LITORALPRESS

Fecha: 21-07-2025
Medio: El Longino
Supl. : El Longino
Tipo: Noticia general
Título: Americar, el gigante automotriz chileno, enfrenta su mayor reestructuración en medio de la contracción del mercado

Pág. : 14
Cm2: 674,9

Tiraje: 3.600
Lectoría: 10.800
Favorabilidad: No Definida

Americar, el gigante automotriz chileno, enfrenta su mayor reestructuración en medio de la contracción del mercado

Con más de 70 mil vehículos vendidos al año y operaciones en Chile y Perú, el mayor concesionario automotriz del país cerró sucursales, despidió a más de 400 trabajadores y reorganizó sus marcas para resistir una caída prolongada del mercado. "Tenemos que ajustarnos, porque no nos queda otra", dice su CEO, Mauricio Fuenzalida.

Una de cada diez unidades de vehículos nuevos que se venden en Chile es comercializada por Americar, el mayor grupo automotriz del país. Con más de US$ 1.600 millones en ventas anuales, presencia en 44 marcas en Chile y 22 en Perú, y más de 160 sucursales desde La Serena hasta Castro, el holding liderado por Mauricio Fuenzalida —quien asumió como gerente general a fines de 2024— ha tenido que implementar una de sus reformas internas más significativas en más de tres décadas de existencia.

El grupo —conocido originalmente como Salazar Israel— ha atravesado un proceso de expansión agresiva desde 2014, comprando empresas como Portillo, Coseche, Servimaq, OLX Autos, entre otras. Sin embargo, la fuerte caída del mercado automotor en los últimos dos años obligó a la compañía a pisar el freno y redibujar su estructura.

DE LA CIMA AL AJUSTE

El auge de ventas tras la pandemia, con 426 mil autos nuevos vendidos en 2022, generó resultados extraordinarios para Americar, que ese año comercializó 78 mil vehículos y obtuvo utilidades históricas por más de $23.900 millones solo en Automotriz Cordillera S.A., una de sus principales sociedades.

Pero el 2023 marcó el inicio de una curva descendente: las ventas de la industria cayeron 27%, alcanzando 313 mil unidades, y en 2024 se espera apenas una leve mejora (302 mil unidades). Para Americar, eso se tradujo en 10 mil vehículos menos vendidos, sucursales con baja productividad y pérdidas acumuladas por $5.785 millones hasta octubre de 2024.

"La industria es cíclica. Cuando el país no crece, el mercado automotor se contrae aún más", explica Fuenzalida, quien además señala como factores clave la inflación, el alto tipo de cambio, tasas de interés elevadas y mayores exigencias en emisiones y seguridad.

RECORTE DE PERSONAL Y CIERRE DE SUCURSALES

A fines de 2024, el grupo contrató a la consultora Montblanc para definir una hoja de ruta que permitiera enfrentar la crisis. El informe propuso 11 medidas, entre ellas: Cerrar 11 sucursales (ya se han clausurado 24). Reducir dotación: de 3.389 trabajadores en agosto de 2024 a 2.973 actuales, con más de 400 despidos. Renegociar arriendos, que sumaban $25 mil millones al año Eliminar pagos en efectivo en todas las sucursales. Unificar procesos administrativos y áreas de facturación.

CONCENTRAR LA VENTA DE AUTOS USADOS EN UNA SOLA MARCA: CLICAR.

"Nos dimos cuenta de que debíamos anticiparnos. Hicimos la reestructuración sabiendo que 2025 no sería mejor que 2024", admite Fuenzalida.

RECONVERSIÓN Y NUEVAS APUESTAS

A pesar de los ajustes, Americar mantiene su estatus como líder del sector, con una participación del 12,3% del mercado de autos nuevos en Chile y más de 3.000 vehículos nuevos y 2.500 usados vendidos cada mes. Su red incluye: 108 sucursales de autos nuevos, 55 de autos usados, 75 talleres (incluyendo desabolladura y pintura)

En Perú, suma 26 sucursales y 9 talleres, con una participación de mercado del 4,9% que espera subir al 6,5% en 2025.

Para financiar parte de esta transformación, los hermanos Jorge y Claudio Israel —fundadores y propietarios del grupo— realizaron un aumento de capital por $11.000 millones en marzo, recursos que han sido destinados a tecnología, remodelaciones, indemnizaciones y nuevas inversiones. Entre ellas: Nuevos proyectos con Hyundai y Volvo en Osorno, Apertura de locales en Temuco, Chillán y Concepción. Expansión en Perú con Inchcape, por más de US$ 2 millones y nuevas operaciones en Mall Plaza Oeste, junto a Stellantis

UNA INDUSTRIA EN TRANSFORMACIÓN

Según el propio Fuenzalida, el sector automotor chileno nunca volverá a los niveles de ventas récord de 2022. "Hoy tenemos autos un 50% más caros. El 80% de las compras requiere financiamiento, y las tasas no ayudan", advierte. Además, el crecimiento actual se concentra en grandes flotistas, mientras las personas naturales han disminuido sus compras.

AUN ASÍ, EL CEO DE AMERICAR RECALCA QUE EL GRUPO SIGUE SÓLIDO:

"No tengo ningún proveedor ni banco con pagos atrasados. Ninguna entidad nos ha rechazado una boleta de garantía. Nuestro respaldo financiero está intacto", afirma.

En el directorio, junto a los hermanos Israel, participan José Ferrer (socio minoritario) y Juan Carlos Altmann, reconocido ejecutivo con paso por McKinsey y Latam Airlines. Fuenzalida destaca que el respaldo de los accionistas ha sido clave:

"Tienen patrimonio, reputación y compromiso. Eso nos permite mirar el futuro con realismo, pero también con optimismo".

Americar, el grupo que vendió más de 70 mil vehículos en 2022 y que domina el mercado chileno, hoy enfrenta el reto de reinventarse sin perder su liderazgo. Con menos trabajadores, sucursales más eficientes y una nueva visión estratégica, busca resistir un mercado en retracción prolongada. Su historia refleja no solo los ciclos de una industria clave, sino también la capacidad de adaptación de un gigante que —aunque herido— no está dispuesto a ceder terreno.