

# El negocio de autos usados, víctima del efecto dominó

< POR PAMELA PARRA  
FOTOGRAFÍAS:  
WILLIAM CASTELLANOS >

Contrario a lo que podría creerse, los negocios de compra y venta de vehículos sufrieron un fuerte impacto a raíz de la resolución del Comité de Comercio Exterior (Comex) que redujo los cupos para importación de autos. El gremio depende de la oferta y la demanda, por lo que al disminuir la compra de autos nuevos, hay pocos vehículos usados que pueden salir a la venta. Es un sector comercial ligado, víctima del efecto dominó. Sin embargo, la industria automotriz ha enfrentado altibajos en más de una década, por lo que sugieren que se realice una revisión de la restricción de cupos para poder recuperarse. El sector emplea aproximadamente a 6.000 personas en concesionarios y a 2.500 en patios de autos. El año pasado, las ventas cerraron en 120.060 unidades y la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador prevé que este año se perderán ventas por 35.000 vehículos.



En el Ecuador se comercializan alrededor de 52 marcas de autos.

Antes de 2012, los cupos de autos llegaban a las 70.000 unidades.

La tendencia de la industria automotriz es fluctuante. Su estabilidad obedece a varios factores que no siempre son favorables para los empresarios ni para los clientes. Ahora, tras la aplicación prolongada de la resolución del Comité de Comercio Exterior (Comex) que redujo en cerca de 54% los cupos de importación de autos, empieza a sentirse un efecto dominó que no solo afecta a las concesionarias sino también a los patios de vehículos usados. Los patios de autos también sufrieron un impacto con la restricción de los cupos de importación. ¿La razón? Cuando los precios de los autos nuevos se incrementan, la demanda disminuye. Al suceder esto, los potenciales clientes prefieren no ven-

der sus autos o no darlos como parte de pago para adquirir uno nuevo; la cantidad de vehículos en los patios disminuye y el vendedor se ve obligado a subir los precios de los autos que tiene y, por lo tanto, está limitado para adquirir más.

Para **Andrés Izurieta**, gerente de Auto Mart en Quito, hay un concepto equivocado respecto a la venta de autos usados cuando se incrementa el costo de los nuevos. “Se cree que los negocios de compra y venta se vuelven más fuertes, hay más ventas a más precio y no es así. Nosotros dependemos de la oferta y la demanda de vehículos nuevos. Si esto es variable en las concesionarias, el cliente no vende su auto usado y nuestro negocio deja de ser rentable”.

El comerciante considera que el momento que vive el sector de autos usados es como una olla de presión que necesita ser destapada. Para él hay decisiones gubernamentales que podrían favorecer, pero a la vez se regularizan otras que impiden que sectores como este se fortalezcan.

Los patios, antes de las nuevas normativas, solían vender un promedio de 15 a 20 autos al mes, dependiendo del sector y de la temporada. Sin embargo, hay sitios en los que casi en todo el mes, a partir de mayo, no se han vendido más de diez.

**Santiago Chiriboga**, gerente del patio de autos Interauto, no se alarma por la situación; aunque sí le genera incertidumbre, pues asegura que no se sabe a ciencia cierta qué sucederá con la industria automotriz en el Ecuador ni con el poder adquisitivo que el cliente seguirá manejando.

Cree que la inestabilidad es parte de este tipo de negocios y que solo es posible sobrellevarla con paciencia y capital. “Hay meses buenos y algunos malos, esto siempre ha sido así. Sin embargo, se nota en los últimos meses un encarecimiento y una disminución fuerte en la demanda”.

Un impacto similar tienen quienes se dedican a la compra y la venta de carros de forma individual. Quienes acuden con constancia a los patios o a las ferias aseguran que el negocio sufre un bajón. Las ventas, a veces por precios, no se concretan y hay menor demanda que hasta hace pocos meses.

Las asociaciones calculan que en el país hay unos 500 patios de autos que emplean a aproximadamente 2.000 o 2.500 personas entre guardias, vendedores, secretarías y técnicos. Así también se deduce que, entre concesionarias y ensambladoras, se emplea a unas 6.000 personas en todo el país con los mismos cargos.

### Las ferias y los precios

Aproximadamente, 400 vehículos ingresan a Cemexpo cada día del fin de semana. Hay de todas las marcas y modelos. Sin embargo, el cliente se fija sobre todo en el precio. De hecho, una de las primeras preguntas es el costo del auto antes que,



Andrés Izurieta, gerente de AutoMart. “Nosotros dependemos de la oferta y la demanda de vehículos nuevos”.

por ejemplo, sus adecuaciones o el kilometraje.

