

DF

DIARIO FINANCIERO®

SUPLEMENTO

SANTIAGO DE CHILE
JUEVES 15 DE DICIEMBRE DE 2022

RENTING Y CARSHARE

POR QUÉ EL RENTING PODRÍA CAMBIAR EL MERCADO AUTOMOTOR



Un servicio de arriendo de auto a largo plazo, que entrega todos los beneficios de usar un vehículo cero kilómetro a través de una cuota mensual. Así funciona el modelo del renting, un segmento que está tomando impulso y en el que hoy participan más de 10 empresas, demostrando que la tendencia va al alza.

Según explica Benjamín Salineros, gerente comercial de Smartycar y Salfa Rent, los usuarios de autos en Chile aún están en etapa de conocimiento, educación y adopción de nuevas formas de moverse, por lo que cree que esta industria duplicará los usuarios en el corto plazo. "Estimamos que llegará a estar en torno al 10% del mercado automotor de vehículos

Acceder a un vehículo cero kilómetro por un período de meses o años, con patente, seguro, mantenciones y sin pagar un pie como ocurre al comprar, es parte de la propuesta que entrega este modelo que ya se posiciona como una tendencia en el país.

nuevos, una proyección en base a evidencia comparada con España, donde el servicio ya alcanza sobre el 25% de los vehículos que se venden mensualmente", dice.

Coincide Osvaldo López, gerente general de Carflex, quien dice que el renting en Chile aún es un servicio incipiente, que se encuentra en pleno desarrollo y aumentando su tasa de penetración día a día, en donde "los chilenos se dan cuenta de que suscribirse a un auto es mucho más atractivo y conveniente que una compra

Según Benjamín Salineros, de Smartycar y Salfa Rent, los usuarios de autos en Chile están en etapa de conocimiento, educación y adopción de nuevas formas de moverse.

tradicional".

En la misma línea, Felipe Silva, head of Mobility en Kinto y Toyota Chile, considera que el renting es una tendencia que cada día suma más adeptos, ya que van entendiendo sus beneficios y ven al auto como una solución de movilidad. "A mediano plazo, proyectamos un crecimiento constante que se consolidará a largo plazo con la inclusión de nuevas tecnologías en la industria", agrega.

Respecto a las características del modelo de renting, una de ellas es que se puede configurar el plan de suscripción según el tiempo de permanencia del auto, deducible del seguro y kilometraje que se recorre anualmente, pagando de esta forma por el uso del vehículo. "Con la contratación,

accedes a todos los servicios que requieres cuando tienes un auto (patente, mantenciones, asistencia en ruta, seguros, entre otros) a excepción del combustible y el TAG. Y, posteriormente, cuando tienes que cambiarlo, solo eliges otro vehículo", acota Salineros.

¿Cuáles son sus ventajas?

Vivir dos años en pandemia generó incertidumbre hacia el futuro, tanto por los confinamientos como por la situación social y económica del país. Esto provocó que las personas se volvieran más flexibles a la hora de planear su futuro, pero más exigentes en términos económicos.

"Dada la incertidumbre económica que hoy vivimos, el renting es claramente una alternativa mucho más barata

Suscríbete a **GetCar**, la forma inteligente de tener un auto.

GetCar
TATTERSALL

Incluye:

- Cuota mensual en pesos
- Permiso de circulación
- Patente
- Revisión Técnica
- Mantenciones
- Seguros
- Auto de reemplazo



getcar.cl - suscripciones@getcar.cl



Las diferencias con el rent a car

Optar por un contrato de renting es “la misma sensación de tener un auto propio”, dice Felipe Silva, head of Mobility en Kinto y Toyota Chile, añadiendo que la única gran diferencia es que se reduce

la inversión inicial de la compra y todos los gastos asociados a la propiedad de un auto.

Pero, ¿cuál es la gran diferencia entonces con los tradicionales rent a car? Básicamente, los plazos y el uso. El rent a car está pensado para períodos esporádicos y cortos, mientras que el renting está ideado para varios meses o, incluso, años de uso.

“El renting apunta a ser una nueva opción de acceso a un vehículo tal como si fuese propio, lo que se diferencia del rent a car, el cual busca permitir el acceso a un auto que usualmente es compartido con otras personas”, recalca Nicolás Mayne-Nicholls, fundador de Connect Car.

que la compra tradicional, en donde no se incurre en grandes desembolsos por comprar”, opina Osvaldo López, de Carflex.

