

El mercado del automóvil empieza a repuntar tras el verano

Las marcas de coches no han dejado de sacar modelos nuevos basados en la competitividad, calidad y demandas de los futuros clientes. El fin de las ayudas a la compra de vehículos ha afectado, negativamente, a este sector



Las empresas siguen sacando al mercado nuevos modelos para reactivar el consumo de los ciudadanos./Economía de Guadalajara

Marta Sanz / Guadalajara

Con el paso de los años el automóvil se ha convertido en algo indispensable para la sociedad, así, no es de extrañar encontrarnos en los hogares españoles con más de un vehículo por familia, normalmente, cada miem-

Los concesionarios de coches sacan nuevas formas para vender vehículos en un momento de parón del mercado

bro de la unidad familiar ya suele disponer de uno. Una industria que creció mucho y que cuenta en España con varias fábricas, pero que, en la actualidad, no está pasando por su mejor momento, la caída de las ventas se ha notado y la finalización de las ayudas del Plan 2000 E ha afectado en el número de coches vendidos.

En Guadalajara la cosa no ha sido muy distinta a la del resto de provincias, desde que finalizaron las ayudas y,

con la subida del IVA, “la caída de ventas se ha notado”, explica Demetrio Quiles, gerente de Autoalcarria, concesionario oficial de BMW, aunque reconoce que “esta caída es circunstancial, todo el mundo estaba deseando coger vacaciones y se han olvidado del coche”, pues los meses de verano son, tradicionalmente, en los que menos ventas se producen. Aunque se espera que este mejore con la llegada del otoño. Opinión que suscribe José Antonio Sierra, jefe de ventas de Garbu Motor, quien reconoce que “las ventas han caído”, a lo que añadió “esta tendencia se empezó a notar más desde abril, que fue cuando se acabaron las ayudas, aunque se han podido cobrar hasta el 30 de septiembre”

Stock

Así mismo explica que, “ahora se está trabajando con los coches que se vendieron en los últimos meses, pues es ahora cuando llegan los pedidos de las fábricas”. Pero una vez acabadas las ayudas, la venta de coches paró de golpe y, la subida del

IVA tampoco fue una gran ayuda para el sector, aunque Sierra reconoce que “creo que al final no ha sido tan impactante como se pensaba, pues es sólo un 2% y éste no resulta tanto cuando te metes en importes grandes”.

Las ayudas, ya finalizadas, han sido un aliciente para la compra de vehículos

Con todo esto no es de extrañar que los visitantes de los concesionarios se sigan acercando a éstos para preguntar si hay algún tipo de ayuda a la hora de adquirir un vehículo nuevo. Una supresión que en el concesionario Peugeot de Guadalajara han notado en el hecho de que ahora es inferior el número de personas que visitan el concesionario para ver un coche y preguntar su precio, Sierra reconoce que “aunque no es comparable, entre 2007 y 2010 se nos ha reducido entre un 60 y 70% el tráfico

de personas que viene a pedir precios”, una reducción que, a parte de la crisis, desde este concesionario se achaca “a la supresión de las ayudas”. Y es que no hay que olvidar que, además del plan 2.000, en España se ha estado cerca de 15 años con el Plan Renove, por lo que al quitar esto de golpe, la gente retrae sus ganas de adquirir un coche nuevo sin que te den nada a cambio del viejo. Así José Antonio Sierra recuerda que “los últimos seis meses del Plan 2.000, en España, se hicieron en contra de la opinión de la UE”, a lo que añadió “y no se ha prorrogado porque la UE ha dicho al gobierno que parara”.

Con esta perspectiva el jefe de ventas de Garbu Motor explica como “en estos momentos los concesionarios estamos jugando con los márgenes, no tenemos beneficio porque lo que nos interesa es sacar volumen”. Para contrarrestar esta caída de ventas las empresas automovilísticas no dejan de hacer ofertas comerciales y de sacar productos nuevos al mercado. Este es el caso de BMW que, próxima-

mente “lanzaremos el Mini Countryman”, expone Quiles, para añadir “es un nuevo concepto de vehículo, muy versátil y que esperamos guste al público”. Pues el gerente de Autoalcarria reconoce que “ahora es el mejor momento para adquirir un coche nuevo”, a lo que añade “ahora mismo, las ofertas comerciales son las mejores que ha habido y que puede haber en el mercado automovilístico”. Y es que las compañías mejoran en la calidad de sus productos y amplían sus gamas para ofrecer al consumidor lo que quiere a un precio, también, más asequible.

Nuevas campañas

Por su parte en Garbu Motor también están haciendo campañas nuevas para atraer al potencial comprador. Así “damos hasta 2.000 euros más de sobre tasación por un coche viejo”, comentó el jefe de ventas de este concesionario alcarreño, establecimiento que también ofrece la posibilidad de financiar 10.000 euros, sin interés, a cuatro años. Estrategias comerciales que han tenido que sacar las propias marcas para suplir la falta de ayudas estatales. Pero a pesar de todo, desde este concesionario reconocen que ha disminuido “hasta la afluencia de público”. Aspecto que se nota en la venta y matriculación de coches, así durante el mes de agosto, en toda Guadalajara, no se llegaron a matricular más de 200 vehículos.

Ante los malos datos de los tres últimos meses en Garbu Motor ven como el mes de septiembre ha empezado de forma diferente, “ahora los que vienen al concesionario son aquellos que tienen más idea de comprar”.

Porque a pesar de la crisis, “la vida sigue”, como afirma Demetrio Quiles, por lo que hay que seguir innovando y

trabajando para que el ciudadano se de cuenta que para incentivar el consumo lo importante es consumir, así las fábricas continúan funcionando y, con ello, la creación de empleo.

Más ventas

Tradicionalmente los meses de julio y diciembre han sido, en Guadalajara, meses propicios en la venta de coches, pero este año, por lo menos en el mes de verano la tendencia se ha roto, por lo que para diciembre esperan que los consumidores se animen a adquirir nuevos vehículos. José Antonio Sierra que el mercado se anime durante este último trimestre del año “espero que, por lo menos, no sea tan malo”, aunque reconoce también que “la compra de un coche suele ser por necesidad y no se hace de un día para otro, por lo que su compra se puede prorrogar varios meses.

Miedo

Esta decisión, por parte de los consumidores de aplazar las compras grandes, en parte, se debe a las noticias que se ven en los medios todos los días y la sensación de miedo e inseguridad que hay con el que va a pasar en un futuro próximo, por lo que en los hogares se privilegia el hecho de llegar a fin de mes antes que la adquisición de un nuevo vehículo. A este parón en la compra de turismo se une también el que ha sufrido la venta de vehículos comerciales, aunque esta tiene una fácil explicación, como comentaba el jefe de ventas de Garbu motor, “en julio, agosto y septiembre los responsables de comprar suelen estar de vacaciones, por lo que suelen ser meses flojos”. Es ahora, en el último trimestre, cuando empiezan a ver sus cuentas de resultado del año y, si ven beneficios, suelen adquirir el vehículo que les hace falta.

Los vendedores esperan que la venta de vehículos repunte con la llegada del tercer trimestre del año, tanto los turismos como los industriales