

ESPECIAL TÉCNICO



Foto: Fotografía Minera

ARRIENDO DE MAQUINARIAS:

UN TRAJE A LA MEDIDA EN ALZA

Tras la baja actividad económica a raíz de la pandemia, el arriendo de maquinaria por fin empezó a ganar dinamismo este 2024, gracias a contratos personalizados y un servicio que se ajusta a las exigentes demandas de la industria. *Por Marina Parisi*

“Desde el punto de vista del supply chain, el arriendo se vuelve muy atractivo cuando existe mucha variabilidad en la demanda, o bien, cuando hay incertidumbre económica en el corto y mediano plazo”, explica Jaime Zúñiga, especialista en Logística y Supply Chain de CIS Consultores.

Lo anterior genera incentivos para gestionar el servicio de arriendo, detalla el consultor, “como una mejor opción frente a la inversión en equipamiento, que implica menos liquidez y una mayor exposición para la empresa”.

Sin embargo, para Cristián Lizana Marchant, director Carrera Área Mecánica y Logística del Inacap sede Valparaíso, la demanda por el servicio no solo tiende a aumentar en tiempos de incertidumbre. “También se incrementa durante

los ciclos de expansión económica, dada la mayor actividad de sectores estratégicos, como minería, construcción y energía”.

Esta inclinación por el arriendo de maquinaria, ya sea en ciclos de bajo o alto crecimiento económico, es evidente para el director del Inacap, considerando que “contratar el servicio es una forma de controlar costos operativos. Además, ello permite a las empresas, especialmente las de menor tamaño, acceder a equipamiento de última generación, sin tener que desembolsar grandes sumas de capital”.

Lo que viene después son una serie de beneficios que superan a todas luces el escenario de compra, enfatiza Lizana. “En primer lugar, el arriendo ofrece una mayor flexibilidad,

ya que las compañías mineras pueden adaptarse a fluctuaciones en la demanda o a proyectos de corta duración de tan solo días o semanas. Es un servicio idóneo para la industria minera, que depende de ciclos productivos y que requiere maquinaria durante fases específicas de sus proyectos".

Adicionalmente, al optar por el arriendo, agrega el experto, las firmas mineras se benefician del mantenimiento y soporte técnico que ofrece el proveedor. "Ello reduce considerablemente las preocupaciones vinculadas a los tiempos muertos por fallas mecánicas, evitando costos adicionales relacionados con el mantenimiento, reparaciones y repuestos".


EXPECTATIVAS DE LAS MINERAS

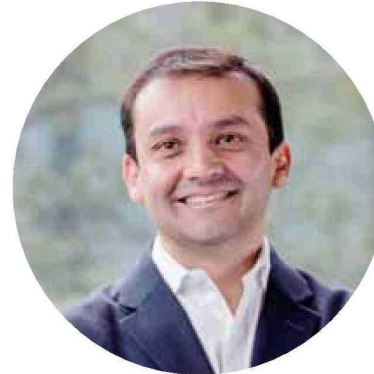
De la misma forma en que el arriendo de maquinaria ha crecido en forma consistente a lo largo del 2024, también lo han hecho las expectativas de las faenas mineras en torno al servicio. "Hoy las mineras buscan equipos de alto rendimiento y confiabilidad, que minimicen las fallas y los tiempos muertos", asegura Lizana. "Es crucial que la maquinaria esté disponible en el momento exacto en que la necesitan, ya que cualquier retraso en la entrega puede generar pérdidas considerables en la continuidad operativa de la faena".


De igual forma, la industria procura equipamiento con la última tecnología, recalca el especialista, que sea multipropósito, de fácil uso, aporte a la eficiencia productiva, reduzca costos operativos y garantice la seguridad de los operadores. "Todo ello incluye tecnologías que minimicen el consumo de combustible, que incorporen sistema de monitoreo remoto y que puedan integrarse a plataformas de gestión de operaciones mineras".

Un punto crítico para el director del Inacap, es el servicio post-arriendo de mantenimiento y soporte técnico, "que deben ser de primera calidad, lo que se traduce en la veloz resolución de fallas técnicas, disponibilidad




Cristián Lizana,
 director Carrera Área Mecánica y
 Logística del Inacap sede Valparaíso.




Jaime Zúñiga,
 especialista en Logística y Supply Chain
 de CIS Consultores.

de repuestos y equipos de reemplazo, junto con un plan de mantenimiento preventivo que asegure la continuidad operativa".


