

RendaloMaq cambia su modelo de negocios, cierra Brasil y México, y ficha a expresidente de la CChC



Ariel Vaisman, CEO y cofundador de RendaloMaq.

■ La startup chilena de arriendo de maquinaria industrial de terceros mutó a una plataforma de alquiler, pero con flota propia, y estima que 2026 será su primer año rentable.

POR RENATO OLMOS

Un profundo cambio a su administración y operación está llevando a cabo la startup chilena RendaloMaq. La compañía cambió su modelo de negocio de arriendo de maquinaria industrial de terceros, cerró operaciones en Brasil y México, y nombró a la cabeza de su directorio al expresidente de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), Juan Armando Vicuña.

La compañía fundada por Ariel Vaisman, Juan Pablo Mir y José Tomás Fernández nació en plena pandemia del Covid-19 bajo una lógica típica del ecosistema de esa época: “Ser el Airbnb de la maquinaria industrial”, contó Vaisman, CEO.

La plataforma conectaba a empresas que necesitaban arrendar equipos -excavadoras, plataformas de altura, camiones tolva- con los dueños de esas máquinas. Esto respondía al estándar de la industria: sin activos en el balance, sin barrera de entrada financiera, con un modelo digital y escalable que los fondos de capital de riesgo entendían bien.

En 2021 la compañía fue seleccionada por Y Combinator -una aceleradora de Silicon Valley- y levantó US\$ 4 millones en una ronda liderada por FundersClub y 1984 Ventures. Con ese capital abrieron operaciones en Brasil y

México en 2022. En su mejor momento, RendaloMaq alquilaba cerca de 500 máquinas mensuales entre los tres países y llegó a facturar US\$ 7,5 millones en 2023.

Tocar techo

Vaisman explicó que detrás de esas cifras había una señal de alerta que los números ocultaban: el 80% de cada arriendo se iba al dueño de la máquina y el margen que les quedaba rondaba el 20%.

“Nos entraba muchísima plata todos los meses, pero a fin de mes se nos iba casi todo porque se lo teníamos que pagar a los dueños de las máquinas”, dijo.

Se trataba de un problema estructural. Sin control sobre los activos, no podían garantizar disponibilidad inmediata, rapidez en la entrega ni calidad del servicio. Los clientes grandes no iban a confiar su operación a un intermediario que dependía de terceros.

“Nos dijeron: vas a llegar hasta cierto punto, pero los clientes grandes van a ir donde quien presta el servicio completo y tiene las máquinas”, afirmó Vaisman.

En 2023 la facturación se estancó. En paralelo, el colapso de Silicon Valley Bank había enfriado el mercado de capital de riesgo. La startup intentó levantar US\$ 10 millones ese año. Estuvieron cerca, pero no lo lograron.

“Hoy creo que si hubiésemos

levantado esa plata nos habríamos disparado en los pies, porque nos habría obligado a seguir una estrategia que para este negocio no era la mejor”, confesó Vaisman.

Flota propia

A fines de 2023, los tres fundadores decidieron cambiar de rumbo y tomaron como referente a EquipmentShare, que también fue acelerada por Y Combinator en 2016. La compañía estadounidense mutó de un marketplace de arriendo de maquinaria a una empresa con flota propia, sucursales físicas y software propietario. En enero de este año salió a bolsa valorizada en US\$ 7 mil millones.

El cambio de modelo de negocios fue paulatino. En febrero de

2024, al software que integra la operación y que desarrollaron en sus inicios, sumaron otros elementos: arrendaron una bodega en Santiago, montaron una operación física mínima y con dinero de sus bolsillos compraron 15 máquinas para el nuevo marketplace.

Según Vaisman, los resultados fueron inmediatos: mayor rentabilidad, mejor experiencia del cliente y una operación más limpia. “El margen bruto subió al doble”, dijo.

A partir de ahí, la estrategia quedó definida. En lugar de apalancar el crecimiento con rondas de inversión optaron por deuda bancaria. En 2025 cerraron un crédito por US\$ 250 mil con la división para startups de BancoEstado. Con ese capital expandieron la flota propia a 40 equipos, principalmente plataformas de trabajo en altura.

La meta para 2026 es llegar a 100 máquinas de propiedad de la empresa y, en paralelo, ofrecer equipos de terceros, en un modelo híbrido.

El año pasado cerraron las operaciones en Brasil y México. Ambos mercados mostraban potencial, pero requerían una inversión significativa para mantenerse competitivos. Además, la complejidad de operar con una logística física en tres países con regulaciones distintas, hacía inviable el modelo sin nuevo capital. Brasil cerró en octubre; México en diciembre.

Nuevos roles y planes

El cambio de modelo también implicó cambios en el gobierno corporativo y del equipo fundador.

En enero pasado, Juan Pablo Mir dejó el día a día y se fue a la importadora de vehículos, Astara, como *country manager*, aunque continúa como socio y director. En tanto, José Tomás Fernández, quien lideró la operación en México, salió de la empresa, pero conserva su participación accionaria. Mientras que Vaisman se mantiene como socio y CEO.

Como presidente del directorio asumió un viejo conocido: Juan Armando Vicuña, el primer inversionista ángel de RendaloMaq, quien tras realizar una inversión directa, aumentó su porcentaje de participación en la propiedad de la startup.

“Con este giro hacia activos físicos, minería y construcción fuerte, tener a alguien como Juan Armando nos perfila de una manera muy distinta frente a los negocios que vamos a hacer”, señaló Vaisman.

Ya inició operaciones la primera sucursal física en Santiago y planean abrir una segunda este año en el norte para el sector minero.

Vaisman dijo que de aquí a cinco años proyectan superar los 2 mil equipos propios, operar 20 sucursales en Chile y expandirse regionalmente bajo el nuevo modelo.

40
MÁQUINAS
 TIENE LA FLOTA Y LA META PARA
 2026 SON 100.