

Alquiler de maquinaria y equipos: un modelo de negocio con gran presente y mejor futuro

Fecha: 21/09/2021 **Autor:** David Muñoz



A través de las intervenciones de todos los ponentes ha quedado evidente que el alquiler es una actividad con un gran presente en España pero que puede tener un mejor futuro aún si todos los agentes implicados reman en la misma dirección. De hecho, es uno de los pocos sectores que pueden decir que no solo ha mantenido su ritmo de trabajo durante este último año y medio de pandemia sino que además, en muchos casos, lo ha aumentado para poder dar

respuesta a las numerosas necesidades que ha originado esta crisis sanitaria. Todo ello ha provocado que los parques de los alquiladores se hayan ido expandiendo durante estos meses tanto en cantidad como en variedad, con una gama cada vez más amplia de productos en alquiler que pueden ya satisfacer porcentajes cercanos al 90% de los requerimientos de una obra.

Lo que parece evidente es que tanto la crisis económica del 2008 como la del COVID-19 han conllevado que el usuario de maquinaria sea cada vez más temeroso a la hora de contar con sus propios parques. Prefiere recurrir al alquiler antes que acometer fuertes inversiones en la compra de equipos que pongan en riesgo, a medio o largo plazo, la supervivencia de sus negocios. Además, sabe que podrá disponer de la máquina que necesita durante el tiempo justo que dure su obra, bien mantenida y con la tecnología más moderna que le permita ganar en productividad, seguridad y sostenibilidad.

Lo que sí ha acrecentado la pandemia es el perfil conservador de estos clientes, ya que ahora buscan alquileres más a corto plazo que luego se puedan ir renovando. Todo ello para adaptarse a la volatilidad del mercado.

En resumen y como se afirmaba en el webinar, estas crisis han hecho al sector de la construcción tomar conciencia de su vulnerabilidad y están llevando a un cambio de modelo en el que el alquiler debe tener un papel protagonista.

De hecho, si el alquiler no está creciendo más ahora es por la falta de oferta a la que se están enfrentando muchas empresas alquiladoras derivada de la carestía que hay a nivel mundial de maquinaria nueva,

componentes y repuestos. La pandemia está teniendo también un efecto debastador en los procesos de producción de muchos fabricantes y eso ha provocado falta de stock, un progresivo alargamiento de los plazos de entrega y un encarecimiento de productos que evita poder responder al notable incremento que se está dando en la demanda.

Tendencias en el alquiler

Como principales tendencias en el alquiler de maquinaria y equipos, los ponentes destacaban la implantación de cada vez más avanzados sistemas de seguridad que permiten cumplir con las exigencias en esta materia de las obras (cámaras de visión trasera y lateral, sistemas de rotación en cabina, dispositivos anti-atrapamiento en las cestas de las plataformas...); la creciente presencia de equipos eléctricos e híbridos para mejorar los ratios de sostenibilidad medioambiental en la construcción; y, por supuesto, una clara apuesta por la digitalización, con la incorporación de sistemas de información y geolocalización que facilitan en gran medida la gestión de los parques de alquiler, mejoran el mantenimiento preventivo de los equipos, resuelven rápidamente incidencias, controlan los usos exactos de la maquinaria por parte del cliente, evitan usos indebidos, reducen el riesgo de robo y mejoran los procesos de facturación.

Se trata de sistemas de información que están alcanzando niveles cada vez más sofisticados de interacción entre la máquina y el usuario, hasta el punto que ya hay algunas que van adaptándose con el tiempo a la forma de trabajar de sus usuarios para dotarles de la mayor productividad.

También es información muy valiosa a la hora de conocer cuáles son los equipos más y menos rentables para un alquilador y para configurar el parque según estos datos. Se evita así que una empresa se deje llevar por la euforia e incorpore productos que luego no van a tener los ratios de ocupación necesarios para garantizar su amortización.