Y es que los precios subieron en autos usados en \$ 500 y hasta \$ 1.500. Los casos son muy comunes: un jeep Chevrolet Grand Vitara de cinco puertas de 2011, que hasta diciembre estaba en \$ 18.000 (usado) hoy está en \$ 19.500 o incluso más. De igual manera, se puede calcular el incremento en camionetas: una Luv D-Max usada de 2012, que antes costaba \$ 25.000, ahora está en \$ 26.500.

En los patios de venta *online*, también se reflejan los nuevos precios. Hay portales que ofrecen incluso el cálculo de un vehículo usado para ‘postearlo’, de acuerdo con el precio de referencia del mercado. Un buen auto, con buenas características y adecuaciones, tendrá una mayor valoración.

Las páginas de Internet de oferta no son iguales a las de meses atrás. En sitios web como Patio de Autos, OLX, Mercado Libre y Patio Tuerca, se observa que en cada marca y modelo hay menos páginas ofertantes. Se encuentran menos vehículos usados disponibles. Si bien los altibajos de la industria no son nuevos, sus comerciantes sí analizan que este ha sido uno de los golpes fuertes.

### Un poco de historia

Después de la dolarización en 2000, el mercado de autos (tanto nuevos como usados) fue creciendo sin mayores novedades hasta 2006. En ese año subieron impuestos y aranceles, y el sector, que tenía un buen crecimiento, se estancó. En los años posteriores se recuperó, hasta llegar a 2012, otro momento de inestabilidad, tras un alza de impuestos y cupos.

Desde ahí sus estadísticas tienen un vaivén. El panorama empeoró con el anuncio del Comex. Sin embargo, antes de que entrara en vigencia a inicios de este año la Resolución N° 049, la demanda de vehículos nuevos y usados creció. Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) y la Asociación de Comerciantes de Vehículos Usados, esta reacción se debió a

la incertidumbre de la población frente a las nuevas medidas y salvaguardias.

Al respecto, la Aeade señaló que los altibajos aquejan al sector varios años. En la década de los noventa en el Ecuador, se vendían cerca de 40.000 unidades por año. El sector aseguró que tuvieron una severa crisis en 1999 y la industria decayó a 13.000 vehículos, desencadenando el cierre de concesionarios e incluso patios de autos que se vieron perturbados por la misma razón.

En el año 2000 el sector aumentó sus ventas a 18.983 unidades. Sin embargo, después de 2001, en realidad se observó un crecimiento en el sector, considerando las ventas en comparación con la población del Ecuador.

### Algunos datos

- Hasta finales de 2007, el ICE era de 5,15%.
- En 2008 entró en vigencia una nueva tabla del ICE, de 5% a 35%.
- En 2009 se impusieron cupos equivalentes a 65%.
- A mediados de 2009, los cupos tuvieron sus aranceles temporales que fueron de 12% para los importados.
- Entre el último trimestre de 2013 y el segundo trimestre de 2014, la revaluación de los vehículos llegó a 8%.

El año pasado se comercializaron 120.060 vehículos en el Ecuador, país que cuenta con una población estimada de 15,74 millones de personas. Las cifras resultan interesantes, pues parecía que el mercado automotor iba viento en popa con un cupo de 50.000 autos al año, pero desde enero de 2015, es de 25.000 unidades.

Gloria Navas, presidenta de la Aeade, en entrevista en el noticiero *Notimundo*, confirmó que la venta de vehículos livianos en los cuatro primeros meses del año cayó en 10,7% en comparación con el mismo período del año pasado. “A diciembre de 2014 teníamos un cupo de importación de 49.000 unidades, y para 2015 se redujo a casi 50%. Es una reducción fuerte que golpea al sector que desde 2012 ha enfrentado variaciones en las cuotas”.

| CUADRO 1<br>Parque automotor nacional por marca |                  |
|---|------------------|
| Marca   | Total 2014       |
| Chevrolet                                       | 756.099          |
| Toyota  | 175.15           |
| Hyundai   | 158.446          |
| Mazda   | 141.566          |
| Ford  | 134.844          |
| Nissan  | 129.346          |
| Kia   | 96.214           |
| Hino  | 60.070           |
| Suzuki  | 59.927           |
| Volkswagen                                      | 59.583           |
| Mitsubishi                                      | 51.176           |
| Renault   | 36.918           |
| Fiat  | 31.838           |
| Lada  | 24.147           |
| Mercedes Benz                                   | 23.684           |
| Otros   | 247.027          |
| <b>Total general</b>                            | <b>2'186.035</b> |

| CUADRO 2<br>Participación de mercado 2014 |        |
|---|--------|
| Chevrolet                                 | 44,62% |
| Kia                                       | 10,03% |
| Hyundai                                   | 8,85%  |
| Mazda                                     | 5,76%  |
| Toyota                                    | 5,39%  |
| Nissan                                    | 5,01%  |
| Hino                                      | 3,81%  |
| Otras                                     | 16,52% |

