



La suscripción de autos llegó para quedarse

Por Romina Cannoni Berd. / Fotos: Freepik. Aunque nuestro mercado está aún en números porcentuales muy lejos de países como España o Estados Unidos, aquellas personas (o pequeñas empresas) que optan por esta forma de tener un auto cero kilómetro crece año a año en Chile.

Lento pero seguro. Así parece ser el camino que ha tomado el renting o la suscripción de autos en el mercado chileno. Si bien es cierto que el arriendo de flotas de vehículos, sobre todo para trabajo -y que es comúnmente conocido como leasing operativo y existe hace más de medio siglo en nuestro país-, la suscripción automotriz (por su símil a lo que sucede con las plataformas digitales como Netflix, Amazon Prime, Disney+ o Spotify, entre otras) debutó a mediados de 2019 y desde entonces las empresas que ofrecen este tipo de servicio han ido creciendo y, con ello, la cantidad de usuarios que prefieren este sistema de movilidad frente a la posibilidad de adquirir un auto cero kilómetros.

Se estima que en la actualidad hay casi tres mil vehículos circulando en las calles chilenas gracias a esta modalidad, pero se calcula que solo este año la cifra podría haber llegado a entre mil y 1.500 arriendos... y se espera que siga aumentando año tras año.

Europa y Estados Unidos son los mercados más desarrollados con los renting a personas naturales con un gran nivel de madurez. Se calcula que de 100 autos que se venden en el Viejo Continente o en el país del norte, 20 a 25 lo hacen con este sistema. España es quizás uno de los mercados más desarrollados en renting, donde representa cerca del 30% del mercado automotriz, que es aproximadamente de 1 millón de autos por año. Dentro de este 30%, a su vez el 30% corresponde a personas naturales y autónomos. En Chile la cifra no al-

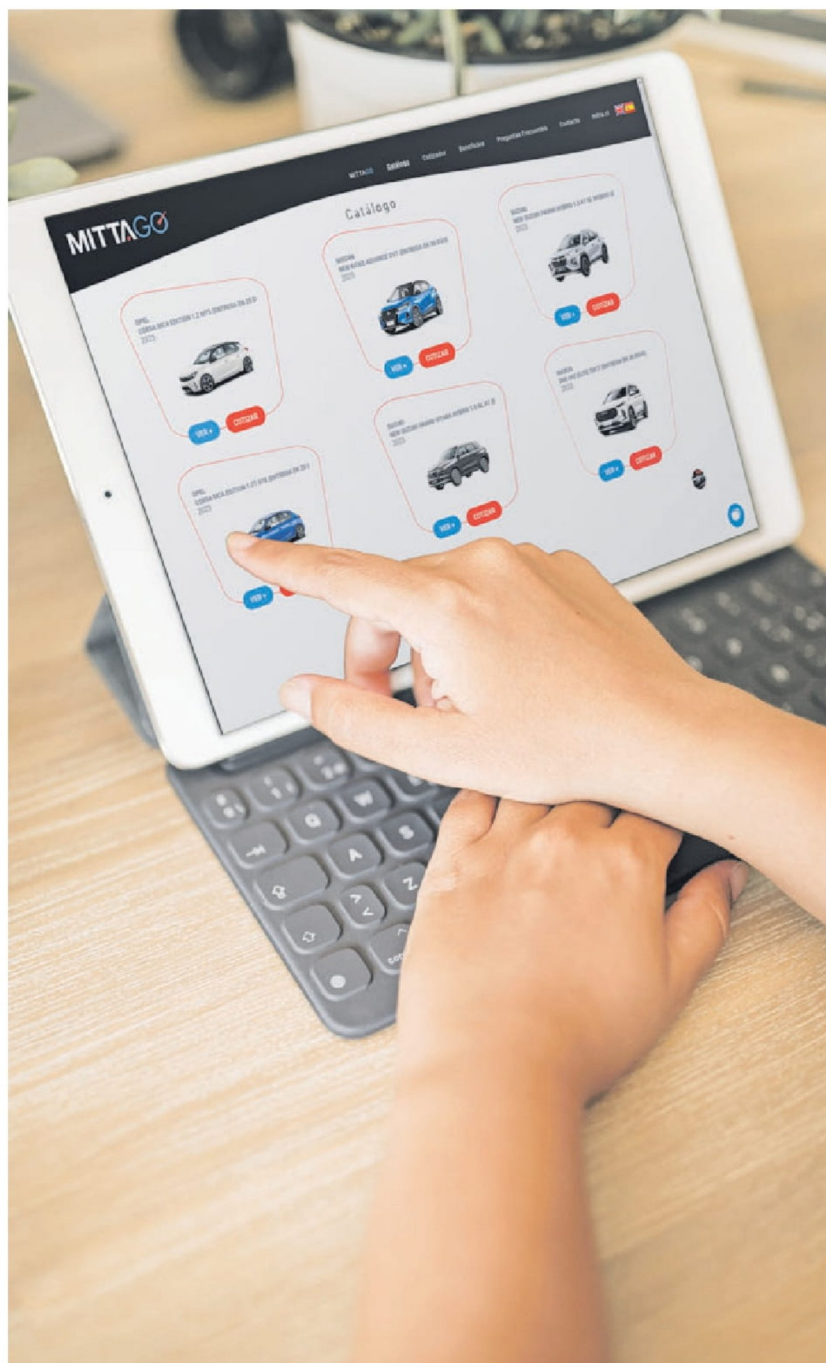
canza el 1%, lo que da margen para creer en el potencial que aún exista para que siga creciendo y penetrando así entre los usuarios.

