

DE LA PROPIEDAD AL USO:

Cómo el leasing y el rent a car están redefiniendo la movilidad en Chile

En el Chile actual, donde las empresas buscan eficiencia y las personas mayor control sobre sus gastos, el leasing operativo y el rent a car se posicionan como herramientas cada vez más relevantes. No solo por conveniencia financiera, sino porque responden mejor a cómo hoy se toman decisiones: con más cautela, más información y una fuerte preferencia por la flexibilidad.



En Chile, el leasing operativo y el rent a car se posicionan como herramientas cada vez más relevantes.

En el actual contexto económico, donde lamentablemente la incertidumbre se ha vuelto parte del escenario base, las decisiones de inversión —especialmente en activos intensivos como los vehículos— han cambiado de manera importante su lógica. Hoy, más que “tener”, muchas personas y empresas están optando por “usar”. Y ahí es donde modelos como el leasing operativo y el rent a car empiezan a ganar terreno de forma sostenida en Chile.

Partamos por lo esencial. Hoy, comprar un auto ya no es necesariamente la opción más eficiente. No solo por el desembolso inicial, sino por todo lo que esto conlleva: mantenencias, seguros, permisos, depreciación y, en muchos casos, una subutilización evidente del activo. En ese contexto, el leasing operativo aparece como una solución que ordena la ecuación financiera. Permite acceder a un vehículo sin inmovilizar capital, con costos predecibles y, lo más relevante, externalizando la gestión del activo, que muchas veces es más compleja de lo que parece.

ATRATIVOS DEL LEASING

Para las empresas, esto es particularmente atractivo. El leasing operativo transforma un gasto de inversión en uno operacional, lo que mejora indicadores financieros y libera caja para destinarla a actividades más productivas. En vez de tener recursos “amarrados” en una flota, se pueden usar en crecer,

POR ALEJANDRO URZÚA,
ANALISTA ECONÓMICO
UNAB Y OPENBBK.



innovar o expandirse. Además, al incluir servicios como mantenimiento, seguros, asistencia y renovación periódica, se reduce la fricción operativa y se gana eficiencia en la gestión, algo clave en entornos competitivos.

Pero no es solo un tema contable. También hay una lógica estratégica detrás. En un entorno donde la tecnología automotriz avanza rápido —electromovilidad, eficiencia energética y nuevas regulaciones ambientales—, la flexibilidad se vuelve un activo en sí mismo. El leasing permite actualizar flota sin cargar con activos que rápidamente pueden quedar obsoletos, lo que resulta especialmente relevante en industrias donde la movilidad es parte central del negocio y no un elemento accesorio.

Por el lado de las personas, el fenómeno es similar, aunque con ciertos matices. Cada vez más usuarios valoran la previsibilidad del gasto y la comodidad por sobre la propiedad. Saber cuánto se va a pagar mes a mes, sin sorpresas ni costos ocultos, es un atributo especialmente valorado en tiempos de mayor presión sobre los ingresos. A esto se suma la posibilidad de acceder a vehículos más nuevos, más seguros y mejor equipados, sin asumir el costo total de compra ni el riesgo de depreciación.

LO MEJOR DEL RENT A CAR

El rent a car, por su parte, cumple un rol complementario pero igualmente relevante. No busca

reemplazar la propiedad en el día a día, sino resolver necesidades puntuales de movilidad: viajes, reemplazos temporales, proyectos específicos o incluso la posibilidad de probar un vehículo antes de tomar una decisión de más largo plazo. En ese sentido, es una solución flexible que se adapta bien a un consumidor más dinámico, con patrones de uso menos rígidos y menor disposición a compromisos prolongados.

Ambos modelos responden a un cambio más profundo: la transición desde la propiedad al acceso. Lo vemos en múltiples industrias —desde el *streaming* hasta los espacios de trabajo— y el mundo automotriz no es la excepción. La lógica es simple: pagar por el uso eficiente de un bien, sin asumir todos los costos, riesgos y rigideces asociadas a tenerlo en propiedad. Esto permite tomar decisiones más racionales desde el punto de vista financiero y operativo.

Ahora bien, esto no implica que la compra tradicional desaparezca. Sigue siendo una alternativa válida en ciertos contextos, especialmente cuando existe un uso intensivo y un

horizonte de largo plazo que justifique la inversión. Sin embargo, lo que sí está claro es que dejó de ser la única opción dominante y, en muchos casos, ya no es la más eficiente.

En el Chile actual, donde las empresas buscan eficiencia y las personas mayor control sobre sus gastos, el leasing operativo y el rent a car se posicionan como herramientas cada vez más relevantes. No solo por conveniencia financiera, sino porque responden mejor a cómo hoy se toman decisiones: con más cautela, más información y una fuerte preferencia por la flexibilidad.

En definitiva, se puede concluir que más que una tendencia pasajera, estamos frente a un cambio estructural en la forma de entender la movilidad. Uno donde el acceso, la eficiencia y la adaptabilidad comienzan a pesar más que la propiedad. Y, en ese nuevo escenario, tanto el leasing operativo como el rent a car tienen un amplio espacio para seguir desarrollándose y consolidándose como soluciones cada vez más naturales dentro del mercado.