Y es que este modelo se amolda a las necesidades de cada persona y a las nuevas costumbres, dice Erick Merino, subgerente de Renting en Tripp. “Si la familia crece, por ejemplo, se puede evaluar cambiar el vehículo. O si

se necesita uno más pequeño y económico, también podría ser una opción”, ejemplifica.

Por otro lado, es un modelo que resulta ser más conveniente al final del período de contratación o plazo que los conocidos créditos automotrices y compras inteligentes. “Esto se refleja en el costo total de tener un auto, el cual no solo considera el valor de compra de un vehículo”, opina Nicolás Mayne-Nicholls, fundador de Connect Car.

Para Felipe Silva, de Kinto y Toyota Chile, este modelo está pensado para el público que no quiere comprar o gastar una gran cantidad de dinero en un automóvil, pero sí necesitan o quieren tener uno disponible para usarlo diariamente. “Los interesados solo deben contar con una renta acorde al modelo escogido”, subraya.

Público al que apunta

Los expertos coinciden en que el renting responde a las necesidades de diferentes segmentos. Sin embargo, Nicolás Mayne-Nicholls, de Connect Car, observa que los perfiles responden a dos grandes características: “Son personas que no quieren hacer un gran gasto inicial para el acceso

a movilizarse, pagando un pie de un crédito o el total del vehículo y, además, buscan la comodidad de tener un auto sin tener que preocuparse por los trámites asociados”, explica, añadiendo que en el último tiempo también las familias han valorado el modelo de suscripción como una alternativa para acceder a un segundo vehículo en el hogar cuando se agranda la familia.

Por su parte, Elías Jacob, gerente general de Automotora Miguel Jacob Helo, dice que el renting está enfocado a particulares, porque a diferencia del leasing operativo, que está orientado a empresas, “en este formato los interesados seleccionan el auto que es de su preferencia y posterior a eso se efectúa una evaluación. El proceso es sencillo y rápido”. Muchas veces, incluso, funciona online.

En lo concreto, Benjamín Salineros, de Smartycar y Salva Rent, explica que las condiciones que se les piden a las personas para optar al renting son presentar una situación financiera favorable, ser mayor de 21 años, tener licencia de conducir al día y “que el valor mensual de la suscripción no represente más del 20% de los ingresos del interesado”.

PUBLIRREPORTAJE

CARFLEX:

El primer y único Renting Flexible de Chile, brindando soluciones de movilidad para personas y empresas

Con una importante presencia desde Santiago hasta Puerto Montt, Carflex nace en el año 2018 de la mano del grupo automotriz Americar, implementando un innovador modelo de negocios que le permite entregar a sus clientes soluciones personalizadas para todas las necesidades de movilidad, respaldadas además con el mejor servicio.

“Apostamos a entregar soluciones de movilidad flexibles a nuestros clientes, en donde ellos puedan configurar su plan de arriendo en cuanto a plazo, kilometraje de recorrido anual y el deducible asociado al seguro”, afirma Osvaldo López, gerente general de Carflex, el primer y único Renting Flexible de Chile.

Carflex cuenta con tres grandes líneas de negocio: Renting (arriendo para personas y empresas de mediano y largo plazo, desde 6 hasta 36

meses); Leasing Operativo (arriendo para empresas a largo plazo, sobre 6 y hasta 48 meses); y Rent a Car (arriendo de corto plazo para personas y empresas, días, semanas y meses), con un servicio flexible, de calidad, innovador y orientado al cliente.

En ese marco, su producto Renting Flexible entrega un servicio integral flexible con una solución de movilidad para personas y empresas; en este último caso, Carflex ha sumado su nuevo producto Renting Empresas, “pensado para pymes y nuevas empresas que requieren flotas menores, incluso si requieren solo una unidad. Con este servicio nuestros clientes pueden suscribirse a un auto con todos sus beneficios, pagando una cuota mensual, encargándose solo del TAG y combustible”, agrega el ejecutivo.

