

El despertar de los usados

La crisis provoca un rápido aumento de los vehículos de ocasión.

EL PAIS-MOTOR, 8 de enero de 2011 (RESUMIDO)

Ahora mismo, la única rentabilidad que consiguen los concesionarios es con los vehículos de ocasión". La afirmación no puede ser más rotunda. Pertenece a Antonio Romero-Haupold, presidente de la patronal que los agrupa (Faconauto), y es una de las razones que explican el tirón que están registrando las ventas de estos vehículos desde hace dos años, justo coincidiendo con la llegada de la crisis económica y el descenso de las matriculaciones de coches nuevos.

Romero-Haupold está convencido, además, de que "es el único mercado que va a crecer en los próximos años". Una opinión que comparten muchos de sus colegas, convencidos de que por fin ha despertado el "gigante dormido" que anunciaban desde hace algún tiempo. Aunque la coincidencia en las cifras oficiales no es una de las virtudes más destacadas de este sector (las diferentes asociaciones existentes no se ponen de acuerdo), sí que hay similitudes al señalar que en los próximos años ya se venderán dos coches usados por cada uno nuevo. Actualmente, por cada vehículo nuevo se adquiere 1,6 de segunda mano. Juan Antonio Sánchez Torres, presidente de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (Ganvam), destaca la caída de las ventas de coches nuevos como factor clave en el ascenso de los usados, pero sin olvidar una lógica aproximación a los países de nuestro entorno. "No podemos aspirar a los 3,5 que se venden en Reino Unido por cada nuevo, pero sí al dos por uno".

En 2010 se matricularon 982.015 turismos y todoterrenos, según la patronal de los fabricantes (Anfac) y la propia Ganvam. Las previsiones de esta última de ventas de vehículos de ocasión es de 1.475.000, lo que supone un aumento del 5% respecto al año anterior.

Todo parece indicar que el "gigante dormido" despierta con fuerza, iniciando una "tendencia imparable", según Gerardo Cabañas, director general de AutoScout24 España, uno de los portales online que acaparan las ventas de vehículos de ocasión y que, además, registrará una aceleración más acusada en función de la prolongación de la crisis. "Ya hemos pasado de 1,3 coches de segunda mano a 1,6 de repente, sin apenas darnos cuenta", señala.

Tradicionalmente, las curvas de ventas de nuevos y usados eran semejantes: subían y bajaban conjuntamente, pero se han girado las tornas y, mientras bajan las de nuevos, suben las de usados. El año 2009 ha sido el primer ejercicio en el que se produce este fenómeno de forma significativa, señala Cabañas, y no solo porque el vehículo de ocasión esté actuando como sustituto del nuevo, sino también porque "han mejorado considerablemente la calidad y la profesionalización del sector".

Certificaciones, garantías que se acercan a las de los nuevos... Hoy, según el presidente de Ganvam, desde el punto de vista de las técnicas de venta, "vender un vehículo de ocasión es como vender uno nuevo, con escasos matices de diferencia".

Un motivo importante para esta profesionalización hay que buscarlo también en el esfuerzo de los fabricantes por defender su imagen de marca, tratando de mantener los valores residuales de sus modelos lo más alto posible.