LITORALPRESS

Fecha: 20-07-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: El mayor concesionario de autos de Chile se ajusta y reorganiza frente a un mercado a la baja

Pág. : 6
Cm2: 802,3

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

El mayor concesionario de autos de Chile se ajusta y reorganiza frente a un mercado a la baja

El grupo Americar, nacido como Salazar Israel, pero que también contiene a Portillo, Coseche y Servimaq, vende al año más de 70 mil autos nuevos y usados, y factura US$ 1.600 millones en Chile y Perú. En el país, vende 44 marcas. Pero la contracción de la industria golpeó sus balances y el grupo emprendió una reorganización tras una asesoría de la consultora Montblanc. Cerró 24 sucursales y despidió a 400 trabajadores. Sus dueños, Jorge y Claudio Israel, aportaron más capital. Su CEO, Mauricio Fuenzalida, dice que Americar tiene hoy capacidad financiera no solo para sobrevivir, sino que también para aprovechar oportunidades.

Un reportaje de **VÍCTOR COFRÉ**

Uno de cada diez vehículos nuevos en Chile es vendido por una misma empresa. Es el mayor concesionario automotriz de Chile y la contracción del mercado ha impactado en sus operaciones. Se llama Americar, pero en su negocio reúne a una serie de empresas que fue comprando año tras año hasta convertirse en un gigante. Vende más de US$ 1.600 millones al año, comercializa 44 marcas automotrices en Chile y 22 en Perú, suma más de 160 sucursales desde La Serena a Castro y vende más de 70 mil unidades, nuevas y usadas, al año. Pero en los últimos meses, ese tremendo tamaño atravesó un ajuste de proporciones que la forzó a cerrar sucursales, renegociar arriendos y despedir a centenares de trabajadores.

Su denominación original, su nombre más conocido, es Salazar Israel, pero ahora tiene múltiples brazos: Carflex (rent a car y leasing operativo), Coseche, Portillo y Servimaq y la reciente Clicar (autos usados). "Somos el mayor concesionario automotriz en Chile, con más de 3.000 vehículos nuevos y 2.500 vehículos usados vendidos mensualmente", describe en su linkedIn Mauricio Fuenzalida Espinoza, gerente general del grupo desde fines de 2024. Al grupo llegó en noviembre de 2023. Venía del grupo Avayú, donde fue CEO de los negocios automotrices, gestionados vía Indumotora, e inmobiliarios, y antes hizo carrera en el BBVA.

Es el propio Mauricio Fuenzalida quien resume así a **Pulso** el estado actual del denominado Grupo Americar. "Somos una empresa que se está reestructurando, en una industria que está viviendo una caída relevante, pero que tenemos una capacidad financiera propia, más la de los accionistas, que nos permite no solamente sobrevivir, sino que además estar aprovechando oportunidades", dice Fuenzalida, quien cuenta que una vez al mes se reúne con sus socios financieros y cada semana, con las marcas. A todos ellos, les ha explicado los cambios en ejecución. Fuenzalida estuvo esta semana en el sur, en un periplo para explicar la transformación del mayor vendedor de autos de Chile.

Auge y descenso

Fundada en Concepción en 1988 por los hermanos Jorge y Claudio Israel Quilodrán, junto al piloto Eliseo Salazar, quien se retiró un par de años más tarde, el grupo ha crecido fuerte vía adquisiciones. Excontroladores de la cadena de supermercados Multimarket, los Israel emprendieron la sucesiva compra de competidores. Lo hicieron primero con Portillo, fuerte en Toyota y Peugeot, hace casi una década, en 2014. En 2019, adquirieron el grupo Coseche -Automotora Comercial Costabal y Echeñique S.A.- a la familia Müller, accionistas de Mall Plaza y Falabella. Entonces, el comprador ya era un operador de proporciones: vía Automotora Cordillera comercializaba 21 marcas (entre ellas Audi, Chrysler, Citroën, Fiat, Jaguar, Mitsubishi, Nissan, Subaru y Volvo). Coseche era concesionaria de General Motors en Chile y sumó Chevrolet al grupo.