Electrificación de los parques

La progresiva introducción de versiones eléctricas en las obras no es una tendencia exenta de dificultades. Como se señalaba en el webinar, “este es el futuro pero primero hay que crear ese futuro”.

A fecha de hoy, no en todas las aplicaciones es viable la sustitución de una máquina con motor de combustión por una impulsada con baterías o conectada a la red eléctrica. Por ejemplo, en trabajos en interiores es mucho más fácil esta transición que en obras en exterior donde no hay redes eléctricas para realizar las recargas (esta situación requiere en muchos casos alquilar también grupos electrógenos). La autonomía de los equipos es, por ello, un factor crucial.

Como también lo es el precio. ¿Está preparado el cliente final para pagar el sobre coste que supone una máquina eléctrica? En España, salvo raras excepciones, no. “En nuestro país se sigue compitiendo más por el factor precio que por el valor que aportes en la maquinaria”, se afirmaba en el webinar. Y esto se da aún de forma más clara en la construcción que en otros sectores más industriales.

Además, las versiones eléctricas se ven condicionadas por la visión cortoplacista que pueden tener algunos

empresarios que no ven más allá del precio de adquisición (generalmente más alto en los equipos de baterías) sin contemplar el coste durante todo el ciclo de vida de la máquina, despreciando así los ahorros que supone todo lo eléctrico en términos de mantenimiento y reparación de averías. Por tanto, salvo que desde la Administración se imponga mediante normativa (u otorgando mayores puntos en las licitaciones y ventajas en los pliegos) el uso de equipos eléctricos, será difícil ver clientes finales que, por iniciativa propia, estén dispuestos a pagar más por estas máquinas eléctricas.

Y hay otro factor muy a tener en cuenta en este proceso de electrificación, que es la falta de experiencia que aún existe en este mercado. Aunque sí es cierto que algunas máquinas atesoran ya muchos años de bagaje con estas versiones (sobre todo las más pequeñas y las destinadas a operaciones en interior), no lo es menos que aún estamos en muchos casos en la parte inicial de la curva de aprendizaje. Acelerar los tiempos puede derivar en malas experiencias e incluso en productos defectuosos que hagan perder a los clientes la confianza en este proceso de electrificación.

Por último, se ponía de relevancia un elemento nada baladí. Se habla mucho de que las máquinas eléctricas no emiten gases contaminantes. Cierto. ¿Pero qué pasa con la gestión de los residuos? Al fin y al cabo, las baterías, los cargadores y demás son elementos sumamente contaminantes que plantean grandes retos para su reciclaje y que, como es evidente, encarecen el precio.

En conclusión, y como se decía en la reunión, esta electrificación será lenta, como está ocurriendo en el mundo de la automoción, y habrá que esperar para ver cómo se produce porque también hay otras alternativas que tienen un alto potencial, como por ejemplo el hidrógeno.

Diversificación

Aunque históricamente el alquiler en España ha estado muy unido a la construcción, lo cierto es que es un modelo de negocio que está entrando en cada vez más aplicaciones, como por ejemplo la agricultura, la logística, la industria... Su recorrido es aún muy amplio y de hecho ya se empieza a hablar de “cultura del alquiler”, del pago por uso en ámbitos que hasta no hace mucho parecían impensables, como el doméstico donde cada vez más usuarios recurren al alquiler de pequeña maquinaria para hacer sus tareas de bricolaje.

Y seguro que en un futuro, como se concluía en la jornada, aparecerán nuevos campos de trabajo para el alquiler que ahora mismo ni se nos pasan por la imaginación. Aplicaciones que pueden exportarse de otros países donde haya una visión diferente de este negocio y también, por qué no, derivadas de nuevas necesidades que generen los propios alquiladores y/o sus proveedores.

URL: <http://www.construimport.cu/es/publicaciones/alquiler-de-maquinaria-y-equipos-un-modelo-de-negocio-con-gran-presente-y-mejor-futuro>