

las empresas mineras que demandan equipos para trabajos de construcción en las minas, así como compañías constructoras dedicadas a la infraestructura de carreteras, vías y centrales hidroeléctricas”, comenta Costa.

“En realidad nosotros preferimos segmentar el negocio de alquiler de maquinarias, no por “Tipos de clientes” sino por “Necesidades”. De acuerdo a esto, la demanda se puede clasificar en tres principales grupos”.

**“Necesidad de incrementar producción de manera estacional:** son clientes que tienen demanda estacional y necesitan mayor maquinaria de manera temporal para cubrir un determinado pico de trabajo pero no les conviene tener más activos a largo plazo”.

**“Necesidad de dedicación de recursos al negocio:** empresas que prefieren usar sus recursos para dedicarlos a su negocio y no quieren invertir en más activos”.

**“Necesidad de especialistas:** son empresas que prefieren dejar en manos de un especialista el manejo de maquinaria que ellos no necesariamente dominan”, detalla Vargas.

### Maquinaria moderna

Sobre el estado de los equipos y maquinaria el representante de Rentafer expresa. “Nuestros equipos siempre se encuentran en perfecto estado de operación, y son reconocidos por su alta confiabilidad. Es importante mencionar que renovamos nuestra flota de alquiler constantemente, con el fin de ofrecer a nuestros clientes equipos más confiables y productivos”.

“Rentafer brinda atención a sus clientes en su propio lugar de operación, a través de la red de 27 sucursales de Ferreyros en todo el Perú y de modalidades de servicio de campo. Estos aspectos contribuyen a ofrecer a los clientes la capacidad de respuesta más rápida en el mercado nacional”.

“Adicionalmente, es importante mencionar que la tecnología contribuye a que nuestros clientes obtengan la mayor productividad de sus equipos de alquiler. Las máquinas Caterpillar de Rentafer cuentan con el sistema

de monitoreo Product Link, que usa la transmisión satelital y sistemas GPS para administrar las máquinas remotamente, mediante alertas sobre la condición de los equipos e indicadores de productividad”.

Por su parte el representante de Solid dice. “En nuestra empresa nos enfocamos en mantener una flota moderna. La edad promedio de nuestros equipos es de alrededor de 2 años, lo que nos da un buen eje competitivo y le da a nuestros clientes el beneficio de muy altos índices de operatividad”.

“Dicho esto, nos preocupamos en seguir un riguroso programa de mantenimientos preventivo y predictivo, y de solventar en tiempo real los escasos eventos en los que hemos sido requeridos para dar mantenimientos correctivos a nuestra flota. En promedio, cada unidad de nuestra flota está siendo mantenida cada 4 semanas”.

A su vez el representante de Triton declara. “Contamos con una flota de equipos para alquiler de alrededor de 700 unidades, ello nos permite atender a los clientes asegurándoles siempre que los equipos se encuentren en excelente estado de operación”.

“Para ello tenemos además con talleres de servicio técnico en Lima, Piura, Arequipa, además de contar con 30 unidades móviles que atienden las necesidades de nuestros clientes las 24 horas a nivel nacional. También tenemos una Sede en Ecuador “Right Track” que nos permite atender a clientes cuyas operaciones no se limiten al Perú”.

“En cuanto a nuestros planes de mantenimiento, dividimos las operaciones en dos grupos: Mantenimiento

Preventivo de los equipos y mantenimiento Full. Por ello contamos siempre con stock de repuestos originales de las marcas que representamos”.

### ¿Por qué alquilar y no comprar?

“El alquiler es una alternativa superior para empresas en crecimiento, que demandan capital, y que al mismo tiempo requieren de garantías de operatividad y de la flexibilidad estratégica que es necesaria para hacer negocios. La intuición y los ejercicios de optimización coinciden en que si bien es generalmente conveniente que una empresa sea dueña de aquellos equipos que son fundamentales en el giro del negocio (por ejemplo, las máquinas en una planta de producción), es generalmente conveniente que esta misma empresa alquile equipos que no forman parte crucial de la operación (por ejemplo, los camiones de distribución para una embotelladora)”, refiere Edo Motta.

“Desde la experiencia de Rentafer, el alquiler permite atender la necesidad de maquinaria sin comprometer la inversión. En este sentido, resulta una alternativa indicada para, por ejemplo, desarrollar proyectos de corto plazo, para las



Edo Motta, Supervisor de Operaciones de Solid.



José Luis Costa, Gerente de Alquilerados y Usados de Rentafer.



Luis Vargas, Gerente General de Triton.