Tres años después, en el 2022, un buen año para la industria, el grupo adquirió el control de Automotriz Servimaq SpA, la que operaba en Puerto Montt, Puerto Varas, Valdivia y Osorno, donde tenía la comercialización exclusiva de MG, SsangYong, Volkswagen, Skoda, Citroën y Honda. En 2023, siguieron de compras: fue el turno de OLX Autos, focalizada en la venta de autos usados. Todas esas operaciones fueron autorizadas por la Fiscalía Nacional Económica y dieron otra envergadura al negocio fundado por los hermanos Israel.

Pero vino la baja de la industria.

Tras la pandemia, las ventas de autos nuevos alcanzaron un *peak* en el mercado chileno. En 2021 se superaron por primera vez las 400 mil unidades, y 2022 alcanzó un récord de 426 mil. En los años siguientes la cifra cayó abruptamente: 313 mil en 2023, con una contracción del 27%, y 302 mil en 2024.

El año del boom se refleja en los balances de una de las sociedades principales del grupo, Automotriz Cordillera S.A., que reúne las operaciones de Salazar Israel, con más de un tercio del volumen total del grupo. En 2022, sus ingresos operacionales alcanzaron a $ 718.131 millones, más de US$ 800 millones al dólar de ese año. Sus ganancias finales saltaron a saludables $ 23.963 millones. Tuvo un récord de ventas: 43.717 unidades nuevas.

Pero ya en 2023, el grupo Americar empezó a resentir la misma curva descendente del mercado global. Sus ventas se redujeron en más de 10 mil unidades de un año a otro, hasta 32.397 vehículos nuevos, los ingresos de Automotriz Cordillera cayeron en un 10%, a $ 640.726 millones, y apenas cerró en azul, con utilidades por $ 1.409 millones. A octubre de 2024, Cordillera S.A. sumaba pérdidas por $ 5.785 millones.

El grupo, como un todo, incluyendo nuevos, usados y camiones, Chile y Perú, llegó a un *peak* de 78 mil unidades en 2022 y un año después cayó a 67 mil.

El escenario de la industria de vehículos nuevos en Chile apremiaba a Americar, y a sus competidores. "Esta tendencia no se revertirá en el largo plazo; por el contrario, se estima que el mercado automotriz verá reducidos sus volúmenes y nunca más en su historia alcanzará niveles de venta como los vistos durante los años 2019 a 2023, en que se registraron transacciones anuales equivalentes a 380.000/400.000 unidades", dice una carta de despido de Salazar Israel de abril de este año, que agregaba que la contracción del mercado estará presente por lo menos hasta 2026.

Fuenzalida dice: "La industria es bien cíclica desde el punto de vista económico. Cuando crece el país, la industria crece más que el país, y cuando el país no está creciendo, la industria se contrae más", explica. Fuenzalida recuerda que aquello ocurrió tras la crisis asiática, después de la crisis subprime, y tras el estallido de 2019 y el miniboom pospandemia. "La industria no se recuperó a la misma velocidad", se lamenta el CEO de Americar, quien suma otros factores: normas más exigentes en emisión de gases y seguridad, autos con más tecnología, un tipo de cambio que hoy ronda los $ 950 por dólar. "Tenemos autos 50% más caros", advierte. Y tasas de interés poco atractivas, en una industria donde cerca del 80% de las compras de autos nuevos requieren algún tipo de financiamiento, con un promedio del 60% del monto total.

Los ajustes

Montblanc es una consultora creada hace 15 años, que ha trabajado en más de 150 proyectos con una cincuentena de clientes. Uno de ellos es Americar. Fuenzalida los había conocido en Indumotora.

Un reporte de noviembre de la consultora proponía 11 medidas que, calculaba, podían representar un impacto de $ 7.895 millones a $ 12.853 millones, donde el mayor aporte lo representaban el cierre de sucursales y un nuevo modelo organizacional que pasaba por reducir personal. No todas las recomendaciones, dice el CEO de Americar, fueron ejecutadas. Varias sí.

