LITORALPRESS

Fecha: 20-05-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: ARRIENDO DE VEHÍCULOS Y MAQUINARIA SE POSICIONA COMO ALTERNATIVA PARA ENFRENTAR MAYORES EXIGENCIAS OPERACIONALES

Pág. : 19
Cm2: 673,4

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

ARRIENDO DE VEHÍCULOS Y MAQUINARIA SE POSICIONA COMO ALTERNATIVA PARA ENFRENTAR MAYORES EXIGENCIAS OPERACIONALES

El modelo de renting está aumentando su atractivo en el país, impulsado por la necesidad de mantener liquidez, reducir riesgos y enfrentar con mayor flexibilidad un escenario económico más desafiante.

POR VALENTINA CÉSPEDES

En un contexto económico marcado por mayores presiones sobre costos, liquidez y eficiencia operacional, el renting ha ganado visibilidad entre empresas y usuarios que buscan acceder a vehículos, maquinaria y equipamiento sin destinar gran capital para este fin. En la industria de transporte y movilidad, el modelo permite operar a mediano y largo plazo, en un contrato que integra distintos servicios asociados al uso de activos, como mantenciones, seguros o asistencia, respondiendo a necesidades de mayor flexibilidad financiera y operacional.

En este contexto, actores de la industria coinciden en que el atractivo del renting hoy está asociado, precisamente, a su capacidad de entregar mayor flexibilidad, previsibilidad de costos y acceso a renovación tecnológica.

Por ejemplo, la directora de rental de Dercomaq, Constanza Honorato, señala que esta modalidad permite acceder a tecnología de última generación sin inmovilizar capital, ayudando a optimizar liquidez y concentrar recursos en el negocio principal.

La ejecutiva dice que el modelo ha ido avanzando con los años, pero que no busca reemplazar la compra tradicional de vehículos o equipos, sino complementar distintas necesidades operacionales: "Hay compañías que siguen optando por la compra para proyectos de largo plazo, mientras otras privilegian esquemas más flexibles para enfrentar ciclos de demanda, renovación tecnológica o requerimientos específicos. Esa combinación está impulsando una demanda cada vez más dinámica por soluciones integrales de movilidad y maquinaria".

Mayor flexibilidad

La gerente de administración y finanzas de grenke Chile, Vanda Sousa, explica que el actual escenario económico volvió más relevante la capacidad de mantener liquidez y reducir riesgos asociados a la propiedad de activos, considerando costos de mantención, depreciación y obsolescencia.

Así, mientras la demanda proviene de sectores como tecnología, salud, logística, construcción y agroindustria, indica Souza, donde existe una necesidad constante de renovación y control de costos, el gerente de desarrollo de Mitta, Gustavo del Pedregal, comenta que el mercado está avanzando hacia formatos más flexibles y cercanos a una lógica de suscripción, facilitando el acceso especialmente a empresas de menor tamaño. Con ello, apuntan a transformar la movilidad en un servicio administrado.

Para Vanda Souza, actualmente se vive un cambio cultural donde las empresas comienzan a priorizar acceso y uso por sobre propiedad. "La discusión ya no es solamente si comprar o no comprar, sino cuál es la forma más eficiente de acceder a un activo para seguir operando y creciendo", plantea.

Por ello, la industria proyecta un crecimiento sostenido durante este año. Honorato sostiene que la demanda seguirá impulsada por la necesidad de eficiencia y capacidad de adaptación. Sousa coincide y asegura que el modelo aún tiene amplio espacio para crecer en Chile, impulsado por incertidumbre económica, presión por eficiencia y aceleración de los ciclos de renovación tecnológica.

"La discusión ya no es solamente si comprar o no comprar, sino cuál es la forma más eficiente de acceder a un activo para seguir operando y creciendo", plantea Vanda Souza, de grenke Chile.

Cómo avanza el arriendo de vehículos particulares

El modelo de renting también está creciendo entre consumidores particulares, especialmente entre quienes buscan evitar créditos automotrices de largo plazo y mantener gastos más predecibles.

El CEO de Smartycar, Benjamín Salineros, explica que el aumento en el precio de los vehículos, los mayores costos de financiamiento, seguros y mantenciones, junto con tasas de interés más altas, están impulsando alternativas basadas en suscripción. "Hoy observamos que las personas ya no buscan ser 'dueñas'de un activo que se devalúa rápido, sino que buscan eficientizar su movilidad", detalla. Por ello, dice que los clientes valoran de este modelo el poder delegar los costos y trámites asociados a la propiedad.

Agrega que este servicio a largo plazo (de 12 a 48 meses), incluye mantenciones, seguros, permisos, revisión técnica y vehículo de reemplazo mediante una cuota fija mensual, además de una contratación digital y flexible que permite personalizar kilometraje y cobertura.