En Carflex los mueve entregar un servicio personalizado, donde un asesor experto guía a cada uno de sus clientes durante todo el proceso, desde la cotización hasta la entrega del vehículo. Sumado a eso, a comienzos del año 2020 y a raíz de la pandemia, implementó un canal de venta totalmente online para resguardar la salud de sus clientes y colaborado-

res, habilitando plataformas de firma de documentos y pagos 100% digitales.

Osvaldo López resume: “Nuestros principales pilares de servicio y que nos diferencian del resto de los players de la industria son: Productos flexibles, foco en el servicio al cliente y una atención personalizada, lo cual posibilita ofrecer soluciones a la medida de las empresas que nos contratan. Asimismo, el hecho de ser parte de Americar, uno de los grupos automotrices más grandes de la región, nos entrega un importante respaldo, acceso a economías de escala y marcas con entrega inmediata”.



Osvaldo López, gerente general de Carflex.



Oferta integral

Al año 2022, la flota total de Carflex asciende a 1.800 vehículos en sus 3 líneas de negocios, con unidades en todos los segmentos: citycar, sedan, SUV, pickup y furgones.

La empresa arrienda vehículos de distintas categorías y modelos: Vehículos Comerciales (furgones, camionetas pickup); Vehículos para Personas (hatchbacks, sedan, SUV, pickup).

Carflex trabaja con todas las marcas más importantes del mercado, las cuales representa a través del grupo Americar, adaptándose 100% a las necesidades del cliente tanto en el tipo de flota como en los plazos de arriendo.

<https://www.carflex.cl>

PUBLIRREPORTAJE

SMARTYCAR:

La plataforma líder en Chile que invita a movilizarse a una vida más simple



Equipo Smartycar

En 2019, Salfa creó Smartycar, el primer servicio de autos por suscripción -tipo Netflix- que le permite al usuario tener acceso a un vehículo con todo incluido a través de una App, con una cuota mensual. Hoy cuenta con más de 1.000 clientes a lo largo del país.

“Se trata de una experiencia simple, conveniente y 100% digital que permite acceder a un vehículo y recibirlo en pocos días pagando una cuota mensual que incluye mantenencias, seguros, auto de reemplazo, permisos de circulación y más. Los clientes de Smartycar optan por un servicio hecho a

la medida, dado que configuran su suscripción según el uso del vehículo y, al mismo tiempo, les permite predictibilidad financiera al evitar gastos inesperados propios de tener un auto. Además, tienen la seguridad de una respuesta inmediata ante cualquier inconveniente”, destaca Benjamín Salineros, CEO de Smartycar.

Eléctricos, híbridos, nuevos y seminuevos

El servicio cuenta con una amplia oferta de vehículos que se divide en las líneas Smarty (los clásicos), Black (alta gama), Eco

(eléctricos e híbridos) y, recientemente, los Seminuevos.

Esta nueva incorporación al catálogo corresponde a los autos de los clientes que van renovando su suscripción por un vehículo nuevo y, por lo tanto, existe una garantía de calidad y confiabilidad a diferencia de la compra de un auto usado. “Nuestros vehículos tendrán máximo 2 años de antigüedad y menos de 30.000 kms de uso. Esperamos que la suscripción de seminuevos represente un 20% del total de nuestros clientes y el próximo año lograr sobre las 300 unidades”,

proyecta Salineros.

Siguiendo con su línea innovadora, Smartycar Eco incorporó el vehículo 100% eléctrico Maple 30x y el Suzuki Swift híbrido, “como una manera de ser parte del crecimiento de la movilidad eléctrica y acercarla a las personas”, afirma el CEO de Smartycar.

Smartycar lanzó su campaña de Navidad. Desde el 01 al 23 de diciembre, todos quienes arrienden cualquier vehículo por suscripción tendrán de regalo un mes gratis para disfrutar de los beneficios de este sistema de movilidad

EN SMARTYCAR TRANSFORMAMOS LA EXPERIENCIA DE TENER UN AUTO

MOVILÍZATE A UNA VIDA MÁS SIMPLE
Y SIN TANTAS VUELTAS

- NO PAGAS PIE
- MANTENCIONES INCLUIDAS
- PERMISO DE CIRCULACIÓN
- TODO 100% ONLINE
- SEGUROS A TODO EVENTO



SUSCRÍBETE EN SMARTYCAR.CL
¡ES SIMPLE, ÁGIL E INNOVADOR!

