

TENDENCIA:

El modelo de suscripción mejora la calidad de vida de los conductores

Mediante el pago de una cuota mensual, las personas pueden acceder a un automóvil escogiendo el modelo que más les guste sin tener que preocuparse de los gastos asociados a mantenimiento, seguros y permiso de circulación, entre otros.

Una experiencia de usuario libre de ataduras y a costos accesibles es lo que ofrece el modelo de *renting* o suscripción de vehículos que poco a poco gana terreno en Chile. Este tipo de arrendamiento implica el pago de una cuota periódica por el derecho a usar un activo. Gracias a este servicio, el conductor puede olvidarse de todas las obligaciones asociadas a tener un auto propio y, en lugar de ello, elegir un vehículo que se acomode a lo que necesita a cambio de un monto fijo mensual.

“La cuota de *renting* normalmente incluye una serie de servicios adicionales como el mantenimiento, seguro, cambio de neumáticos en el caso de los vehículos, etc. Además, al final del contrato, el arrendatario no tiene la obligación de comprar el bien, sino que puede optar por devolverlo, cambiarlo o renovar el contrato”, explica José Luis Muñoz, docente de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad Andrés Bello (UNAB), sede Concepción.

Según el académico, este modelo de negocio puede ser beneficioso para las empresas que necesitan utilizar equipos o vehículos que pueden ser costosos, pero que no quieren o no pueden invertir en una compra. “En lugar de desembolsar una gran suma de dinero por adelantado, pueden hacer pagos más pequeños y predecibles a lo largo del tiempo”, señala.

Como fundador de una *startup*, Christian Rodiek, CEO de FirmaVirtual, cree que en la proliferación de modelos de negocio como este. De hecho, él mismo abandonó la idea de comprarse un auto. “Utilizar un vehículo sin tener que preocuparse del seguro, de la mantención y la patente es una liberación. No uso el auto tan frecuentemente como para justificar una compra. Al utilizar un automóvil de acuerdo a



DIGIMEDIA

“Utilizar un vehículo sin tener que preocuparse del seguro, de la mantención y la patente es una liberación. No uso el auto tan frecuentemente como para justificar una compra”, señala usuario.

mi necesidad cuido el bolsillo y, además, el medio ambiente”, afirma.

Por lo mismo, y mirando la experiencia en otros países, Rodiek, cree que —a largo plazo— cada vez menos personas preferirán tener un vehículo propio.

VENTAJAS DE UNA SUSCRIPCIÓN

Según el profesor de la UNAB José Luis Muñoz, algunos de los beneficios directos asociados a elegir el modelo de suscripción de vehículos son los siguientes:

- Sin gastos iniciales grandes. No

se necesita realizar un pago inicial significativo, como suele suceder al comprar un automóvil.

- Costos predecibles. Las cuotas mensuales del *renting* suelen ser fijas, lo que facilita la planificación financiera.

- Mantenimiento y servicios incluidos. La mayoría de los contratos de *renting* incluyen mantenimiento, reparaciones, seguro y permiso de circulación. Esto puede ahorrar tiempo y esfuerzo en la gestión de estos aspectos.

- Actualización de vehículos. Con el *renting* se puede cambiar el vehículo por uno más nuevo o más

adecuado a las necesidades cada pocos años, dependiendo del contrato.

- Sin preocupaciones por la reventa. No existe la preocupación por vender el automóvil cuando ya no se necesite; o bien, cuando se quiera cambiar a un modelo diferente, ya que simplemente se devuelve al final del contrato.

- Beneficios fiscales. Para las empresas, las cuotas de *renting* pueden ser deducibles de impuestos, ya que, a menudo, se consideran un gasto operativo.

- Reducción de la burocracia. Al rentar un automóvil, la empresa de *renting* se encarga del permiso de

circulación, el pago de impuestos, seguros, etc.

BENEFICIOS PARA PYMES

Actualmente, todas las personas buscan soluciones que les simplifiquen la vida y, especialmente, las que están detrás de un emprendimiento, pues deben lidiar con una serie de gastos y dificultades operativas. En este contexto, el contador auditor Cristián Montero, gerente general de Adactiva, explica que el *renting* le permite a las pymes destinar los recursos que exige la compra de un auto a otras cosas relacionadas con el negocio, como compra de maquinaria, por ejemplo.

“Además, al arrendar un automóvil no ocupan su capacidad financiera en los bancos (si no tienen el gran monto de dinero que se requiere para pagar por este activo al contado). Asimismo, evitan la depreciación y tienen más flexibilidad porque ante un desperfecto, la empresa les reemplaza el vehículo inmediatamente”, añade Cristián Montero.

Igualmente, el contador auditor afirma que el valor de la suscripción mensual se puede agregar como gasto de la empresa a la contabilidad, en caso de que se arriende un vehículo de trabajo.

En la misma línea, Abraham Lazo, gerente general del centro de negocios Lofwork, comparte la idea de evitar la inversión inicial significativa que implica la compra de automóviles, así como los costos continuos de mantenimiento y seguros. “Ese dinero de inversión puede ir a otras áreas clave del negocio, como el crecimiento, la contratación de personal o el marketing”, señala.

Finalmente, Lazo valora el acceso a vehículos más nuevos y eficientes en términos de consumo de combustible y tecnología.