

COMPRÉ UN AUTO / ¿BUENA O MALA INVERSIÓN?

Jorge Escamilla / Director División Automotriz

- ▶ **COMPRAMOS PENSANDO EN EL PRECIO DEL AUTO NUEVO**
- ▶ **INTERESE DE LOS 10 AUTOS QUE MAS Y MENOS SE DEVALUAN EN 3 AÑOS**

Hoy en día comprar un auto nuevo es tan fácil como salir a la calle y escoger cuál queremos. Si usted se toma unos minutos mientras desayuna y hojea el periódico encontrará que la publicidad de los automóviles ofrece toda clase de opciones para adquirir un auto nuevo. Recibimos ofertas desde “un mínimo enganche y 24 meses sin intereses” o “enganches bajos, pagos mensuales chicos y un pago más o menos grande al final del periodo y si queremos, podemos volver a refinanciar ese pago final y seguir con nuestro auto. Este tipo de facilidades trajo como resultado que la Industria Automotriz Mexicana rebasara, por primera vez en su historia, la mítica meta del 1 millón de unidades en el mercado local en un año.

Los planes de crédito de las armadoras y la fuerte competencia que los bancos están ofreciendo con sus créditos automotrices han traído como resultado que los autos nuevos se estén desplazando con una gran velocidad hacia afuera de las distribuidoras y que la gente que antes compraba dentro del mercado de autos usados se haya trasferido al mercado de los nuevos gozando tanto de la experiencia de sacar un auto de la sala de exhibición como del aroma que tienen los autos nuevos, que nadie podrá negar que es uno de los mejores olores que podemos experimentar.

Claro que esta situación tenía que golpear en algún lugar y ese fue el mercado de los autos usados o seminuevos, como algunas marcas les llaman para que



se escuche “más elegante”. Dentro de los estudios continuos que realizamos en MERC hemos encontrado que el consumidor automotriz mexicano acostumbra cambiar su auto en un periodo de 3 a 4 años. Esto dentro de los segmentos dirigidos a la población de nivel socioeconómico C/C+. Sabemos que en otros niveles el cambio del auto observa distintos patrones, ya sea en menos años o simplemente cuando sale el nuevo modelo y como muchos dicen, *para qué esperarnos más.*

A continuación le vamos a platicar que pasa cuando comparamos el precio de un auto modelo 2005 con su equivalente en modelo 2002. Haciendo una selección de varios automóviles de distintos precios, en promedio un vehículo con 3 años de uso, en condiciones normales de desgaste, perdió casi 40% de su valor. Si vendemos nuestro modelo 2002 podremos contar con la mitad de lo que nos va a costar el mismo auto pero nuevo. Esta situación varía dependiendo la condición del auto que se vaya a vender. Aunado a esto y dependiendo la marca y modelo del auto que





12 a 36 meses,
15.90% interés, 20% enganche.
Disponible sólo con DaimlerChryslerServices.
Si aplica precio de contado. Aplica comisión
por apertura de crédito. Aplica seguro gratis por
un año.

usted haya comprado el valor de reventa podrá variar de forma significativa. A continuación le vamos a mencionar los 10 modelos que se devaluaron en mayor medida en un periodo de 3 años.

Dentro de los modelos que perdieron entre el 45% y el 50% de su valor tenemos al Chrysler Cirrus convertible, al Dodge Neon SE estándar, al Ford Mustang GT y al Honda Accord L4.

Con una pérdida en su valor del 40% al 44% tenemos al Chevrolet Malibu, al Jaguar S-Type, al Ford Focus LX, al Nissan Sentra XE, Mercedes Benz A-160 y el Dodge Atos.

Si usted piensa adquirir un nuevo automóvil en el corto plazo y no tiene una inclinación específica por alguna marca o modelo bien podría tomar su decisión en función no solo al precio del nuevo modelo, sino al valor de reventa de una marca y sus modelos. Esto le puede evitar dolores de cabeza y decepciones futuras.



A continuación le vamos a platicar el otro lado de la moneda. Le diremos cuáles fueron los modelos que muestran un mejor valor de reventa después de un periodo de 3 años en el mercado.

Los que perdieron menos de un 30% de su valor fueron el Chrysler PT Cruiser y el Toyota Camry. Con una pérdida del 31% del valor encontramos al VW Pointer 3 puertas, Ford KA y el Nissan Platina. Entre los mejores por conservar un valor de reventa más alto tenemos el Ford Mondeo Core, la Nissan X-Terra, el SEAT Ibiza Stella y el Chevrolet Monza que perdieron 33% del valor.

Todos los datos de precios fueron tomados directamente del mercado y de precios publicados por revistas especializadas por lo que deben tomarse únicamente como referencia, sin embargo, nos dan una idea clara de que en un mismo periodo hay modelos que pierden hasta 48% de su valor mientras que otros solamente bajan 29% contra lo que costaría comprar el mismo automóvil pero nuevo.

Su usted decide adquirir un nuevo automóvil recuerde que por el simple hecho de sacarlo de la agencia perderá parte importante de su inversión y al final del camino la compra de una auto mas bien será un gasto. Para algunos de nosotros es el mejor gasto que podemos hacer.

METODOLOGÍA

La presente gaceta es una publicación mensual emitida por la División Automotriz de **MERC**. Los datos aquí mostrados son resultado de estudios de investigación de mercados realizados por medio de entrevista personales o por medio de investigación en fuentes secundarias y reportajes de las marcas. Cualquier consulta enviarla a: jeb@merc.com.mx