 **smartycar**
BY SALFA

A pesar de que comúnmente el renting es un modelo dirigido a personas naturales, la flexibilidad en sus plazos y beneficios a nivel de costos ha llevado a que las empresas evalúen esta nueva forma de equipamiento de flotas. Sin embargo, no es un servicio efectivo para todos los rubros.

POR ANDREA CAMPILAY

El renting y el leasing operativo son soluciones de movilidad para quienes requieren servicios continuos de transporte. La principal diferencia entre ambos modelos es que el primero está comúnmente enfocado en el arriendo de autos para personas naturales y el segundo permite acceder tanto a bienes muebles como inmuebles, es decir, adquirir vehículos, maquinaria de construcción, oficinas, entre otros.

Sin embargo, la flexibilidad del renting ha hecho de este servicio una oportunidad interesante para las empresas que necesitan entregar movilidad a sus colaboradores. A diferencia del leasing, donde los plazos de

RENTING O LEASING: ¿QUÉ CONVIENE MÁS A LAS EMPRESAS?



arriendo son generalmente sobre los 24 meses e incluyen flotas equipadas en función de las necesidades de cada empresa, el renting permite a las firmas acceder a todos los beneficios de un auto estándar pagando una cuota mensual. "La principal ventaja es poder acceder a

los vehículos de una forma más rápida y expedita, al no tratarse de créditos y grandes flotas. De esta forma se puede cubrir la necesidad puntual de movilidad específica de la empresa", asegura Osvaldo López, gerente general de Carflex.

Pero no solo eso hace del

renting un modelo conveniente. También ayuda a mejorar la rentabilidad del negocio y a reducir los gastos derivados del uso de una flota de vehículos. "Este servicio incluye mantenimientos preventivos y correctivos, documentación, permisos, seguros y vehículos de reem-

plazo. (...) Hoy todos buscamos ganar tiempo, comodidad y evitar compromisos mayores, y el renting justamente entrega esa flexibilidad", confirma Erick Merino, subgerente de Renting Tripp. Asimismo, dice que facilita la gestión administrativa, ya que se puede incluir el arriendo y los adicionales que el auto requiera en una sola factura.

Los inconvenientes asociados al modelo de renting también existen. Por ejemplo, el hecho de que el vehículo nunca es realmente propiedad de la empresa, y en caso de que se quiera terminar antes el contrato se debe pagar una penalización por el tiempo restante. Y lo que más preocupa a los clientes: el kilometraje anual limitado que deben pagar extra si se excede.

De igual manera, al ser un servicio con condiciones estándar, no es efectivo para todas las áreas: "Generalmente, los rubros en los cuales se requieren flotas con equipamiento demasiado específico pueden quedar fuera del renting para empresas, y es ahí cuando el leasing operativo cobra relevancia, dado que es una venta mucho más personalizada y hecha a la medida de las necesidades de cada cliente", comenta López sobre las proyecciones del uso de este modelo en las empresas nacionales.

PUBLIRREPORTAJE

CONNECT CAR:

Soluciones flexibles e innovadoras para conectar a las personas con la movilidad del futuro

"Tener un auto nunca fue tan fácil y conveniente". Esta frase refleja fielmente el valor de connect car para sus clientes, gracias a una innovadora propuesta con un formato de suscripción de 3 a 24 meses simple y 100% online, que incluye permiso de circulación, mantenciones, seguro y revisión técnica en la cuota mensual. Y con ello, dejando atrás los obstáculos de tener y manejar un auto de la forma tradicional.

De la mano de connect car, tener un auto nunca fue tan fácil y conveniente. "En primer lugar, por la simplicidad en el proceso de contratación en solo 4 pasos: basta con ingresar a www.connectcar.cl, seleccionar un auto, elegir un plazo de suscripción, completar la solicitud y coordinar la recepción del auto en menos de una semana. Y por otro lado, la conveniencia, dado que al comparar connect car con otras opciones como la compra inteligente y el crédito automotriz, resulta ser menor el gasto total considerando todos los costos en que se debe incurrir", afirma Sebastián López Moyano, Marketing & Growth Lead de connect car, empresa que además permite que un cliente no deba realizar un gasto inicial grande como lo es el pie del crédito para poder financiar el auto.

