



Aunque el leasing automotriz lleva años presente en el mercado chileno, hoy este esquema de financiamiento flexible vive un giro hacia un modelo donde prima el uso por sobre la propiedad, consolidándose como una herramienta clave para la gestión de flotas.

En los últimos cinco años, el leasing en el mercado local ha mostrado un crecimiento sostenido con un aumento en el número de unidades financiadas cercano a 16%, "pasando de aproximadamente 91 mil unidades en 2021 a más de 106 mil en 2025", detalla el gerente general de la Asociación Chilena de Leasing (Achel), Julio Silva, para quien este crecimiento refleja una clara tendencia en las empresas hacia modelos más eficientes de gestión de activos. "El leasing permite renovar flotas y acceder a vehículos sin comprometer capital de trabajo, lo que lo ha convertido en una herramienta cada vez más utilizada para apoyar la operación y modernización de las empresas", acota.

Desde la perspectiva del mercado automotor, el secretario general de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), Diego Mendoza, afirma que el leasing

Impulsado por empresas que migran desde la compra directa hacia modelos más flexibles, el leasing automotriz se posiciona como un eje estratégico para la renovación de flotas y la adaptación a las nuevas exigencias tecnológicas. Vehículos comerciales livianos y pick-ups siguen siendo los más demandados.

POR ANDREA CAMPILAY

y las soluciones de arriendo "ya explican una fracción muy significativa de las compras corporativas de vehículos en Chile, especialmente en pick-ups, furgones y SUV de flota". Y aunque las estadísticas sectoriales no siempre distinguen el mecanismo de financiamiento, indica que estimaciones de la industria "muestran que cerca de la mitad de las grandes flotas empresariales utiliza hoy leasing operativo como método principal de acceso a vehículos, con tasas de adopción en torno al 45-50% entre compañías con flotas profesionalizadas".

Así, en un contexto de bajo crecimiento económico e inversión acotada, Mendoza plantea que las compañías han ido migrando progresivamente desde la compra

directa hacia modelos de uso sobre propiedad.

"Muchas organizaciones han dejado de ver el vehículo como un activo que necesariamente debe comprarse, y hoy lo conciben como un servicio clave en sus operaciones", coincide el gerente general de Gama Mobility, Francisco Urzúa. Esto, dice, responde principalmente a la necesidad de optimizar el uso del capital y mantener estructuras de costos más flexibles. "Las empresas buscan mantener flotas más modernas y eficientes, tanto desde el punto de vista operativo como en términos de seguridad y sostenibilidad", añade Urzúa. Asimismo, menciona que otro factor que incide en las preferencias por este modelo es el hecho de que la tecnología

automotriz está avanzando rápidamente, por lo que la renovación de flotas con mayor frecuencia permite incorporar vehículos más eficientes y con menores costos de operación.

Demanda y proyecciones del mercado

El gerente de leasing operativo en Salta Rent, Nicolás Salinas, asegura que en los últimos años han observado un crecimiento importante en la demanda de industrias ligadas a la logística y servicios, en un contexto marcado por el auge del e-commerce y la distribución de última milla. A ello, añade un mayor dinamismo en el sur del país, donde ha observado cómo el sector agrícola transita desde la compra directa de vehículos hacia soluciones de arriendo vía leasing operativo, apoyado por el crecimiento de las exportaciones y la necesidad de acompañar la expansión de sus operaciones.

"Muchas empresas han migrado de la compra al arriendo, principalmente por las ventajas y los beneficios que genera poder dedicarse a tu negocio y dejar que otros se preocupen de la movilidad", complementa Salinas.

Sectores como minería y comer-

cio concentran hoy los mayores volúmenes de contratos de leasing automotriz, expresa Silva, y destaca que el modelo se ha consolidado en ellos como una herramienta eficiente para gestionar flotas, permitiendo renovar vehículos con mayor frecuencia y mantener estándares operativos más altos.

En términos de flotas, "los vehículos comerciales livianos y pick-ups siguen siendo los más demandados, especialmente en sectores de servicios como telecomunicaciones, logística, energía, minería y construcción", puntualiza Urzúa.

Las alianzas entre compañías de leasing, bancos e importadores también están siendo clave para el desarrollo del segmento, dice Salinas, al facilitar financiamiento y asegurar disponibilidad de vehículos.

Mirando hacia el futuro, hay varias tendencias del mercado automotor que van a seguir impulsando el desarrollo del leasing, afirma Mendoza: la profesionalización de la gestión de flotas, el auge de la electromovilidad y el cambio en la composición de las flotas con el crecimiento del segmento SUV y el fuerte uso de camionetas para faenas y distribución urbana.