

Raúl Pezoa, Académico de la Escuela de Ingeniería Industrial de la Universidad Diego Portales

“El Leasing Operativo es especialmente atractivo para empresas de tamaño pequeño o mediano”

El Leasing Operativo permite que las empresas puedan mantener la flota de vehículos necesaria para su funcionamiento, sin tener que financiar la compra de ellos, disminuyendo así las necesidades de liquidez y permitiéndoles focalizar sus recursos financieros en otras necesidades de la compañía.



¿Cómo las empresas satisfacen su necesidad de gestión de flotas?

Las empresas que realizan operaciones de transporte (por ejemplo, entregas de productos o visitas a clientes) enfrentan un problema muy importante que es el de la gestión de flota. La idea

básica es que se deben decidir cuántos vehículos requieren para satisfacer su operación y los requerimientos de los clientes.

En este contexto, existen dos formas de operar: la empresa puede optar por tener vehículos propios, o bien, utilizar un Leasing Operativo. Este mecanismo de financiamiento de flotas, consiste en un contrato de arriendo de uno o más vehículos con una cuota mensual, donde la empresa arrendadora, además de proveer los vehículos, se encarga de algunos gastos operativos, como mantenimientos, permiso de circulación o seguros. A diferencia del Leasing Financiero, en el Leasing Operativo no se pacta una opción de compra al finalizar el plazo del contrato, el que suele durar al menos un año.

¿Qué ventajas tiene este Leasing?

La principal ventaja tiene que ver con la carga económica. En el caso de comprar

vehículos propios, la empresa debe ser capaz de financiarlos directamente, lo que requiere un capital inicial importante o adquirir deudas de largo plazo. Por el contrario, al utilizar vehículos mediante Leasing Operativo, las empresas enfrentan un costo inicial mucho menor. Esto es especialmente atractivo para empresas de tamaño pequeño o mediano. Otra ventaja muy interesante para algunas empresas es la posibilidad de acceder a flotas renovadas y más modernas fácilmente, a diferencia del caso de vehículos propios, en donde es necesario liquidar los vehículos antiguos y realizar nuevas adquisiciones. El resto de las ventajas están ligadas a los servicios adicionales que ofrecen estos contratos.

¿En qué consisten estos servicios adicionales?

Por ejemplo, en la mayoría de los casos el contrato indica que el arrendador es el encargado de las mantenencias y de



asegurar el vehículo contra siniestros, posibilitando a que la empresa arrendataria se desentienda de temas que probablemente no son su negocio principal. Adicionalmente, es cada vez más común que este tipo de contratos incluya alguna plataforma o sistema de gestión de flota online a través del uso de dispositivos GPS, lo que posibilita a las compañías del sector acceder fácilmente a soluciones que pueden ayudarlas a mejorar la eficiencia y visibilidad de sus sistemas de transporte.

¿Por qué el Leasing Operativo puede ser una buena opción en tiempos de pandemia?

Una de las lecciones de la pandemia en torno a la gestión de las cadenas de suministro es que estas deben ser lo más flexibles posibles para ser capaces de absorber shocks inesperados. En el contexto del transporte, la pandemia trajo consigo un aumento muy acelerado del e-commerce, incrementando con eso la importancia y volumen de la última milla. Dado esto, el Leasing Operativo surge como una manera de agregar flexibilidad a las operaciones de transporte, y de hecho, su uso en operaciones comerciales ha aumentado fuertemente en el último tiempo. Por ejemplo, si una empresa que utiliza una flota bajo contratos Leasing percibe que su demanda está creciendo, puede aumentar su flota en el corto plazo sin demasiada inversión. Además, si nota que su demanda se contrae en el futuro, puede decidir reducir su flota sin demasiadas pérdidas. Esto es muy distinto al caso de flotas propias, donde aumentar o reducir flota tiene costos asociados muy altos. El segundo factor que podría hacer que empresas se inclinen por contratos de Leasing es el aumento de los precios de los vehículos de todo tipo que hemos visto en el último tiempo, lo que hace que los costos iniciales para poseer una flota propia sean aún más altos.



“El Leasing Operativo surge como una manera de agregar flexibilidad a las operaciones de transporte, y de hecho, su uso en operaciones comerciales ha aumentado fuertemente en el último tiempo”

En resumen, creo que el Leasing Operativo no solo es una buena opción en tiempos de pandemia, sino que, además es una nueva forma de abordar los negocios

¿Qué consideraciones deben tomar las empresas en la elección de un servicio de Leasing?

La primera consideración es decidir si un servicio de Leasing es la opción más conveniente para su empresa, ya que, naturalmente, el costo total de las cuotas termina siendo mayor que el precio del activo (camión, camioneta, etc.) al considerar un horizonte de tiempo largo. Por tanto, se debe determinar si las ventajas y la flexibilidad adicional compensan esto. Luego, lo importante es fijarse bien en las condiciones. Una de las

principales es el plazo del contrato, ya que la empresa arrendataria se compromete a mantener la relación de arriendo por un tiempo mínimo. Si la empresa arrendataria requiere terminar el contrato antes del plazo, se incurrirá en una multa.

Finalmente, es importante que las empresas decidan qué servicios adicionales requieren y cuáles ofrece el servicio de Leasing. Por ejemplo, algunos ofrecen un sistema de gestión de flota online, pero únicamente como un servicio extra con un cobro adicional. Si la empresa considera que este servicio es importante, debe incluirlo en los costos del servicio. De la misma manera, es importante evitar pagar por servicios que no generan valor a las operaciones de la compañía./NG