Liberando a sus clientes de toda la burocracia que implica adquirir y hacerse cargo de un auto, connect car les entrega una amplia batería de beneficios, como lavados mensuales gratuitos en Lavamax, asistencia en ruta, vehículos de reemplazo en caso de ser necesario e incluso acumulación de puntos Full Copec para acceder a descuentos en combustible.

La oferta de connect car es variada y se actualiza mensualmente, hoy teniendo disponibles 14 modelos de distintas marcas: desde city



Connect Car brinda una nueva experiencia en movilidad para las personas.

cars, sedán, SUV y camionetas pick-up. En ese contexto, la empresa está yendo un paso más allá con la incorporación de vehículos eléctricos (EV) a su flota, reflejando así su compromiso con el impulso de la electromovilidad, tendencia que ha ido avanzando en el mercado chileno, esperándose que el 30% del parque automotriz

sea eléctrico de aquí al 2040. "A pesar de que sigue siendo un mercado en pleno desarrollo, en connect car existe la convicción que la electromovilidad es el futuro y por eso se está trabajando en incorporar una mayor cantidad de modelos eléctricos a la flota. Además, todos los suscritos a connect car tienen la posibilidad de tener 1 semana de test drive de un vehículo eléctrico, para que tengan un acercamiento a la experiencia de esta nueva tendencia de movilidad sustentable", agrega el ejecutivo.

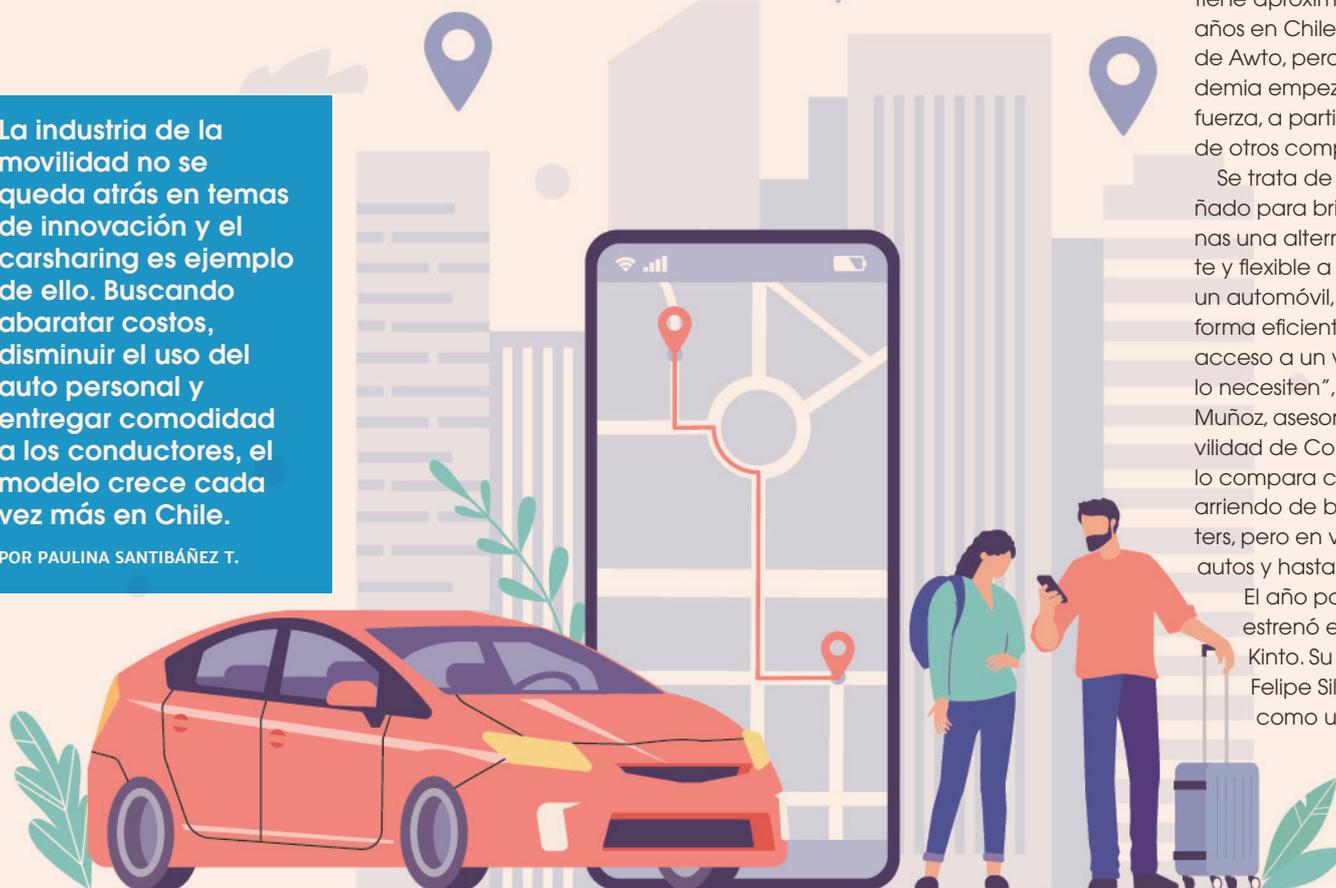
A la altura de los desafíos actuales, el equipo connect car está diseñado para cubrir los elementos del servicio que hoy son claves para asegurar una buena experiencia de clientes. Sebastián López Moyano profundiza: "Formamos un equipo joven y dinámico: con líderes de desarrollo digital, UX, Marketing & Growth, junto a la constante asesoría de expertos de movilidad y líderes de negocio con experiencia en startups, consultoría, diseño de nuevos modelos de servicio e innovación. Se ha logrado converger en un equipo que mezcla lo mejor de las distintas áreas del negocio, enfocados en entregar un servicio de excelencia e innovador".