| CUADRO 3<br>Autos más vendidos 2014 |              |          |
|-------------------------------------|--------------|----------|
| Marca                               | Modelo       | Unidades |
| Chevrolet                           | Sail         | 11.514   |
| Chevrolet                           | Aveo Family  | 9.386    |
| Chevrolet                           | Aveo Emotion | 3.643    |
| Kia                                 | Río R        | 2.469    |
| Hyundai                             | Accent       | 2.444    |

| CUADRO 4<br>Camionetas más vendidas 2014 |                 |          |
|--|-----------------|----------|
| Marca                                    | Modelo          | Unidades |
| Chevrolet                                | D-Max           | 10.657   |
| Mazda                                    | Bt-50           | 6.440    |
| Toyota                                   | Hilux           | 2.521    |
| Ford                                     | F-150           | 1.076    |
| Nissan                                   | NP 300 Frontier | 1.021    |

| CUADRO 5<br>Van más vendidas 2014 |           |          |
|-----------------------------------|-----------|----------|
| Marca                             | Modelo    | Unidades |
| Chevrolet                         | N300      | 1.183    |
| Hyundai                           | H1        | 860      |
| Chery                             | Practivan | 648      |
| Kia                               | Carnival  | 476      |
| DFSK                              | C37       | 473      |

| CUADRO 6<br>Camiones más vendidos 2014 |        |          |
|--|--------|----------|
| Marca                                  | Modelo | Unidades |
| Chevrolet                              | NLR    | 1.458    |
| Hino                                   | FC9    | 640      |
| Chevrolet                              | NPR    | 564      |
| Hino                                   | XZU640 | 541      |
| Chevrolet                              | NMR    | 525      |

| CUADRO 7<br>Participación por provincia |        |
|---|--------|
| Azuay                                   | 5,93%  |
| El Oro                                  | 2,29%  |
| Guayas                                  | 26,96% |
| Imbabura                                | 2,80%  |
| Loja                                    | 1,90%  |
| Manabí                                  | 3,40%  |
| Pichincha                               | 41,40% |
| Tungurahua                              | 6,86%  |
| Otras                                   | 8,47%  |

Para la empresaria el sector de vehículos livianos en el Ecuador está suministrado por los autos importados y producidos nacionalmente. Considera que la oferta interna siempre tenderá a la baja, por a los cupos menores de importación de piezas para el ensamblaje local y porque están destinados a la exportación. Recuerda que antes de 2012 el sector tenía cuotas de importación que llegaban a las 70.000 unidades.

El gremio prevé que este año se venderán 35.000 vehículos menos, reducción que el sector no había experimentado desde 2006.

### Marcas y modelos

En el Ecuador se comercializan unas 50 marcas de automóviles. Entre estas destacan Chevrolet, Toyota, Hyundai, Mazda, Ford, Nissan, Kia e Hino (Cuadro 1). Chevrolet domina el mercado desde hace ocho años. Hoy tiene 44% del pastel de participación, según cifras de 2014 (Cuadro 2). Es uno de los más solicitados en las concesionarias y también en los patios de autos.

En automóviles, justamente, los más requeridos son los Sail, Aveo Family y Emotion. Asimismo, el Kia Río y Hyundai Accent (Cuadro 3). En el rango de camionetas, las Luv D-Max lideran el mercado junto a la Mazda Bt-50 (Cuadro 4). En Van y en camiones la marca más vendida también es Chevrolet (Cuadros 5 y 6).

21 marcas de autos corresponden a países asiáticos como China, Japón, Corea del Sur e India, según estadísticas de la Aeade. Aproximadamente, 40% de las marcas de vehículos en el país viene de Asia. De ellas, las tres más comercializadas son Kia, Hyundai y Nissan.

El comercio de los autos asiáticos durante 2013 llegó a cerca de las 44.000 unidades, cifra importante, dado que la venta de autos nuevos en ese año fue de 113.812 unidades. Kia, por ejemplo, fue una de las marcas con un notable crecimiento, pues en 2007 tenía 3,12% de participación y en 2014 tuvo 10% del total.

En la lista de marcas más vendidas, seis son de Asia, dos de Europa y dos de EEUU.

**Roberto Paredes**, experto en vehículos, considera que esto se debe expresamente al costo del auto y a la accesibilidad de los repuestos. A su taller llegan en su mayoría Chevrolet, Kia, Hyundai y Nissan. Los repuestos son fáciles de conseguir y a precios módicos. De hecho, también la preparación en los talleres tiene base en los autos más comerciales.

