



El sector automotriz y el COVID-19

Aportación especial del área de Dirección Financiera del IDE Business School

Mientras la restricción de movilidad continúa y se sigue aplazando el reinicio de actividades, uno de los sectores que esperan volver a la actividad normal es el automotriz en todos sus segmentos. Los concesionarios de vehículos nuevos y usados están cerrados, sin posibilidad de realizar algún tipo de gestión comercial.

A pesar de tener una gran vitrina virtual en internet, con sitios especializados en comercialización de autos, y la gran oportunidad que las redes sociales brindan, es

muy difícil llegar al cliente virtualmente: el comprador que va a adquirir un auto es, por lo general, una persona que le gusta mirar, tocar, subirse al auto. Y si la decisión de compra depende de un consenso, la familia debe estar presente. Por esta razón las pruebas de manejo son claves para cerrar una venta.

El caso de vehículos usados es mucho más complejo ya que el cliente quiere saber dónde está comprando su vehículo y asegurar su inversión. La comercialización de

“

El panorama:
concesionarios
cerrados, caída
en las ventas
aproximadamente
en un 4%, fábricas
y ensambladoras
cerradas.

”

un auto usado conlleva un proceso más minucioso en cuanto a documentos y chequeos mecánicos. En este caso la confianza que el asesor le brinda al cliente es muy importante.

El escenario antes del COVID-19 se puede resumir en la caída en ventas de aproximadamente el 4% anual según AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador). Así también, el crecimiento en número de modelos debido a la eliminación de restricción de importaciones de vehículos y acuerdos con la Unión Europea, el crecimiento en participación de mercado de marcas chinas que llegan a un 20% y ensambladoras nacionales muy poco competitivas.

En plena pandemia vemos fábricas y ensambladoras cerradas o disminución de la producción, además de dificultades en la cadena de suministros para el ensamblado de vehículos.

Cuando se permita volver a las actividades, lo más probable es que las normas de higiene dificulten recuperar la producción y venta al nivel de antes de la pandemia. Seguramente tomará unos meses alcanzar la plena producción.

Es muy probable que veamos rebajas importantes en los precios de autos nuevos para reducir el inventario no vendido durante los meses de inmovilidad, además que muchas personas postergarán la compra de un auto debido a la disminución de los ingresos.

Esto hará caer también el precio de los autos usados.

Una posible consecuencia de la pandemia es que se valore con mayor intensidad el aire limpio, libre de contaminación, y se acelere la producción de autos eléctricos. Algunos países intentarán limitar el uso de combustibles fósiles.