<https://connectcar.cl>

CARSHARING: CÓMO AVANZA EL MODELO DE MOVILIDAD COMPARTIDA

La industria de la movilidad no se queda atrás en temas de innovación y el carsharing es ejemplo de ello. Buscando abaratar costos, disminuir el uso del auto personal y entregar comodidad a los conductores, el modelo crece cada vez más en Chile.

POR PAULINA SANTIBÁÑEZ T.



Entregar un servicio de movilidad que permita que las personas arrienden autos en apps u otros medios, por cortos períodos e incluso por horas. Esa es la premisa principal del carsharing, un modelo que tiene aproximadamente siete años en Chile con la llegada de Awto, pero que tras la pandemia empezó a crecer con fuerza, a partir de la entrada de otros competidores.

Se trata de un sistema "diseñado para brindar a las personas una alternativa conveniente y flexible a la compra de un automóvil, y puede ser una forma eficiente de brindarles acceso a un vehículo cuando lo necesiten", dice Cristóbal Muñoz, asesor experto en movilidad de Connect, mientras lo compara con el modelo de arriendo de bicicletas o scooters, pero en varios modelos de autos y hasta camiones.

El año pasado Toyota estrenó en Chile su app Kinto. Su head of Mobility, Felipe Silva, lo describe como una estrategia

frente a la reducción de la necesidad de moverse de las personas, ante el auge

del teletrabajo o contratos híbridos. "Tener un automóvil en el estacionamiento pierde sentido dados los costos asociados", dice.

Hoy en Chile, el carsharing se ha expandido en diversas áreas: existen aplicaciones que ofrecen la posibilidad de que una persona arriende su auto particular a otras personas, así como optar a los servicios de una flota de vehículos propios de una empresa por diversos períodos de tiempo, lo que ha facilitado propuestas on demand y delivery y ha dado paso a que en el momento en que una persona necesite un auto, pueda arrendarlo y llevarlo a domicilio. Justo "como pedir una pizza", dice Claudio Risco, CEO de JIDO, otra de las opciones que están en el mercado local.

A juicio de Silva, este modelo de negocio va ganando adeptos diariamente y en el país y su consolidación seguirá avanzando de la mano con la generación de mayores economías de escala y mayor demanda.

Para Risco, el modelo seguirá creciendo en conjunto con la masificación de los demás servicios compartidos, "como lo ha sido con Uber en la industria de los taxis", ejemplifica.

A FULL
con tripp

tripp

te regalamos una

GIFT CARD

por \$80.000

en combustible al contratar tu tripp

Cuota Mensual

Sólo Maneja

Todo Incluido

Lo Bueno de un Auto, sin lo Malo de un Auto.