"Efectivamente creemos que este modelo de negocio seguirá creciendo en Chile en los próximos años. Vemos que rápidamente las personas están entendiendo las ventajas de suscribirse a un auto y no comprarlo y esperamos que en los próximos años podamos llegar al 10% de penetración de mercado; en Chile en años normales estamos casi en 400.000 vehículos vendidos al año, por lo que esperaríamos que esto significara cerca de 40.000 vehículos colocados al año vía suscripciones", explica Gustavo del Pedregal, gerente de Desarrollo de MITTA, una de las firmas que ofrece este servicio y con una amplia oferta de productos.

Pero, ¿cómo funciona renting en Chile?

Si bien existen diversas plataformas y empresas que ofrecen este servicio en el país, en general todas funcionan de forma similar.

"Las personas que deciden tener un auto 0 kilómetros normalmente tienen las siguientes opciones, comprar al contado, tomar un crédito automotriz (en su banco o el que ofrece la marca de autos), o una compra inteligente, en cualquiera de estos casos además podría tener la posibilidad de entregar su auto usado en parte de pago. Esta persona tendrá un crédito financiero que lo amarrará seguramente a 3 años, y en ese periodo tendrá que ocuparse de Revisiones Técnicas, seguros, mantenimientos, reparaciones no programadas, los problemas que conllevan un



posible siniestro, y al final del tiempo ver qué hacer con el usado (y con la incertidumbre de no saber a qué precio lo venderá). Con el Renting se olvida de todo eso, paga una cuota mensual, elige el plazo que quiere utilizarlo, que va entre 1 y 3 años, y se olvida del resto, solo disfrutar", señala Pedregal.

Respecto a si es más caro que el resto de las opciones para poder tener un auto nuevo, el ejecutivo de MITTA explica que "al considerar todos los gastos adicionales en que se incurre al tener auto propio y teniendo en cuenta que siempre tendrá la

posibilidad al terminar el periodo de arriendo de, renovar por otro periodo, cambiar de auto, o incluso comprar el auto que usa a un precio preferencial, este sistema es más barato que cualquier otro sistema de financiamiento".

Si bien el servicio está pensado más para personas naturales, las empresas también son potenciales clientes, por ejemplo cuando entregan un vehículo como beneficio a sus ejecutivos y no quieren comprarlo o, en el caso de pequeñas empresas, es una forma de arrendar sus primeras camionetas o furgones sin tener que

usar el sistema financiero, así no tienen que copar su capacidad crediticia en un vehículo y lo pueden destinar al core de su negocio.

Con la oferta que ya existe en el mercado de empresas que entregan este servicio, siempre se recomienda evaluar y comparar. En el caso de MITTA GO, es una de las empresas de arriendo de vehículos más grandes de Chile, con casi 28.000 vehículos. "Tenemos más de 65 años de experiencia y eso es un respaldo para nuestros clientes. Además, tenemos presencia en las principales ciudades del país".