

# DF

DIARIO FINANCIERO

SUPLENTO

SANTIAGO DE CHILE  
MIÉRCOLES 18 DE MARZO DE 2026

## LEASING AUTOMOTRIZ

1

# LEASING: LA HERRAMIENTA QUE ESTÁ REDEFINIENDO LA GESTIÓN DE FLOTAS

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 CAMPILLAY

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 Salfa 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 dedicarte 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.

# LEASING GANA TERRENO COMO MOTOR DE LA ELECTRIFICACIÓN DE VEHÍCULOS CORPORATIVOS

Aunque la electrificación de las flotas corporativas comienza a avanzar en Chile, impulsada por objetivos de sostenibilidad y eficiencia, el alto costo inicial de los vehículos eléctricos sigue siendo una de las principales barreras para las empresas. En este escenario, el leasing automotriz está emergiendo como un mecanismo clave para facilitar la incorporación de estas tecnologías sin comprometer grandes inversiones.

El interés por migrar hacia flotas más limpias es hoy transversal. "Prácticamente todas las empresas evalúan alternativas para reducir su huella de carbono", señala el gerente de leasing operativo de Salfa Rent, Nicolás Salinas. Sin embargo, advierte que el principal obstáculo sigue siendo el costo de entrada: "Históricamente, un vehículo eléctrico podía costar hasta el doble que uno a combustión, lo que impacta directamente en la



**La transición hacia flotas eléctricas no solo es tecnológica, sino también financiera, por lo que el leasing abre espacio a esquemas más flexibles para su implementación.** POR ANAÍS PERSSON

cuota de arriendo".

Pese a ello, la brecha ha comenzado a reducirse en los últimos años, impulsada por alianzas entre actores del sector y el avance de la infraestructura de carga. A esto se suma un factor clave: el menor costo operativo.

"El costo de la energía es bastante más bajo que el del combustible, por lo que cuando se analiza el proyecto completo, muchas empresas ven un ahorro en el largo plazo", explica Salinas. Y agrega: "Esto obliga a las empresas a no mirar solo el costo del arriendo, sino el costo total de la movilidad".

En ese contexto, el leasing ha ganado protagonismo como herramienta financiera para viabilizar esta transición. "Permite acceder a vehículos eléctricos sin realizar una inversión de capital significativa, transformando la adquisición en un gasto operacional más predecible", afirma el gerente general de Gama

Mobility, Francisco Urzúa. A su juicio, este modelo también entrega flexibilidad frente a una tecnología en evolución: "Para muchas empresas, esto permite incorporar electromovilidad de manera gradual, probando soluciones sin asumir el riesgo total de la propiedad".

Este enfoque ha llevado a que varias compañías opten por esquemas mixtos o procesos de adopción progresiva, en los que el leasing actúa como un puente para testear soluciones antes de una implementación a mayor escala.

Hacia adelante, las perspectivas apuntan a una expansión sostenida. "La adopción de vehículos eléctricos va a avanzar de forma progresiva, impulsada por la eficiencia y la sostenibilidad", señala Urzúa. En ese escenario, el leasing se perfila como un habilitador clave, al permitir renovar flotas con mayor flexibilidad y adaptarse a la evolución tecnológica.



**Ya no pases de página,  
acá está la flota  
que necesitas**

ESTAMOS DE ARICA A PUNTA ARENAS, ¡BÚSCANOS!



Conoce más de nuestro Leasing Operativo en [salfarent.cl](https://salfarent.cl)

**SalfaRent**  
Leasing operativo

## PUBLIRREPORTAJE

### SOLUCIONES DE MOVILIDAD

## Leasing Operativo Salfa Rent: impulsor estratégico para empresas

Con el respaldo de Salfa y una trayectoria de casi 90 años, sumado a una infraestructura técnica que recorre Chile de Arica a Punta Arenas, Salfa Rent se mueve con un objetivo claro: que tus operaciones nunca se detengan.



En un mercado competitivo, elegir soluciones que reduzcan costos y aseguren disponibilidad marca la diferencia. El Leasing Operativo de Salfa Rent permite liberar capital de trabajo, ya que los vehículos no se incorporan como activos, entre otros beneficios. Así, las compañías pueden dejar la gestión en manos expertas y concentrarse en lo esencial: mantener su operación en movimiento.