Revisa nuestro catálogo en tripp.cl

LA RUTA HACIA UNA MOVILIDAD SOSTENIBLE

Autos, scooters y bicicletas que funcionan en base a electricidad, son algunos de los nuevos medios de transporte adoptados por los chilenos en el afán de encontrar formas sustentables de movilizarse en medio de la emergencia marcada por el cambio climático. Una tendencia que se ha replicado en otros países de la región y que mantiene un impacto positivo en la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero producidos por el transporte tradicional.

“Esto tiene un impacto positivo pero muy marginal en el caso de los automóviles eléctricos, pues mientras no tengamos una matriz energética completamente limpia, la reducción de emisiones para ese modo es muy pequeña. A lo anterior se suma la huella de carbono asociada a su fabricación, que es muy alta. Scooters y bicicletas con pedaleo eléctrico asistido tienen un impacto mu-

El auge de la electromovilidad en Latinoamérica ha ayudado en la lucha contra las emisiones de carbono. Pero los expertos aseguran que este tipo de movilización es solo una de las aristas para tener ciudades más limpias y sostenibles.

POR ANDREA CAMPILLAY

chísimo más grande en cuanto a reducción de emisiones, a un costo mucho menor”, indica Ricardo Hurtubia, académico de la Facultad de Ingeniería y Transporte de la Universidad Católica, quien agrega que para lograr ciudades sostenibles, es clave avanzar hacia modelos de urbes compactas con políticas públicas que incentiven el uso de modos sostenibles y transfieran los

costos sociales por el uso del auto (eléctrico o no) a sus usuarios.

Para Pablo Maturana, CEO de Evsy -empresa dedicada a reducir las esperas de carga de los autos eléctricos-, uno de los principales desafíos es aumentar los beneficios frente a la adopción de la electromovilidad, e igualmente aumentar las restricciones para vehículos a combustible fósil.

Según la Estrategia Nacional

de Movilidad Sostenible, este concepto es entendido como las acciones que permiten a los individuos satisfacer sus necesidades de desplazamiento e integración urbana haciendo uso de un medio de locomoción de bajo costo social, ambiental y energético, sin comprometer el bienestar de las generaciones futuras.

En ese sentido, a la falta de mecanismos para transferir los costos sociales, se suma el incremento en la accesibilidad a áreas periféricas, lo que genera un mayor desarrollo urbano que se traduce en la necesidad de hacer viajes más largos. Un escenario donde

el auto se vuelve una solución y donde podrían cobrar relevancia modelos más eficientes como el carsharing o la posibilidad de utilizar autos nuevos y en mejores condiciones de mantención que ofrece el renting.

Sin embargo, para avanzar a una ciudad más limpia es clave que el transporte público sea una alternativa viable y atractiva para las personas en cuanto a sus niveles de servicio. Un cambio de paradigma, dice Hurtubia, que muestre a los ciudadanos que una ciudad que prioriza diversos medios de transporte no solo es más sostenible, sino más eficiente.

SIXT renting

EMPRESA MUNDIAL DE MOVILIDAD
CON PRESENCIA EN MÁS DE 120 PAÍSES

CHERY

TU 0 KM SIN CRÉDITO SIN PIE

Chery Tiggo 7 PRO GLX CVT
Planes a tu medida desde

\$479.000 /por mes

¡ESCANEA EL CÓDIGO!
Descubre y cotiza
tu nueva SUV 0 KM.



GETCAR TATTERSALL:

Servicios de Renting para ser el Gestor de movilidad para personas y empresas a lo largo de todo Chile

GetCar es una marca operada por Compañía de Leasing Tattersall, perteneciente a un holding con más de 100 años de trayectoria en nuestro país, y que hoy se define como un gestor de movilidad para personas y empresas, a través de sus soluciones de Leasing Operativo, Rent a Car (ambas operadas bajo la marca Europcar), como también de innovadoras soluciones para movilidad, entre ellas, Renting y Car Sharing.

