

Ever Perez: “Solo el 15% de la venta de vehículos seminuevos son formales”

¿Cómo ha afectado la crisis sanitaria al sector automotriz?

El sector automotriz tenía muchas expectativas de crecimiento al inicio de este año, pero por la coyuntura de la COVID-19 se paralizó todo. En los primeros dos meses tuvo un buen comportamiento, incluso se proyectaba un crecimiento de entre el 2% y 4% para el cierre del año.

Luego de la paralización, cuando nos permitieron empezar de nuevo operaciones en junio, se proyectaba una caída del 40% en todo el sector, pero conforme han pasado los meses la Asociación Automotriz del Perú (AAP) hizo un análisis de todas las colocaciones y ahora se tiene una proyección de caída de al menos 25%.

A raíz de esta coyuntura sanitaria la tendencia hoy en día es la compra de vehículos para herramienta de trabajo como *delivery* y transporte de mercadería en el segmento de furgones *pick up*, este modelo en septiembre tuvo un crecimiento de 28%. Sin embargo, el tipo Sedán registró una caída del 20%, no obstante, se ven signos de recuperación. Por ello, las marcas se están centralizando en invertir más en canales virtuales haciendo *showroom*.

¿Cree que terminarán de recuperarse el 2021?

Desde que comenzaron las operaciones en junio los crecimientos

han sido muy importantes, básicamente la caída del 25% que se pronostica para el cierre de este año es por la venta que no se efectuó en los meses de para, pero en agosto y septiembre, y estoy seguro que ahora en octubre, la recuperación será igual como a inicios del año. Nuestra expectativa es que el 2021 se llegue al mismo resultado del 2019 cuando se vendieron 152.000 vehículos.

¿En qué consiste el mercado de compra-venta de vehículos seminuevos?

El segmento de vehículos seminuevos está desde hace años en el Perú, pero del total de transacciones que se realizan el 15% lo hacen de manera formal y el 85% restante no está regulado, entonces hay un mercado muy amplio en el que se puede desarrollar este tipo de negocios.

El beneficio que se tiene al adquirir estos carros en una empresa formal es que pasan por una verificación administrativa para revisar que no tengan papeletas, multas, órdenes de captura o deudas vigentes en los bancos.

¿Qué características deben tener los vehículos que ustedes compran?

Desde que OLX adquirió *Frontier Car Group (FCG)* por US\$ 400 millones y se convirtió en OLX Autos empezó a revolucionar la industria del vehículo seminuevo, donde los interesados pueden ofrecer sus carros acercándose a los puntos que tenemos en Lima: dos en Miraflores, uno en Surquillo y San Miguel y, dependiendo a las condiciones, la compra se concreta en menos de 24 horas.

Luego este vehículo ingresa a una plataforma de subasta donde tenemos más de 150 *dealers* que hacen todo el filtro administrativo para que cuando se venda no haya juicios ocultos o temas que después vayan a afectar la tranquilidad de nuestros compradores.

¿Cuál es el ticket promedio de compra-venta?

Nuestros inspectores revisan cada detalle de los vehículos que nos ofrecen, vemos si el carro presenta óxido, abolladuras, choques, que no tengan kilometraje adulterado, además, no recibimos vehículos que tengan el motor destapado y que presenten fallas en los sistemas de seguridad.

Este tipo de inspección dura entre una hora u hora y media y luego entra al comité de precio donde buscamos ofrecerle el mejor valor al cliente por su vehículo. Nosotros solemos pagar entre US\$ 7.500 u US\$ 8.000. En cuanto a la venta, tenemos un ticket promedio de entre US\$ 8.000 a US\$ 9.000.

¿Cómo se ha comportado este mercado durante la pandemia?

En este segmento, por cada vehículo nuevo que se vende se hacen tres transacciones de vehículos seminuevos y ese es un promedio de velocidad que se veía en los años anteriores. Ahora, si bien por el tema de pandemia es muy probable que haya cambiado la rapidez con que se colocaban, los precios de los también llamados vehículos usados han bajado en un 15%, aumentando su demanda.

¿Cómo ve el desempeño e inversión en otros países?

Abrimos operaciones en México el 2017 y hemos comprado hasta la fecha 27.000 vehículos; en Chile desde el mismo año adquirimos 17.000; en Argentina desde el 2018, 7.000 carros y en Colombia más de 4.000.

En Ecuador y Perú iniciamos operaciones en septiembre de este año. En el caso peruano, en nuestros primeros tres días recibimos 40 clientes interesados en vendernos sus vehículos y hemos concretado satisfactoriamente muchas de estas operaciones.