

Los usados dependen de los nuevos

< POR DIEGO TORRES HADATHY >

Si usted se compró un auto nuevo, al cruzar la puerta del concesionario y salir a la calle tendrá que restarle, del precio que pagó, el 12% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y cada año deberá quitarle entre 15 y 20% adicional de depreciación.

Ese es, más o menos, el cálculo que realizan quienes se dedican a comprar y vender autos usados, que, según dicen, son cada vez más accesibles para los potenciales compradores.

El mercado de autos usados ha crecido de manera sorprendente en los últimos años y actualmente se pueden conseguir vehículos en muy buen estado a precios que, hasta hace un par de años, no parecían posibles.



PABLO CARRERA
gerente general de Carrera Autos



Pablo Carrera, gerente general de Carrera Autos, indicó que el año pasado vendió un promedio de 20 vehículos mensuales, “80% usados y el resto nuevos”.

El precio, explicó, va de la mano con el de los autos nuevos. “El valor de los vehículos usados ha bajado,

porque ahora es mucho más fácil comprarse uno nuevo”, dijo.

A eso se debe, según las fuentes consultadas, que el parque automotor haya crecido de forma alarmante en todas las ciudades.

Sin embargo, Carrera cree que cada distribuidor o patio se ha especiali-

zado en la venta de cierto tipo de vehículos. “En mi caso se trata de autos de lujo, nuevos y usados”.

“De los 20 que se venden por mes, alrededor de 14 son de lujo (Mercedes Benz y BMW) y en mi caso es más difícil vender una camioneta que esos carros”, aseguró.

Carrera señaló también que el mercado de los autos va a la par de la economía del país. “En 1999 y 2000 el mercado estuvo completamente de-



Fotos: Elder Bravo



DIEGO NICHOLLS, de la división de autos nuevos y usados de Automotores Continental

Chevrolet tiene 40% del mercado

Igual concepto maneja **Diego Nicholls**, de la división de autos nuevos y usados de Automotores Continental, quien cree que el hecho de que Chevrolet tenga más de 40% del mercado se debe a la confianza de los clientes.

Esta empresa vende alrededor de 100 automóviles nuevos y 25 usados por mes y en diciembre de 2004 alcanzó una cifra de 260 vehículos. “Nuestra marca tiene el mejor precio de venta del mercado”, aseguró Nicholls.

“Tenemos planes para dentro de pocos meses más vender autos usados con garantía. Esto significará que Automotores Continental los garantizará por un período de 6 meses o 10 mil kilómetros”, explicó.

Con esta nueva modalidad –ahora nadie da garantías por un auto usado– la empresa reemplazará las piezas que no estén en buen estado por repuestos nuevos “y aunque el precio de venta subirá un poco, el cliente tendrá la seguridad de comprar un auto en perfectas condiciones mecánicas”, puntualizó.

Las condiciones del mercado son “ilógicas” y, aunque ahora los precios se han estabilizado, la competencia aún es dura, puesto que los márgenes en la venta de los autos nuevos y usados se han reducido, señaló.

El precio de venta de los vehículos

ALGUNOS PRECIOS DE AUTOS USADOS CUADRO 1

	Año	Precio
Vitara 3P	1994	\$ 5.600
Vitara 3P	1998	\$ 7.500
Chevrolet Silverado	1994	\$ 22.000 (*)
Grand Vitara 5P	2003	\$ 15.000 (**)
Corsa Evolution 5P GLS	2004	\$ 10.000 (***)

(*) Precio de fábrica: \$ 29.000

(**) Precio modelo 2005: \$ 23.270

(***) Precio Corsa GLS 2005: \$ 14.390

FUENTE: CONCESIONARIOS.

IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS CUADRO 2

Año	Unidades
2000	8.019
2001	42.160
2002	49.089
2003	30.942
2004	35.257

FUENTE: CÁMARA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA.

primido, en 2001 comenzó a subir, creció en 2002 y 2003 y el año pasado se estabilizó”, indicó.

Los años de crecimiento se debieron, entre otras razones, a que la gente prefería comprar un auto que guardar su dinero en el banco y a las promociones, facilidades de pago y crédi-

to que establecieron los concesionarios.

Para vender autos usados, asegura, “la estrategia tiene que estar basada en la credibilidad del vendedor, es decir, que los autos sean legalmente seguros, con certificados del registro mercantil y de la Policía, y que el cliente conozca cuál es el estado mecánico real del vehículo”.

PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA*

CUADRO 3

Año	Unidades
2000	13.076
2001	28.335
2002	27.181
2003	31.201
2004	31.085

(* Incluye Aymes, Maresa y Omnibus BB.