Particularmente en el caso de Renting, GetCar ofrece una suscripción a un automóvil 0 km, orientada principalmente a personas, aunque también es una buena solución para empresas con flotas menores a 5 automóviles. Dicha suscripción se basa en diferentes planes según kilometraje contratado, plazo y otros atributos, donde el cliente elige una marca y modelo en el catálogo online, aunque también puede solicitar una cotización por un vehículo que no esté en el catálogo. “Esta solución de movilidad tiene por objetivo que el cliente solo se preocupe del combustible y consumo de TAG, puesto que en GetCar se hacen cargo de las mantenciones, seguros, inscripción, permiso de circulación, revisiones técnicas, asistencia en ruta, y algo muy importante, automóvil de reemplazo en caso de mantenciones y siniestros”, señala Patricio Brinck, gerente general de Compañía de Leasing Tattersall, quien asimismo destaca los principales atributos diferenciales de renting GetCar Tattersall: “Contamos con tarifa mensual fija en pesos, lo cual permite a nuestros clientes una proyección anual de sus gastos; también, al disponer de una flota para pymes”.

En ese marco, precisamente al enfocarse tanto en personas como en empresas pequeñas, GetCar Tattersall cuenta con vehículos de categorías Hatchback, Sedán, SUV, Camionetas y Comerciales, “y en caso de que el cliente no encuentre el modelo de su preferencia, podemos buscar el modelo requerido y cotizarlo especialmente para entregarlo en suscripción, con el objetivo de ofrecer una solución acorde a sus necesidades particulares”, prosigue el ejecutivo.

GetCar es una marca de Compañía de Leasing Tattersall, por lo que cuenta con todo su respaldo y experiencia de 30 años. Además, su amplia red de sucursales y talleres a lo largo del país, le permiten brindar el servicio a sus clientes en todas las regiones, desde Arica a Punta Arenas. Patricio Brinck suma otro atributo, esencial en estos tiempos: “Adicionalmente, tenemos un call center de asistencia 24/7, y de forma virtual un chatbot en el sitio web para

Getcar cuenta con todo el respaldo y confianza que Grupo Tattersall ha desarrollado durante más de 100 años en Chile.



Patricio Brinck, gerente general de Compañía de Leasing Tattersall.

atender consultas y solicitudes de nuestros clientes o de personas interesadas en conocer el producto. También, nos encontramos desarrollando plataformas virtuales que facilitarán la suscripción online y la comunicación en tiempo real con nuestros clientes”.

Con el respaldo y confianza que el grupo Tattersall ha desarrollado en Chile por más de 100 años, GetCar es una compañía con un equipo humano de primer nivel, integrado por personas comprometidas con sus clientes y

con el servicio, y con una relación cara a cara permanente.

Patricio Brinck complementa: “Uno de los principales objetivos de GetCar es ser cercanos con nuestros clientes, por lo cual el equipo humano es vital para el desarrollo del negocio. Nuestros colaboradores están capacitados y comprometidos con brindar un servicio personalizado al cliente, tanto en proceso de venta como en postventa”.

Otras soluciones para una oferta integral de movilidad

Además de los productos históricos o tradicionales de Grupo Tattersall -como el Leasing Operativo y el Rent a Car, ambos operados bajo la marca Europcar-, para esta compañía, es muy importante desarrollar y participar en nuevas tendencias de movilidad, entre ellas, el Car Sharing y alianzas con aplicaciones de movilidad como Uber. “Esto no solamente es una tendencia para la movilidad de personas, sino también para soluciones de movilidad en empresas, lo que ya hemos implantado exitosamente en algunos de nuestros clientes, con resultados muy satisfactorios, y con las cuales ya estamos iniciando un proceso de escalamiento para poder ofrecerlas a otros clientes”, afirma Patricio Brinck.

El profesional agrega que, como Grupo Tattersall, pueden ofrecer una cantidad muy diversa de servicios para sus clientes, principalmente en lo que tiene que ver con acompañarlos en la gestión de sus activos durante toda su vida útil, como el financiamiento, entrega de estos en garantías (warrants), gestión de activos de flotas de vehículos y maquinaria (agrícola, construcción, carga, etc.), y remate de todo tipo de bienes. “Además, en el Grupo existen empresas ligadas al mundo agrícola, ganado, riego, entre otras, lo que nos posiciona como uno de los grupos con mayor cantidad de soluciones para empresas de diversos tipos”, cierra el profesional.

<https://getcar.cl/>

ESPECIAL DE
NAVIDAD

Por todo diciembre nuestros autos vienen con regalo sorpresa.

¡Te esperamos!

GetCar TATTERSALL