

Ventajas del leasing operativo

Vehículos y maquinaria para las necesidades de su negocio

Los contratos de leasing operativo cuentan con diversos beneficios sobre otras opciones de financiamiento, y por ello, muchos negocios medianos, como también grandes compañías lo utilizan como una forma interesante y conveniente de incorporar vehículos y maquinarias a sus procesos y operaciones productivas.

Por: Germán Kreisel



En el mercado existen diversas empresas que entregan el servicio de leasing operativo y que permiten a negocios medianos y grandes operar sus actividades con una flota de vehículos que se ajustan a las necesidades de cada actividad. Generalmente, los contratos de servicios se extienden por 24 meses y su operación es simple: se paga una cuota mensual y a la vez incluye mantenimientos preventivos y correctivos, documentación, permisos, seguros y vehículos de reemplazo, entre otros.

Pero ¿Para quienes es conveniente el leasing operativo? Mauricio Ortiz, director de la Escuela de Ingeniería Industrial



DIFERENCIAS

Comúnmente se tiende a confundir el leasing operativo con el leasing financiero. Ese último da la opción de compra, es decir, que se puede optar a que en la última cuota se incorpore el saldo insoluto del valor total del bien para adquirirlo. En cambio, con el leasing operativo no se puede optar al arrendamiento con opción de compra.

“Puedo optar a financiar más vehículos con este sistema, con una cuota relativamente baja que me permitirán una mayor oferta para los usuarios, por lo tanto, un ingreso potencialmente mayor de lo que me podría generar un vehículo”. Mauricio Ortiz, director de la Escuela de Ingeniería Industrial de la UDLA.

de la [Universidad de las Américas](#), indica que es recomendable para las medianas y grandes empresas productivas. “Negocios que requieren de maquinaria muy específica de altos costos que requieren de planes de mantención, servicio técnico muy especializado, capacitaciones permanentes a operadores, como lo son los sectores minero, forestal, acuícola, entre otros”, explica.

En esa línea, Ortiz sostiene que este servicio permite enfocarse en la actividad o competencia central del negocio y reducir la carga financiera en el corto plazo. “El leasing operativo permite incrementar la oferta de bienes y servicios; obtener beneficios tributarios ya que la cuota se puede llevar a gasto lo que permite rebajar impuestos; la posibilidad de renovar constantemente los bienes o maquinarias; y evitar la gestión de la venta de activos”, señala el académico de la [UDLA](#).

También, Mauricio Ortiz sostiene que al contratar los servicios de un leasing operativo se mantiene intacta la posibilidad de crédito ya que no se incluye en el historial financiero de la organización, y “disminuir los costos de gestión administrativa y no destinar recursos a servicios asociados a estos bienes o maquinarias”, dice Ortiz.