"Nuestras soluciones permiten a nuestros clientes acceder a flotas modernas, mantenimiento garantizado y una gestión simple, para enfocarse en lo realmente importante: hacer crecer su negocio", destaca Nicolás Salinas, Gerente de Leasing

Operativo.

Como explica Nicolás, la mayoría de los contratos se mueve en plazos largos: un 70% entre 36 y 48 meses y con rangos que van desde 12 hasta 60 meses. "Nos adaptamos a las necesidades de cada cliente. Nuestro mayor diferenciador es la experiencia, respaldada por equipos locales que conocen la realidad y los desafíos de cada zona. A esto se suma una infraestructura de servicio presente en todas las regiones del país, conformando pilares sólidos para asegurar la continuidad operacional de nuestros clientes", enfatiza Nicolás Salinas.

<https://leasingoperativo.salfarent.cl/>

PUBLIRREPORTAJE



# Gama Mobility: soluciones de movilidad basadas en cercanía, confianza, agilidad y comprensión del cliente

Con una propuesta basada en cercanía con sus clientes, confianza en el servicio, agilidad en la respuesta y una comprensión profunda de sus necesidades, Gama Mobility ofrece soluciones de movilidad a través de leasing operativo, rent a car y renting para empresas y personas que buscan operar con mayor eficiencia y flexibilidad.



**Francisco Urzúa,**  
gerente general de Gama Mobility.

En diversas industrias productivas, la movilidad se ha convertido en un factor clave para asegurar la continuidad operacional. Empresas de sectores como minería, acuicultura, agroindustria, telecomunicaciones, logística o energía dependen diariamente de flotas de vehículos para trasladar equipos, atender operaciones en terreno o ejecutar servicios en distintas regiones del país.

En este contexto, contar con soluciones de movilidad flexibles y confiables se vuelve cada

vez más relevante para las organizaciones. Más allá de disponer de vehículos, las empresas requieren socios que comprendan su operación y les permitan operar con continuidad, optimizar recursos y adaptarse a entornos cada vez más dinámicos.

Sobre esa base, la compañía ofrece soluciones para distintos tipos de usuarios: leasing operativo, rent a car junto con renting, permitiendo acceder



a modelos de uso más flexibles y adaptados a distintas necesidades de movilidad.

“En Gama Mobility entendemos la movilidad como un servicio estratégico para las empresas. Nuestro foco está en acompañar a nuestros clientes con soluciones que les permitan operar de manera más eficiente, con un servicio cercano, confiable y ágil que se adapte a sus necesidades”, explica Francisco Urzúa, gerente general de Gama Mobility.

Entre las soluciones que ofrece la compañía destaca el leasing operativo, que permite a las empresas externalizar la administración de sus flotas y acceder a vehículos gestionados integralmente, incorporando servicios como mantenimiento, seguros y administración del ciclo de vida de los vehículos. A esto se suman las soluciones de rent a car, orientadas a necesidades de movilidad más flexibles o de corto plazo para empresas y personas, y renting, pensado para personas que buscan acceder a un vehículo bajo un esquema simple de uso mensual.

La compañía cuenta además con presencia

y cobertura a lo largo de todo Chile, apoyada por una red de sucursales y talleres que permite entregar soporte operativo cercano a sus clientes en distintas regiones del país.

En materia financiera, durante 2025 Gama Mobility concretó la colocación de un bono en el mercado de capitales, marcando un hito en la industria al convertirse en la primera empresa del rubro en realizar una emisión de este tipo, lo que fortalece su capacidad de crecimiento y renovación de flota para acompañar operaciones empresariales de mayor escala.

Con presencia en diversas industrias y una propuesta centrada en comprender las necesidades de sus clientes, Gama Mobility busca consolidarse como un socio estratégico en soluciones de movilidad, en un mercado donde la eficiencia operativa, la flexibilidad y la capacidad de adaptación se vuelven cada vez más determinantes para la competitividad de las organizaciones.



## Impulsamos tu movimiento

Leasing Operativo • Rent a Car • Renting

Innovamos y avanzamos para mejorar la forma en que te mueves.



gamamobility.cl

