



[ALAMGIR BUTT, PRESIDENTE DE LA ASOC. GREMIAL DE EMPRESARIOS DEL BARRIO INDUSTRIAL AUTOMOTRIZ DE ZOFRI:]

“Cerca de diez empresas han quebrado en los últimos tres años”

El empresario de Zona Franca advirtió lo que podría ocurrir en los próximos cinco años, donde señaló que tiene miedo que para el 2030 Zofri tenga una merma significativa en el número de usuarios.

Luis Ramos Ossandón
 cronica@estrellaiquique.cl

La crisis económica que atraviesa Bolivia, marcada por la escasez de dólares, inflación, y dependencia de subsidios, han agravado el presente en las ventas de vehículos desde Zona Franca, donde ya más de ocho importadoras de vehículos han debido cerrar sus puertas y emigrar a otros mercados. Así lo dio a conocer Alamgir Butt, presidente de la Asociación Gremial de Empresarios del Barrio Industrial Automotriz de Zona Franca (AGEA A.G.), quien señaló que la situación actual de las empresas dedicadas al rubro automotriz es delicada.

“Por el momento la situación está demasiado complicada. Bolivia era un comprador potente para Zona Franca, pero en el último año ya prácticamente no tenemos negocio con ellos, porque el cambio de dólares subió demasiado”, dijo.

Agregó que existen dos situaciones que han debilitado el comercio de automóviles: la escasez de dólares y el alza de esta divisa norteamericana en el país. “Al final los clientes no alcanzan a comprar un auto, porque ya subió más del 50%, lo que perjudica al momento de querer revender, porque obviamente nuestros compradores eran revendedores, entonces no pueden vender esa mercadería con esos precios”.

¿Cuál es la realidad actual de las empresas del rubro?

En los últimos dos años, varias se fueron quebradas y uno de los grandes factores fue el de Bolivia, porque el mayor negocio



EL PRESIDENTE DEL GREMIO TAMBIÉN ANALIZÓ LA INTRODUCCIÓN DE LOS AUTOS CHINOS Y QUE COMPITEN CON SUS IMPORTACIONES.

de nosotros era con ellos. Cuando no hay más exportación a Bolivia, no se pueden cubrir los gastos, menos aquí en Zofri donde los valores de aranceles son muy altos. Entonces, cuando no hay negocio, no quedó otra que emigrar de esta ciudad hacia otros mercados.

¿Y quiénes les venden hoy los vehículos?

Estamos vendiendo para Paraguay y Chile. Bolivia siempre tenía el mayor margen con un volumen muy alto de exportacio-

nes. Ahora en Chile no tenemos un gran volumen de venta, porque estamos trabajando para dos o tres regiones (Tarapacá, Punta Arenas o Coyhaique). Lo ocurrido con Bolivia nos ha hecho analizar la situación, porque siempre fue un cliente muy potente para Zona Franca.

¿Cuánto es el margen de pérdidas que ha generado esta situación?

Más de un 35% de las ventas anuales, que era un margen importante que teníamos como em-

presarios.

¿Hay empresas quebradas? ¿Cuántas han cerrado en los últimos tres años?

Por lo menos yo lo puedo contar que 8 a 10 grandes empresas han cerrado y sus dueños se han tenido que mudar a otros países con aranceles más baratos. Por ejemplo, un patio de 2.000 metros cuadrados aquí en Zona Franca se cobra anualmente casi 30 a 40 millones en nombre de derechos de asignación. Apar-

te de que también hay un cobro de arriendo, facturación, por visación, por gasto administrativo. En Paraguay, el mismo espacio, tiene un valor de 500.000.

¿La introducción de los vehículos chinos de 0 kilómetros al mercado también les juega en contra?

Sí, hay empresas que resisten, pero estamos viendo también que la introducción de este tipo de vehículos nos juega en contra con un valor mucho más barato que inclu-

CEDIDA

so un auto usado que viene desde Japón o de Corea. Los chinos son una competencia internacional para el mercado del auto, dado que ellos hacen autos prácticamente desechables. Normalmente, los consumidores no valoran la calidad de lo que se ofrece en Zofri como Toyota, Nissan, Mazda, Honda, etc.

¿Pero hacen un mea culpa de los altos valores que manejan las importadoras de autos?

Los precios son los mismos que antes. Aquí la diferencia es el cambio de dólar en Chile, porque un auto que yo estaba vendiendo en un 1.200.000, ahora el mismo auto lo estoy vendiendo en 2.000.000 por el cambio existente del dólar. Las importadoras no subieron sus precios.

Y con esto, ¿cuál es el panorama que avizoran en el corto plazo?

Estamos analizando la situación que muchas empresas ya quebraron y hay otras que ya están a punto de quebrar. Hay varios empresarios que ya se están mudando a Bolivia o Paraguay y se lo hemos hecho saber al Gobierno y la administración de Zona Franca, pero hasta ahora no tenemos una buena respuesta de ambos lados.

¿Cuánto tiempo más se proyectan?

Yo tengo miedo de que en 2030 vamos a tener una nueva Zofri, pero no va a tener usuarios. Entonces, los próximos cinco años son muy complicados para nuestro gremio, más con todos los cambios económicos que siguen ocurriendo. ❄