Montblanc decía que de 122 sucursales de venta de vehículos nuevos, 54 tenían un Ebitda negativo a junio de 2024. Su propuesta era cerrar 11 sucursales y aplicar planes de mejora en otras 16. Varias, además, no tenían la productividad esperada, con cifras inferiores a 6 unidades nuevas colocadas al mes por vendedor y bajo 8, en el caso de los autos usados.

En arriendos de sucursales, el grupo gastaba $ 25 mil millones al año: Montblanc propuso negociar los prioritarios. La consultora aconsejó además eliminar

LITORALPRESS

Fecha: 20-07-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: **El mayor concesionario de autos de Chile se ajusta y reorganiza frente a un mercado a la baja**

Pág. : 7
Cm2: 785,4

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

las transacciones en efectivo en todas las sucursales y crear un área centralizada para la facturación e ingresos de pagos.

Y reducir la dotación. El grupo empleaba a agosto de 2024 a 3.389 personas. Fuenzalida dice que la dotación actual asciende a 2.973 trabajadores. Es decir, el grupo ha despedido a más de 400 personas. En diciembre de 2021, antes del boom pospandémico, eran 2.414 trabajadores.

En el número de sucursales, desde que comenzó la reorganización, en noviembre de 2024, han cerrado 24 ubicaciones, solo de propiedad de terceros.

El gerente general afirma que el ajuste se realizó previendo que 2025 fuese otro año mediocre, como 2024. La industria creció un 2,2% en el primer semestre, hasta 145.628 unidades nuevas, pero hay cierto espejismo. "Si revisas el registro de vehículos motorizados, el peso de las personas jurídicas en la venta ha aumentado y las personas naturales han caído levemente. Hay más ventas, sí, pero por grandes flotistas", explica el gerente. "¿Por qué tuvimos que hacer un ajuste tal vez un poco más grande que lo que teníamos pensado en 2024? Porque el mercado en 2025 no es mejor que el de 2024", se pregunta y se responde el propio Fuenzalida, quien dice era "un deber hacer una reestructuración para ajustarse a la realidad del mercado".

El CEO cuenta que tras las numerosas compras de empresas no habían hecho una integración full: siguen respetando el posicionamiento de cada marca, pero avanzaron en la unificación cultural y de procesos. Otra cosa que hicieron fue unificar el negocio de la venta de autos usados, separado por marca, en una sola denominación: Clicar. "No hay nadie que tenga 3.000 autos usados hoy día en su portafolio como nosotros". A nivel general, el ejecutivo calcula que en el grupo el 65% del negocio es autos nuevos, 25% usados, y 10% posventa.

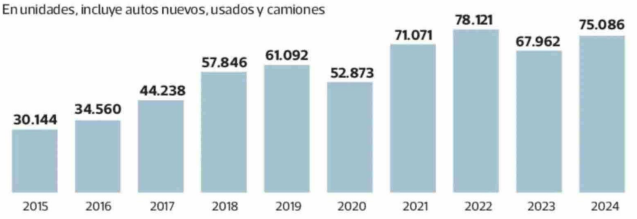
Tras los ajustes, Americar sigue teniendo una robusta red de distribución del país: 108 sucursales para vehículos nuevos, 55 para usados y 75 talleres, incluyendo varios D&P (desabolladura y pintura). Comercializan 44 marcas, que equivalen al 91% del competitivo mercado chileno. En Perú gestionan 22 marcas, con 26 sucursales para autos nuevos, todas en Lima, y nueve talleres. Su participación de mercado es del 4,9%, pero esperan subir al 6,5% este año. Y en Chile es, en autos nuevos, del 12,3%. Un poco más de uno de cada diez.

