Representantes de Rentafer, Triton y Solid nos brindan sus apreciaciones sobre este creciente negocio.

El mercado de alquiler de maquinaria

Los fabricantes de equipos y las empresas importadoras del sector han visto desde hace algunos años atrás de forma positiva este panorama, y ofertan nuevos servicios, sin descartar procesos de concentración. Desde hace diez años el alquiler de equipos, a ojos de las compañías, se ha convertido en una posibilidad más que atractiva frente a la compra. Ya sea por carencias de grandes recursos a la hora de efectuar desembolsos o por necesidades tan puntuales como: la contratación de una excavadora para una obra de una duración determinada, las grandes constructoras y las medianas se inclinan por arrendar. Ante ellas se descubre una oferta "interesante" que se adapta a los requisitos demandados en la actualidad.

Evolución del mercado

Para Edo Motta, Supervisor de operaciones de Solid, socio estratégico de Zapler en lo que a alquiler de maquinaria y equipos se refiere nos comenta. "El mercado de alquiler de maquinaria ha evolucionado significativamente, al punto que en Perú el mercado de alquiler cuenta con prácticas y estándares de muy alto nivel en el ámbito regional. Esto se debe, entre otros factores, a las buenas prácticas introducidas por empresas y proveedores mineros de primer nivel operando en el país".

Por su parte José Luis Costa, Gerente de Alquileres y Usados de Rentafer expresa. "Ferreyros incursionó en el negocio de alquiler hace más de 20 años, complementando su oferta de maquinaria para satisfacer las distintas necesidades de sus clientes. Posteriormente, Ferreyros apostó por contar con una unidad de negocios dedicada exclusivamente al alquiler y a la venta de equipos usados y seminuevos Caterpillar: Rentafer, que relanzamos hace algunos años con la inauguración de un local de 14,000 m^2 con talleres propios en la Av. Argentina".

"El alquiler constituye un mercado dinámico: en Rentafer, solo del 2009 a la fecha hemos duplicado nuestra flota de alquiler. La versatilidad y amplia variedad de modelos y capacidades de esta flota permiten que nuestros clientes encuentren la opción más adecuada para lo que buscan".

A su turno Luis Vargas Gerente General de Triton expresa "Desde el 2009 el negocio de alquiler de maquinarias viene creciendo a un ritmo de 15% anual, este crecimiento está impulsado principalmente por el desarrollo de los sectores de construcción, industria, comercio y finalmente minería; quienes ven en la alternativa de alquiler una forma de ahorro logística".

"Triton cumple este mes de Septiembre 25 años, a lo largo de esta trayectoria vemos como los clientes en el mercado de alquiler de maquinaria se han vuelto cada vez más exigentes".

"Nos encontramos entonces con un mercado que no busca simplemente proveedores de maquinarias sino socios en sus operaciones y nosotros estamos preparados para ello".

Perfil del cliente

"Son cada vez más los clientes que se inclinan por la opción de alquiler. Tanto en el ámbito minero como fuera de él, los clientes valoran la eficiencia operativa y flexibilidad financiera que les da el equipo en alquiler. Esto es especialmente claro para empresas que ejecutan proyectos, que por su naturaleza son de vida finita y determinada. Estos clientes enfrentan necesidades de equipos que lejos de ser constantes, cambian en función de la naturaleza del proyecto".

"Además, en términos generales, para un país que crece como el Perú, tener el capital inmovilizado en equipos representa un costo alto para las empresas más exitosas, es decir, para aquellas que pueden obtener un mayor rendimiento a su inversión. No es accidente que en economías industrializadas y competitivas, la gran mayoría de equipos utilizados en la producción son tercerizados", expresa Motta.

"Los principales clientes de Rentafer lo constituyen los contratistas y