Según cifras de la Asociación de Empresas Automotrices, entre Pichincha y Guayas, se concentra la mayor cantidad de adquisición de vehículos. En Pichincha es 41,4% y en Guayas 26,96%. Le siguen Tungurahua, Azuay y Manabí (*Cuadro 7*).

### ¿Auto nuevo o usado?

Este, seguro, es uno de los cuestionamientos que la mayor parte de clientes en potencia se realizan. Los beneficios de adquirir un auto nuevo resultan indiscutibles, aunque la compra de uno usado también trae ciertas ventajas; el secreto es tener algunos cuidados para que la compra sea provechosa.

**Diego Albuja**, docente de Ingeniería de Producción Industrial de la Universidad de Las Américas, opina que siempre es bueno entender las características de un vehículo y analizar las posibilidades de comprar un usado que esté en buen estado, aunque para ello se debe seguir una serie de recomen-

daciones técnicas y legales. Hay que tomar en cuenta —dice— el valor del auto y el riesgo. “No se debe comprar un vehículo a ciegas. La persona interesada debe tratar de que un conocedor evalúe el carro antes de la compra. Siempre existe el riesgo de un auto defectuoso”.

El especialista analiza que la adquisición de autos usados ha mejorado en los últimos años. Eso debido a que los propietarios hoy en día les dan mantenimiento constantemente, se preocupan más por el automotor y utilizan los beneficios de las casas comerciales y las garantías. Por ejemplo, hacen chequeos seguidos, usan los tres o cuatro años de servicio y la revisión cada 10.000 kilómetros.

Antes de comprar se deben analizar las siguientes características:

- **La confiabilidad:** es importante que el vendedor inspire confianza y el estado del vehículo sea óptimo a simple vista. El cuidado de un auto por fuera también es esencial.
- **Las averías:** es necesario que el comprador revise la batería, los frenos, las llantas y todo lo que resulte visible.
- **Chequeo inicial:** es recomendable que acuda con un mecánico o experto de confianza que realice las demás revisiones.
- **Procesos legales:** se sugiere revisar si el vehículo es legal, si tiene matrícula vigente y todos los permisos de ley, antes de comprarlo.

La ventaja de comprar un usado es el precio. La depreciación de un auto nuevo es inmediata, incluso cuando apenas

sale de la casa comercial, por los impuestos de ley. Pero si se decide por un vehículo usado, debe tener en cuenta que se generan responsabilidades y darle mantenimiento es indispensable. Constantemente, se debe realizar chequeo mecánico, cambio de aceite, revisión de llantas, etc.

### Los procedimientos de compra

Quienes compran un auto usado deben acudir a cuatro entidades para realizar la transferencia de dominio. Estos trámites son obligatorios y para ello el cliente tiene un mes luego de haber firmado el contrato.

- Los compradores deben acudir a una notaría donde se realiza el trámite legal de la venta. A esta entidad deben acudir ambas partes para firmar los documentos, con copias a color de todos los papeles personales y del vehículo. Allí se realiza el reconocimiento de firma y rúbrica.
- Una vez terminado ese trámite, hay que ir al Servicio de Rentas Internas (SRI) donde se debe cancelar el 1% del valor del vehículo por la transferencia de dominio.
- La revisión vehicular es el siguiente paso. Allí se analiza el estado del automotor para que pueda circular en las ciudades.
- Finalmente, el nuevo dueño requiere cancelar el valor de la matrícula en un centro de matriculación en el cual revisan el contrato, el chasis, el motor y las revisiones.
- No realizar estos procedimientos tiene una sanción económica y se restan puntos a la licencia.

El gremio espera que la situación de la compra y la venta de autos, tanto nuevos como usados, vuelva a tener la misma dinámica de hasta hace tres años. Sugieren el incremento de cupos y que se eliminen las restricciones. Según las últimas estadísticas de la Aeade, las ventas acumuladas hasta junio de este año ascienden a 46.662 carros comercializados, 9.517 menos que en similar período de 2014. El mercado evidencia una disminución de 17%. **G**

RECUADRO 1

#### ALGUNAS CIFRAS AUTOMOTRICES

- **Ingresos del sector 2013:** \$ 8.345 millones.
- **Ingresos del sector 2014:** \$ 9.066 millones.
- **Crecimiento ingresos:** 8,64%.
- En 2014 **la importación de vehículos armados** registró un total de 57.093 unidades, una reducción de 9%, en comparación a 2013. Se satisfizo 48% de la demanda nacional con estos.
- En 2014 **la producción nacional** disminuyó a 62.689 unidades y abasteció a 52% del consumo local.
- **Rentabilidad promedio** sector automotriz: 4,5%.