Aumento de capital y oportunidades

Para emprender todo el plan, los hermanos Israel hicieron además un aumento de capital por $ 11 mil millones en Americar S.A., la matriz, a fines de marzo, y comprometieron más fondos para el segundo semestre. Los fondos, dice Fuenzalida, han sido empleados en capex (*capital expenditure*). Aquello, agrega, ha ido a inversiones en tecnología, remodelación de locales y los naturales costos de indemnización del ajuste de dotación. Y para aprovechar

LAS CIFRAS DEL GRUPO AMERICAR

Las ventas totales del grupo
En unidades, incluye autos nuevos, usados y camiones

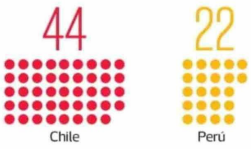


La red de Americar en Chile
De La Serena a Castro

108 sucursales de autos nuevos
55 sucursales de autos usados
75 talleres

Participación de mercado

Marcas

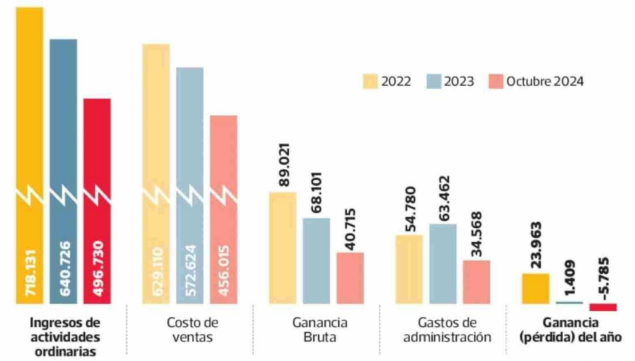


Unidades vendidas y número de vendedores
Autos nuevos en Chile

Ventas totales de vehículos en Chile: 372.878 | 258.835 | 415.581 | 426.777 | 313.865 | 302.366

*Estimado -anualización desde datos ene-sep 2024

Resultados de Automotriz Cordillera S.A.
En millones $



FUENTE: Estados financieros de Automotriz Codillera S.A./Informe Montblanc Consulting, noviembre 2024, Anac

LA TERCERA

Esta es una industria que se contrajo y nosotros como empresa debemos, porque es un deber, hacer una reestructuración para ajustarse a la realidad del mercado. De ahí a decir que somos una empresa que tiene problemas financieros, la respuesta es negativa. Tenemos que ajustarnos, porque no nos queda otra".

Mauricio Fuenzalida, gerente general del grupo Americar.

oportunidades, asegura: tomaron la ubicación de Inchcape en el mall Plaza Oeste, sumándose a la red Derco; en el mismo mall tienen un proyecto con Stellantis por más de US$ 1 millón; partieron operaciones de Hyundai y Volvo en Osorno; han hecho inversiones con marcas en Temuco, Concepción, Chillán; otro proyecto en Perú por US$ 2 millones, con Inchcape. Aquello ha permitido afrontar la contracción de ventas. "Este año estamos mejor que el año pasado, porque parte de las acciones del año pasado han estado rindiendo frutos", asegura Fuenzalida. El grupo, además, cuenta con un importante patrimonio inmobiliario.

El CEO del mayor concesionario de Chile es enfático en otra cosa. "Sí te puedo decir dos cosas: yo no tengo ningún proveedor ni banco que no esté al día y no tengo ningún banco que me haya negado la emisión de una boleta de garantía", asegura. Igual que con las financieras automotrices, parte basal de la industria. "Con ellos estamos trabajando con normalidad", agrega.

Y todo ello, en parte, sostiene Mauricio Fuenzalida, obedece al respaldo que han proporcionado sus dueños, Jorge y Claudio Israel, quienes integran el directorio, además de un exejecutivo que es socio minoritario, José Ferrer, y un externo, Juan Carlos Altmann, un ex McKinsey y ex Latam que está en el directorio de Colbún y asesora a Sky Airline. "Los accionistas tienen un prestigio bien grande como empresarios, tienen un patrimonio también relevante y que es suficiente para poder enfrentar esta situación. Tienen muy buen nombre con la banca", afirma al término de un pormenorizado análisis de una industria en problemas y que, como parte relevante de ella, Americar no pudo evitar. "Tenemos que ajustarnos, porque no nos queda otra", concede.