FUENTE: CÁMARA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA.

varía entre las principales ciudades del país, explicó Nicholls. “Por ejemplo, tenemos clientes de otras ciudades que prefieren comprar los autos en Quito

EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS ECUATORIANOS*

CUADRO 4

Año	Unidades
2000	5.012
2001	7.493
2002	5.077
2003	8.574
2004	9.308

(* Las plantas que exportan son Aymes y Omnibus BB.

FUENTE: CÁMARA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA.

—porque encuentran más variedad— y venderlos con un ligero margen de ganancia en Cuenca o en Ambato”.

“Los compradores tienen la erró-

nea idea de que los carros de la Costa están en mal estado y que no vale la pena negociarlos, pero no es así, porque un carro con un buen mantenimiento en cualquier región estará en buenas condiciones”, puntualizó.

“Tenemos una importante cantidad de clientes que prefieren adquirir un auto usado porque el precio es más conveniente, pero también mucha gente prefiere pagar esa misma cantidad de dinero por un auto nuevo, que ahora se puede adquirir con grandes facilidades”, dijo.

OTROS INDICADORES SOBRE EL SECTOR AUTOMOTOR

PIB, Oferta y TLC

- En los últimos 5 años la manufactura de vehículos (en la actualidad conformada por tres empresas) ha duplicado su participación en el PIB industrial, pues ya representa 1% de ese total.

- 48% de los modelos ensamblados en el país son automóviles; 31% son camionetas, 20% son vehículos de doble tracción y 1% restante corresponde a vehículos de transporte público.

- En 2003 la oferta total de automóviles se redujo 16% respecto al año anterior; en 2004 la recuperación de la oferta alcanzó apenas 2% con respecto a 2003.

- Según la AEADE, en 2003 Ecuador habría contado con un parque automotor de 937.229 vehículos, lo que representa un incremento de 71,3% en los últimos 10 años. Según estimaciones de GESTIÓN, en 2004 la cifra estaría muy cercana al millón de vehículos.

- Dada la tendencia a la normalidad del mercado, así como la estabilidad monetaria, lo más destacable de la rama automotriz son los nuevos instrumentos financieros que tratan de expandir una demanda que se ubicaría entre 40 y 50 mil vehículos por año.

- El advenimiento del TLC puede cambiar por completo el horizonte de este mercado, salvo que se postergue la eliminación del arancel protectorio que permite subsistir a la industria automotriz ecuatoriana.

- Se podría especular sobre los intereses económicos empresariales que tratarían de evitar que el arancel protectorio de la industria automotriz ecuatoriana sea eliminado: el caso es que ni a los accionistas de esas empresas ni a sus empleados les conviene tal cambio. También habría que considerar la estrategia de General Motors, que optará por asumir la posición que más convenga a sus intereses transnacionales dentro de la Comunidad Andina.

Las peculiaridades del crédito

- El alto peso taxativo en el sector, el margen de ganancias de concesionarias, los costos de aseguramiento y costos financieros hacen que el comprador final de un automóvil nuevo debe pagar casi el doble del valor CIF de su compra. Esta estructura de comercio, más la relativa estabilidad financiera y la cercanía a un nivel de saturación del mercado, han impulsado a los concesionarios a ofrecer inusuales facilidades de fi-

nanciamiento cuyo objetivo fundamental es impedir que se estanque la demanda.

- Este es, sin duda, el punto más destacable de la coyuntura en el mercado de automóviles. Aunque hay marcas de lujo que solo aceptan pagos al contado (Alfa Romeo, Audi, BMW, Freightliner, Land Rover, Mercedes Benz y Volvo), por lo general el crédito es la forma habitual de adquirir vehículos nuevos.

- La marca Skoda concede crédito directo hasta por 98% del precio, y Hyundai hasta por 95%, pero con crédito concedido por instituciones del sistema financiero. General Motors, concesionaria de Chevrolet, tiene su propia agencia de crédito (GMAC), que financia hasta 70% del precio de compra de sus vehículos. Incluso marcas como Honda y Peugeot, que no acostumbraban a conceder crédito, en la actualidad permiten financiar hasta 58% y 60%, respectivamente.

- La estabilidad monetaria ha hecho posible que los créditos se extiendan hasta plazos inusualmente largos: Chevrolet, Toyota y Ford conceden crédito hasta por 36 meses, con tasas de interés de 16,25%, 13% y 15%, respectivamente. Skoda concede 48 meses de plazo a 12% y Kia 60 meses de plazo, a 15%. (Pablo Cardoso) 

Fuente: Informe Sectorial Automotriz, MULTIPLICA, Abril 2004