

CITYFRACTION · GUÍA · AUTOS

Turo en cifras: 3,5 millones de huéspedes y 1.500 millones para anfitriones

Turo es la mayor plataforma de alquiler de autos entre particulares. Revisamos sus cifras de 2024 y lo que implican para invertir en autos.

4 min de lectura · cityfraction.com/blog/turo-en-cifras-2024

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-6D8F-VTKN · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-6D8F-VTKN

PUNTOS CLAVE

- Turo cerró 2024 con 3,5 millones de huéspedes activos y 340.000 vehículos activos.
- Generó 2.500 millones de dólares en reservas y 1.500 millones en ganancias para los anfitriones.
- El número de anfitriones activos bajó de unos 170.000 en marzo a unos 140.000 al cierre del año.
- Los autos en renta tienen riesgos propios: depreciación, siniestros y cambios en la plataforma.

La plataforma de los autos compartidos

Turo es un mercado en línea donde los propietarios alquilan sus autos a viajeros y residentes, de forma similar a como Airbnb lo hace con los alojamientos. Según la propia compañía, cerró 2024 con 3,5 millones de huéspedes activos, 140.000 anfitriones activos y 340.000 vehículos activos.

La empresa informó además 2.500 millones de dólares en valor bruto de reservas y 1.500 millones en ganancias para los anfitriones durante 2024.

Menos anfitriones, más profesionalización

Los formularios presentados ante la SEC muestran una evolución interesante: los anfitriones activos pasaron de unos 170.000 en marzo de 2024 a unos 165.000 en junio, unos 150.000 en septiembre y unos 140.000 al cierre del año, mientras los vehículos activos se mantuvieron alrededor de 340.000 a 365.000.

Menos anfitriones con un número similar de autos sugiere que cada anfitrión maneja más vehículos en promedio, es decir, que el mercado se profesionaliza. Las fuentes no explican la causa de la baja, por lo que conviene leerla con cautela.

Anfitriones activos de Turo en 2024

Fecha	Anfitriones activos	Vehículos activos
Marzo de 2024	~170.000	—
30 de junio de 2024	~165.000	~365.000
30 de septiembre de 2024	~150.000	~350.000
Cierre de 2024	~140.000	~340.000

Fuentes: Turo (blog corporativo) y formularios S-1/A ante la SEC.

Cómo genera ingresos un auto en Turo

Un auto en Turo gana dinero por cada día que está alquilado. Sus ingresos netos dependen de la tarifa diaria, de los días ocupados al mes y de los costos: comisión de la plataforma, seguro,

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-6D8F-VTKN · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-6D8F-VTKN

mantenimiento, limpieza, entregas, depreciación y eventuales reparaciones. Ciudades como Miami, con turismo internacional y un aeropuerto de casi 56 millones de pasajeros al año, tienen una demanda alta de autos de alquiler.

- Tarifa diaria según modelo, temporada y demanda.
- Días alquilados por mes (ocupación).
- Comisión de la plataforma y costo del plan de protección.
- Mantenimiento, llantas, limpieza y entregas.
- Depreciación del vehículo con el uso y los años.

La depreciación, el costo que no se ve

A diferencia de un inmueble, un auto pierde valor con el tiempo y con el kilometraje. Según el estudio de iSeeCars sobre autos vendidos entre marzo de 2024 y febrero de 2025, un auto promedio pierde un 45,6 % de su valor en cinco años. Por eso la rentabilidad de un auto en renta debe medirse descontando esa pérdida de valor, no solo sumando los ingresos.

Algunos modelos conservan mejor su valor que otros. La elección del vehículo es tan importante como su ocupación.

Riesgos de los autos en renta

Además de la depreciación, existen riesgos de siniestros, robos, multas y daños por uso. Los cambios en las reglas o las comisiones de la plataforma también afectan los ingresos. Y la demanda depende del turismo y de la economía local.

> Toda inversión tiene riesgos, incluida la pérdida de capital. Las rentabilidades de los activos de CityFraction son estimadas y no están garantizadas.

Turo frente a una agencia tradicional

La diferencia principal con una agencia de alquiler es que en Turo cada auto pertenece a un anfitrión, que fija su precio, sus reglas y su disponibilidad. Eso permite ofrecer modelos que una agencia no tendría, desde autos familiares hasta deportivos, y ajustar la tarifa a la demanda de cada día. Para el viajero, significa más variedad; para el anfitrión, más control sobre el negocio.

La contraparte es que la calidad del servicio depende de cada anfitrión. Los que gestionan de forma profesional, con entregas puntuales, autos limpios y buena comunicación, reciben mejores reseñas y más reservas. En CityFraction los autos se operan con ese enfoque, y la renta diaria de cada fracción refleja los resultados reales de cada vehículo.

Participar con fracciones

En CityFraction puedes comprar fracciones de autos que se rentan en Turo en Miami desde 50 USD y recibir tu parte de los ingresos netos cada día. Es una forma de diversificar más allá de los inmuebles, con un perfil de riesgo y de plazo distinto.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-6D8F-VTKN · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-6D8F-VTKN

Preguntas frecuentes

¿Cuántos usuarios tiene Turo?

Cerró 2024 con 3,5 millones de huéspedes activos y 140.000 anfitriones activos, según la compañía.

¿Cuánto ganaron los anfitriones de Turo en 2024?

Turo informó 1.500 millones de dólares en ganancias para los anfitriones.

¿Un auto en renta pierde valor?

Sí. Según iSeeCars, un auto promedio pierde un 45,6 % de su valor en cinco años; es un costo que debe considerarse.

Contenido educativo. Las rentabilidades y cifras son estimaciones o ejemplos ilustrativos; no constituyen asesoría ni garantía.

Información sobre riesgos: cityfraction.com/legal#riesgos