

PUBLIRREPORTAJE


SK Rental adquiere 40 MM USD en maquinarias y equipos

El principal objetivo de esta inversión es fortalecer su liderazgo en el mercado y entregar a sus clientes equipos de última generación.

Con el foco de consolidar su liderazgo e ir un paso adelante respecto de lo que sus clientes necesitan, SK Rental está invirtiendo 40 MM USD en equipamiento de vanguardia, además de fortalecer una estrategia omnicanal de atención y ventas. Así lo comenta Francisco Díaz, Gerente Comercial de SK Rental.

¿Cómo ha sido para SK Rental esta primera parte del año?

Comenzamos este año 2025 con buenas expectativas acerca de la actividad del mercado, particularmente vinculado a proyectos en el sector de la minería. Las expectativas

se han ido materializando en participaciones importantes con nuestros equipos y maquinarias, no sólo en los proyectos en ejecución, sino también en contratos operacionales. Contamos con una flota de más de 2.000 unidades disponibles para nuestros clientes, con la más amplia variedad de categorías y con orientación a todos los mercados vinculados con nuestra red de 11 sucursales, desde Iquique a Puerto Montt.

¿Cuáles son sus expectativas para el segundo semestre?

Transcurrido ya prácticamente la primera mitad del año, las sensaciones son posi-

vas y la vista ya está puesta en el segundo semestre, pero también en 2026. Para el año en curso hemos estado materializando inversiones del orden de los 40 MM USD a nivel regional, en 300 máquinas y equipos demandados por nuestros clientes para sus operaciones y proyectos, con todos los más altos estándares de calidad y seguridad. Entre estas inversiones destacan las líneas de Excavadoras desde 20 tons a 100 tons de peso operativo, Camiones Pluma, Cargadores Frontales, Camiones Articulados, Manipuladores Telescópicos, Generadores eléctricos, Grúas Horquilla de 16 y 25 tons, entre otros.

En cuanto a la visión de más largo plazo ¿cuáles son sus proyecciones?

SK Rental busca seguir consolidando su liderazgo en el mercado de arriendo de maquinarias en la región, particularmente en Chile. Para esto el desafío es grande. Tenemos que seguir impulsando la propuesta de valor para nuestros clientes, a través de la calidad de nuestros procesos y servicios, además de una atención omnicanal, tanto comercial como de postventa. En esa línea, seguir fortaleciendo los canales digitales, apoyando el viaje del cliente en todo su recorrido y así reforzar la confianza que depositan en nosotros durante ya 27 años.

