



Leasing Operativo, un gran aliado para la logística y el transporte

El leasing o arrendamiento financiero es una opción que puede ser ventajosa para empresas de transporte y logísticas, ya que ofrece flexibilidad y permite actualizar la flota sin grandes desembolsos.

Para entender en qué consiste el Leasing Operativo para vehículos / flotas, hay que entender bien que significa este concepto. El Leasing Operativo es un sistema de arrendamiento de un activo fijo, con opción de compra. Es una gran herramienta financiera que permite operar un activo fijo costoso (máquina, vehículo), por períodos cortos y a un precio razonable, sin tener que adquirir necesariamente el activo. “Este modelo de negocios es muy útil y atractivo, especialmente cuando hay incertidumbre respecto al uso o tiempo que se

requerirá usar dicha máquina o vehículo”, destaca Luis Aburto, Académico Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez.

De esta forma el Leasing Operativo, es un contrato de arriendo con opción de compra para vehículos o flotas de reparto. Esto permite a empresas agregar de manera económica capacidades logísticas a su negocio para el despacho y distribución de sus productos.

Un Leasing Operativo entonces permite a través de una cuota mensual, arrendar con opción de compra una flota de

vehículos, entregando flexibilidad a una empresa para ajustar su flota en función de su demanda. Es así como el operador se encarga de costos directos e indirectos de la flota (seguros, mantenciones, revisiones técnicas, gastos de administración), generando ahorros para la operación del negocio.

Ventajas

Según el académico, principalmente hay dos grandes ventajas. La primera son importantes ahorros de costos directos e indirectos de flota. Es decir, no se incurre



Ventajas del Leasing Operativo

- **Acondicionamiento permanente:** Las empresas que contratan servicios de leasing pueden adecuarse más rápidamente a las innovaciones tecnológicas que imponen los mercados, sin destinar tiempo a vender maquinaria antigua ni exponerse a la obsolescencia de los equipos.
- **Disminución de impuestos:** Al considerarse la cuota del leasing como un arriendo, la empresa tiene la posibilidad de rebajar sus impuestos. Además, no existe contabilización en el balance corporativo, hecho que mejora los indicadores financieros de deuda.
- **Core Business:** Permite externalizar áreas que no forman parte del negocio principal, lo que permite el máximo desarrollo y crecimiento del giro principal de la empresa, sin tener que financiar con recursos propios la adquisición de bienes y maquinarias. Esto aumenta los volúmenes de producción y los niveles de eficiencia.

en grandes inversiones, sino que el gasto va en función de las necesidades actuales de la empresa/cliente. Por otro lado, no se asumen costos de administración de la flota, así como de mantenimientos, renovaciones técnicas entre otros. La segunda gran ventaja es que permite flexibilidad operacional a cambios en demanda. “A través del Leasing, las empresas pueden reaccionar rápidamente a los aumentos de demanda incrementan-

do la flota de modo de no perjudicar el nivel de servicio a los clientes. Por otro lado, ante bajas de demanda se puede reducir la flota y evitar activos inmovilizados ahorrando costos operativos y financieros para la compañía”, agrega Aburto.

Leasing & Logística

¿Por qué es importante tener a disposición una flota de vehículos para las em-

presas de logística?, ante esta pregunta, Aburto responde que “Hoy en día, tener una buena capacidad logística y de despacho permite a las empresas competir y entregar un mejor nivel de servicio a sus clientes. De esta forma, la logística se transforma en un elemento esencial para competir. Por lo anterior usar métodos de financiamiento eficiente como son el Leasing Operativo, permite tener una capacidad flexible a la demanda y de manera económica”.

Servicios de valor agregado

Dependiendo del contrato y del operador, hay servicios de Leasing Operativo que corren con costos de mantenimiento y reparación de los vehículos, así como seguros de accidente entre otros. Además, entrega servicios de asistencia en ruta, gastos administrativos, revisión técnica, vehículos de reemplazo ante fallas, etc.

De esta forma, manejar una flota propia tiene varios costos que al funcionar con Leasing Operativo se resuelven de manera más rápida y conveniente. Por último, hay empresas de leasing que entregan recomendaciones a sus clientes en función de la demanda observada de viajes de la flota, recomendando ajustes para reducir o aumentarla. En este ámbito usan herramientas de analítica avanzada y modelamiento predictivo para estimación de demanda y análisis de escenarios en calidad de servicio y tiempos de respuesta, según sea la flota contratada.

¿Cómo elegir un servicio de Leasing?

Es muy importante comparar las distintas alternativas en términos de costos, pero también respecto de los servicios adicionales que ofrecen. Es relevante saber qué tan rápido el proveedor puede responder ante requerimientos de aumentos a la disponibilidad de flota, de modo poder ajustar la capacidad rápidamente a la demanda, y así gestionar de manera correcta el nivel de servicio entregado a los clientes. /NG