



RENTING:

EL SISTEMA QUE LE SIMPLIFICA LA VIDA A LOS CONDUCTORES

El modelo de suscripción llegó para quedarse. Lo usamos para ver películas, para escuchar música, para leer y, ahora, también para movilizarnos. Como disminuye los tiempos y costos dedicados a mantenencias, patentes, seguros y otros ítems, el renting vehicular está tomando fuerza en Chile.

Hace un par de décadas, arrendar un automóvil era más bien un lujo. Hoy, está al alcance de la mano y podemos suscribirnos al modelo de nuestra preferencia tal como lo hacemos para ver nuestras series favoritas o escuchar la música que nos acompaña en cada viaje. Poco a poco, la suscripción de vehículos gana terreno en la vida cotidiana de familias y empresas.

“El modelo de renting básicamente permite a un arrendatario acceder a un vehículo nuevo por un contrato de tiempo definido, usualmente de mediano-largo plazo. Es similar al modelo de leasing vehicular, donde intervienen más actores y permite al arrendatario continuar renovando su flota, con vehículos cero emisiones sin asumir muchos de los riesgos asociados a gastos adicionales y depreciación del activo”.

La secretaria académica de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Las

Américas (UDLA). Patricia Esparza, explica que los contratos de suscripción establecen una serie de pagos que corresponden a las cuotas del contrato en el período de vigencia. “La empresa de renting se hace cargo de los gastos fijos del vehículo como permisos de circulación, gastos de mantenimiento, reparaciones, seguros y otros asociados al uso. En tanto, el contratante debe pagar los gastos variables como la gasolina, la limpieza y los partes de tránsito, si los hubiera”, sostiene.

¿Cómo acceder a este novedoso sistema? El docente de la Escuela de Ingeniería de Duoc UC sede San Bernardo, Carlos Moris, explica que cada empresa tiene sus propias políticas, pero algunas de las condiciones con las que deben cumplir los chilenos que optan por él son:

- Ser mayor de 22 años.
- Presentar cédula de identidad o pasaporte.
- Contar con licencia de conducir al día.
- Tener una tarjeta de crédito bancaria.

PROYECCIONES

Según el profesor de Duoc UC, Carlos Moris, el modelo de renting se ha visto impulsado por varias razones. Una de ellas es el crecimiento del parque automotriz, pero también hay otras: “El encarecimiento de los modelos nuevos y usados hacen difícil la adquisición de vehículos. Además, antes de la pandemia las tasas estaban muy bajas y la compra con crédito era creciente, pero hoy se hace mucho más difícil por las alzas”, explica.

Para la académica de la UDLA, Patricia Esparza, el sistema es atractivo, sobre todo, porque las empresas pueden dedicarse a su “core business”, disminuyendo los tiempos dedicados a los vehículos por los conceptos de mantenimiento, seguros, depreciación y venta, por ejemplo, dejándole a las empresas de renting todos esos procesos.

Es una modalidad que se ajusta a los ciclos económicos de las empresas cuando la necesidad de vehículos aumenta o disminuye año a año.

Permite sustituir los tipos de vehículos, según las necesidades de las empresas de contrato a contrato.

“Desde el punto de vista tributario, también es más conveniente que el leasing o la compra. Solo existe un riesgo y es el de utilizar mucho kilometraje, lo que podría hacer que se encarezcan los nuevos contratos”, comenta la secretaria académica de la Escuela de Ingeniería Comercial de la UDLA.

Desde el punto de vista de la movilidad sostenible, estos modelos pueden servir para acelerar el recambio tecnológico en distintas flotas, aunque no necesariamente reduce el número de vehículos particulares en nuestras calles, según Sebastián Galarza, director ejecutivo del Centro de Movilidad Sostenible. “Los modelos de leasing pueden tener enfoques asociados a vehículos más limpios y eficientes, que tienen beneficios tanto para el usuario —con menores costos de operación— como para el medio ambiente al reducir emisiones vehiculares”, complementa Galarza.

VENTAJAS DEL RENTING

El solo hecho de ahorrarse un viaje tedioso para retirar un automóvil ya es una ventaja para quienes optan por un modelo de suscripción que permite agendar la entrega en el lugar que el usuario determine. Otro beneficio del sistema es la asistencia en ruta. “Hoy día, estos vehículos poseen una modalidad de GPS satelital, por lo tanto, donde se encuentre lo asistirán sin mucha demora”, señala el docente de la Escuela de Ingeniería de Duoc UC San Bernardo, Carlos Moris.

Por su parte, Sebastián Galarza destaca que el sistema le permite al usuario mantener una flota de vehículos nuevos y tener certeza respecto al pago de una cuota de dinero predefinida. “Podría ayudar a probar el uso de nuevas tecnologías vehiculares, por ejemplo, híbridos, híbridos enchufables y vehículos eléctricos puros, antes de aventurarse en una compra. De esta forma, se reducen algunos de los riesgos tecnológicos, operacionales y/o financieros que pudiera tener el usuario”.

argumenta el director ejecutivo del Centro de Movilidad Sostenible.

Según la secretaria académica de la Escuela de Ingeniería Comercial de la UDLA, Patricia Esparza, el renting tiene un tratamiento financiero-contable distinto al leasing, ya que se considera como gasto. Por ello, es conveniente para las empresas. “Al ser gasto, no aumenta los activos de la empresa, ya que el dueño es la empresa que renta; la empresa solo debe preocuparse por pagar las cuotas del arriendo”, sostiene.

Además, este sistema permite una mayor planificación financiera de los gastos, ya que las cuotas a pagar se conocen con anticipación. Igualmente, gracias a este modelo es posible arrendar vehículos más modernos. “La empresa de renting es la que carga con la obsolescencia”, añade la docente.

Finalmente, este sistema es sumamente flexible, ya que permite ajustar la cantidad de vehículos a los ciclos de operación de la empresa.

LOS ELÉCTRICOS SE ABREN PASO

Dentro de la amplia gama de opciones que ofrece el mercado, los vehículos eléctricos están despertando el interés de los conductores. En Chile, se vendieron 556 autos eléctricos el año pasado, pero se proyecta que para 2030 podrían comercializarse más de 14 mil vehículos eléctricos. Por eso, Smartcar, de Salfa, incorporó estas opciones a su

oferta. “Maple 30X se encuentra publicado como una alternativa más. Este estreno se da junto a la empresa Voltera, quienes estaban trabajando distintas alternativas en electromovilidad”, destaca Benjamin Salineres, gerente comercial de Smartcar. En la compañía, espera sumar por lo menos cinco nuevos modelos de vehículos este año. “Estamos

convencidos de que el modelo de suscripción es una excelente manera de entrar en la electromovilidad dado que limita distintas variables que son inciertas en estos vehículos, como las mantenencias, la mecánica, el valor residual e incluso su alto costo”, señala el ejecutivo. De acuerdo con la Estrategia Nacional de Electromovilidad a 2035, el 100% de las ventas de

vehículos livianos y medianos será cero emisiones; el 100% de las ventas de transporte público (buses, taxis y colectivos) serán cero emisiones; y el 100% de las ventas de maquinaria móvil mayor serán cero emisiones. En enero, se publicó la versión final de este documento, que está disponible en la plataforma de electromovilidad del Ministerio de Energía.