Mientras que la debida capacitación y certificación de los operadores de la maquinaria, es otro importante requisito que exigen las empresas mineras, apunta el ejecutivo.

PERSONALIZANDO CONTRATOS

Sin duda, los proveedores se han ido ajustando a un mercado cada vez más cuidadoso con sus recursos, donde las compañías mineras no solo exigen una alta disponibilidad del equipo, sino que también son más exigentes con los plazos de respuesta frente a diversos requerimientos.

Es aquí donde, a juicio de Zúñiga, los proveedores pueden aprovechar una serie de oportunidades para introducir mejoras en el servicio. "Un ejemplo es identificar propuestas de valor para cada cliente, considerando servicios integrales de arriendo en función de los costos de mantenimiento, permisos y seguros".

Además de brindar un servicio de mantenimiento correctivo ad hoc, agrega el consultor, "los proveedores pueden desarrollar planes de mantenimiento preventivo más eficientes, con SLA (Acuerdo de Nivel de Servicio) claros, que apunten a minimizar las detenciones o pérdidas de productividad en sus clientes".


"El arriendo es una forma de controlar costos operativos, permitiendo a las empresas de menor tamaño acceder a equipamiento de última generación", asegura Cristián Lizana, director Carrera Área Mecánica y Logística del Inacap.

ESPECIAL TÉCNICO

❖ **“El costo e incremento del personal especializado y su complejidad en el manejo y administración, hacen que el arriendo sea una tendencia de mercado”, enfatiza Jaime Zúñiga de CIS Consultores.**

En este sentido, Lizana asevera que una valiosa oportunidad para los proveedores “es ofrecer contratos de arriendo personalizados que se ajusten a las necesidades específicas de cada cliente, como arriendo desde 1 a 12 meses, o bien, desde un día hasta un mes, con la flexibilidad de ampliar o reducir el contrato”.

Este traje a la medida permite ajustar el arriendo a lo que realmente necesita el cliente, sin tener que pagar por periodos que no va a utilizar, remarca el experto. “Sin duda, ésta es una oportunidad para que el proveedor se destaque”.

Adicionalmente, los proveedores pueden inyectar más eficiencia a su servicio, manteniendo un inventario de equipos actualizados, sostiene Lizana. “Esta renovación tecnológica constante no solo asegura que las faenas mineras trabajen siempre con tecnología de punta, sino que también reduce costos de mantenimiento y aumenta la eficiencia operativa. La capacidad de ofrecer maquinaria de última generación, con sistemas digitales de control automatizado y telemetría avanzada, es un diferenciador competitivo”.

No hay que olvidar que, en comparación con la compra de equipos, el arriendo permite a las empresas mineras evitar una alta inversión en capital, subraya el ejecutivo, “y los proveedores pueden aprovechar esta ventaja financiera, brindando modelos de arriendo con costos transparentes y previsibles. Ello posibilita que las empresas mineras gestionen sus recursos financieros en forma más eficiente y planifiquen sus gastos con mayor claridad”.

Por último, establecer alianzas con fabricantes y otros proveedores de servicios complementarios, apunta Lizana, es otra estrategia para brindar un servicio de arriendo más completo a la industria minera.

LA DEMANDA A FUTURO

¿Cuál es la proyección del negocio para el 2025?, “creo que la evolución es cada vez más hacia la prestación del servicio de arriendo”, asegura Zúñiga. “Hoy la complejidad e incentivos de mantener los headcount acotados en las empresas, dado el costo e incremento de personal especializado y su complejidad en el manejo y administración, hacen que el arriendo sea una tendencia de mercado”.

Para Lizana, el desempeño del negocio el próximo año dependerá de las condiciones macroeconómicas “y especialmente de la evolución de los sectores de minería y construcción. Si los precios del cobre y el litio se mantienen altos (especialmente del primero) y además hay proyectos mineros en desarrollo, es muy probable que la demanda por el arriendo de equipamiento aumente”.

Ahora bien, si las políticas públicas del gobierno logran impulsar la inversión en infraestructura energética, precisa el director, “ello también podría catalizar la demanda por el servicio de arriendo. Con todo, hay que poner atención a la incertidumbre económica global, porque si ésta persiste o crece, es un elemento que podría jugar en contra”.

Foto: Antofagasta Minerals



❖ En comparación con la compra de equipos, el arriendo permite a las empresas mineras evitar una alta inversión en capital, concuerdan los expertos.