

Planes del grupo japonés en el rubro automotor:

Marubeni señala los pasos que debe dar Chile para crecer en electromovilidad y anticipa nuevos negocios

MARCO GUTIÉRREZ V.

El grupo japonés Marubeni tiene una importante presencia en Chile en diversos sectores económicos, como el minero, sanitario, energía (gas) y automotor.

A pilotar los negocios automotrices en Chile llegó a mediados de este año Takuya Kajiura, quien asumió la presidencia de la compañía en los ámbitos de ventas de autos nuevos y usados, *leasing* operativo y financiamiento.

Takuya Kajiura o "Kaji", como dice que lo pueden llamar, ingresó en 1997 a Marubeni y ha estado a cargo de las operaciones de la firma en Estados Unidos, Guatemala y Ghana. El ejecutivo conversó con "El Mercurio" sobre los planes de la compañía en nuestro país, cuya actividad espera que aumente en 50% en los próximos cinco años. También abordó los desafíos que enfrenta Chile para expandir su mercado de los vehículos eléctricos, el que hoy representa menos del 1% de las ventas totales de automóviles.

Nuevas marcas

Actualmente, Marubeni opera como concesionario de Citroën y Volkswagen, y desde agosto pasado comenzaron a co-

El presidente de la compañía en el país, Takuya Kajiura, afirmó que es necesario que el Gobierno dé incentivos a la compra de autos eléctricos y que se expanda la infraestructura de carga.

mercializar las marcas chinas Maxus, Jetour, Kaiyi y Karry, tras lograr un acuerdo con el distribuidor local de estas firmas, Andes Motor.

Con esto, afirmó el ejecutivo, buscaron ampliar la oferta de modelos a sus clientes, ya que se trata de marcas que se complementan en su oferta.

Este año, las ventas de vehículos nuevos en el país han caído cerca de 28% a octubre, pero el ejecutivo destacó que el mercado de los autos usados exhibe un comportamiento más estable que el de los cero kilómetros. En ese sentido, recordó el "boom" de ventas que registraron los automóviles de segunda mano durante los primeros años de la pandemia, tras los problemas logísticos globales que afectaron los stocks de vehículos nuevos.

En 2022, Marubeni colocó 1.233 automóviles nuevos, mientras que la proyección para este año es de 820 unidades cero

kilómetros. En tanto, en usados, el ejercicio pasado vendió 899 unidades y en 2023 espera cerrar con 1.270 unidades.

Incentivos estatales

Consultado por los desafíos que enfrenta Chile para expandir el mercado de autos eléctricos, Takuya Kajiura sostuvo que, "con toda la franqueza, sin ayuda financiera del Gobierno será un poco difícil, porque el precio de los vehículos eléctricos es más alto en general, casi el doble que uno a combustible".

En esa misma línea, el presidente de Marubeni afirmó que "otro desafío es la infraestructura de carga", considerando que las baterías tienen cada vez más capacidad. "Un cargador pequeño no es suficiente, entonces hay que tener más disponibilidad de cargadores grandes y rápidos. Esto en cualquier local público, por ejemplo, en las gasolineras".



“Con toda la franqueza, sin ayuda financiera del Gobierno será un poco difícil, porque el precio de los vehículos eléctricos es más alto en general, casi el doble que uno a combustible”.

TAKUYA KAJIURA
PRESIDENTE DE MARUBENI GROUP

FELIPE BALZ

El ejecutivo recaló que las ayudas del Estado para que las personas adquieran autos eléctricos, junto con la expansión de la infraestructura de carga, son los dos elementos clave para que crezca la electromovilidad en el país.

Señaló que Marubeni acompañará la venta de modelos eléctricos de las marcas que comercializa, a la vez que apoyará las "estrategias verdes" de las empresas que tiene como clientes en *leasing*.

Kajiura admitió que los problemas de seguridad para los conductores han empeorado, pero confía en la labor de Carabineros al respecto. Asimismo, destacó la relevancia del uso de tecnología —como los GPS— para combatir los robos de vehículos.

Más flota de leasing

El negocio de *leasing* operativo es uno de los pilares del negocio automotor de Marubeni en Chile.

Actualmente, cuentan con una flota de 600 unidades colocadas en diversos sectores de la economía, como minería y reparto.

Kajiura afirmó que esperan crecer a 3.000 unidades en cinco años, lo que esperan concretar de forma orgánica o inorgánica, afirmó. En este sentido, no descartó la materialización de alguna alianza con otro actor de este mercado.

Alza de la morosidad

El ejecutivo comentó que en materia de financiamiento operan con Marubeni Credit, participando en el otorgamiento de créditos para la adquisición de vehículos de diversas marcas en el segmento de autos nuevos, a lo que se suman los usados.

Señaló que hoy cuentan con cerca de 35 mil clientes y que, más que aumentar ese volumen, el plan central es mejorar la "calidad de nuestra cartera". Añadió que "eso nos brindará más estabilidad y menos dificultades de cobranza en el futuro".

Kajiura admitió que la tasa de morosidad en el caso de la empresa ha aumentado. Considerando los casos de deudas a más de 90 días, los retrasos bordean el 10%. De todos modos, aseguró que ese porcentaje es similar al promedio que se advierte en la industria general de financiamiento automotor.

El presidente de Marubeni manifestó su confianza en la economía chilena y aseguró que "está en camino de recuperación", aunque afirmó que demorará algunos años en regresar a los niveles de actividad previos a la pandemia.

"Chile se va a recuperar más rápido que otros países por dos factores. Uno, la abundancia de recursos naturales y el otro, la estabilidad del país y el mejor nivel de educación que tiene", comentó.