

EL ARRIENDO DE MAQUINARIAS ANTE UN MERCADO VOLÁTIL

En un escenario de baja demanda en el rubro de la construcción, las empresas de arriendo de maquinarias han logrado aplicar medidas estratégicas para sostener su crecimiento.

POR VALENTINA CÉSPEDES

La construcción mostró señales mixtas en el primer semestre de 2025. En junio se iniciaron 31 nuevas obras, un alza de 15% frente a mayo y 11% más que el promedio de 2024, según Iconstruye. Sin embargo, la actividad aún está 51% por debajo de 2019, lo que mantiene un escenario difícil para las empresas de arriendo de

maquinarias, que han debido diversificar clientes, digitalizar procesos y reforzar la eficiencia para sostener el crecimiento hacia el resto del año.

La rental director en Dercomaq, Constanza Honorato, indica que este contexto "ha impactado en la demanda de arriendo de maquinaria, especialmente en proyectos





privados, donde la inversión se ha visto ralentizada". Sin embargo señala que estrategias como la diversificación de su oferta en industrias que muestran mayor dinamismo, como la minería, la agricultura y los proyectos de infraestructura pública, han logrado sostener el crecimiento en el sector.

El cofundador de Grupo tus Máquinas, Jan Rusch, agrega que hay "una tendencia mundial en que las empresas constructoras tienden a arrendar en corto y mediano plazo versus la compra de equipos". Esto porque la adquisición requiere grandes sumas de capital y, según explica, el negocio de las constructoras "es construir y operar máquinas, más que administrar equipos".

Estrategias y desafíos

De la mano de las dificultades que la construcción aún no logra superar, el sector del arriendo de maquinaria enfrenta desafíos cruciales, como "la volatilidad en la inversión de proyectos privados y públicos, la necesidad de mantener la flota actualizada para cumplir con altos estándares de eficiencia y seguridad y una competencia cada vez más intensa, que exige una propuesta de valor sólida y diferenciada", plantea Honorato.

En ese escenario incierto, las empresas del rubro han impulsado estrategias para resguardar el crecimiento. El CEO de RendaloMaq, Ariel Vaisman, comenta que se ha implementado una gestión *full stack*, en la que la tecnología es el eje central de la operación y permite administrar funciones críticas como planificación, asignación de recursos, control logístico y toma de decisiones estratégicas. Esto, asegura, se traduce en "costos operativos controlados y a la baja, una

digitalización es la tendencia y no descartamos incorporar tecnologías limpias en el mediano plazo", puntualiza.

De cara al futuro, Vaisman afirma que el negocio de arriendo crecerá impulsado por la inversión en construcción, minería e infraestructura. "La oportunidad está en aumentar la penetración del arriendo, que en Chile es de apenas 23% frente a más del 50% en mercados maduros. El desafío será competir en un

sector cada vez más tecnificado, y con mayor presencia de innovaciones tecnológicas, que buscarán mejorar la productividad y la eficiencia, lo que producirá un incremento en la competitividad", señala.

Honorato coincide en que el arriendo de maquinaria presenta oportunidades relevantes, alentadas por soluciones más sostenibles como equipos eléctricos, que permiten diferenciar la oferta y atraer a clientes comprometidos con la reducción de emisiones. La

"La oportunidad está en aumentar la penetración del arriendo, que en Chile es de apenas 23% frente a más del 50% en mercados maduros. El desafío será competir en un sector cada vez más tecnificado y con mayor presencia de innovaciones tecnológicas," señala el CEO de RendaloMaq, Ariel Vaisman.

ejecutiva de Dercomaq agrega que "la digitalización de los procesos y la incorporación de servicios de valor agregado también abren nuevas posibilidades de competitividad".

Rusch, en tanto, apunta a que Chile está siguiendo la tendencia mundial hacia el arriendo. "Hemos visto cómo ha habido fusiones y adquisiciones en el mercado de rental", comenta, lo que, a su juicio, muestra una industria en proceso de consolidación.