, vehículos de reemplazo, asistencia 24/7, administración de seguros y siniestros, telemetría/GPS, reportes de uso, monitoreo de conducción y trazabilidad operacional. "También comienza a ganar espacio la asesoría en sostenibilidad, electrificación de flotas y medición de emisiones", señala.

Sobre este tipo de herramientas, la directora rental de Dercoma, Constanza Honorato, explica que tecnologías como la telemetría "permiten programar mantenimientos preventivos sin interrumpir la operación del cliente, anticipar fallas antes de que ocurran y monitorear

INDUSTRIA PONE FOCO EN EL SERVICIO Y APUESTA POR MODELOS MÁS FLEXIBLES

Las empresas de renting están ampliando su oferta desde el arriendo de vehículos y maquinarias hacia soluciones más completas, en un mercado donde los clientes buscan mayor continuidad operacional y eficiencia en la gestión de flotas y equipos. POR ANAÍS PERSSON

en tiempo real el comportamiento de los equipos". Según la ejecutiva, esto se traduce en menos detenciones no planificadas, menores costos imprevistos y una respuesta más oportuna para los clientes.

Honorato agrega que el soporte técnico especializado y la capacidad de reemplazar equipos cuando es necesario también resultan especialmente

relevantes en obras de alta complejidad o faenas mineras, donde una paralización puede impactar significativamente los plazos y costos del proyecto.

De proveedores a socios estratégicos

Detrás de esta transformación existe una presión por controlar costos operacionales, reducir tiempos de detención y mejorar estándares de seguridad y trazabilidad. "Ya no se trata solo de contar con el activo, sino de asegurar que esté disponible, sea utilizado eficientemente y genere información útil para la gestión", afirma Fuentes, quien señala que a esto se suman mayores exigencias de cumplimiento, trazabilidad y sostenibilidad.

En esa línea, el subgerente comercial de renting y licitaciones de SK Rental, Gonzalo Navarro, señala que las expectativas actuales del mercado apuntan hacia contratos sostenibles y servicios integrales capaces de responder estas exigencias. "Ya no basta solo con tener equipos de buena calidad y precios competitivos, esas cosas son la base de lo que se espera", comenta.

"El entregar un servicio más completo a los mandantes es clave para fortalecer relaciones de largo plazo. Más que proveedores, hoy lo que buscamos es ser socios estratégicos", afirma Navarro.

La evolución del negocio también está modificando la relación entre empresas y proveedores. Según Fuentes, el proveedor ya no es evaluado

únicamente por entregar vehículos o maquinaria, sino por su capacidad de asegurar disponibilidad, tiempos de respuesta, soporte técnico e información para la gestión operacional.

"En la práctica, el proveedor pasa de entregar vehículos a actuar como un operador de flota o partner de movilidad, compartiendo datos, participando en la planificación de capacidad, renovación y disponibilidad, y siendo medido por indicadores como *uptime*, costo por kilómetro, accidentalidad, tiempos de respuesta, cumplimiento operacional y emisiones", explica.

Diferencias entre sectores

Fuentes señala que las necesidades también varían según la industria. En minería, las empresas priorizan disponibilidad, soporte técnico en terreno y estándares de seguridad, en operaciones donde una detención puede impactar directamente la continuidad de faenas y el cumplimiento de contratos. En construcción, en tanto, toman relevancia la flexibilidad y la rápida reposición de equipos, especialmente en proyectos sujetos a plazos ajustados y cambios operacionales constantes.

En logística y transporte, en tanto, destacan factores como trazabilidad, eficiencia operacional, seguridad y predictibilidad de costos, especialmente en operaciones permanentes y flotas que funcionan durante jornadas nocturnas o fines de semana.

"Las organizaciones están buscando soluciones más flexibles, que se adapten a ciclos de proyectos, estacionalidades y necesidades específicas por industria o faena," afirma la gerenta de consultoría, estrategia y operaciones de PwC Chile, Francisca Fuentes.

