



Error al crear la imagen

85.623 vehículos usados

fueron transferidos en junio del presente año, lo cual representa un 19% más en comparación al mismo tramo del año 2024.

24.778 ve

fueron inscritos a nivel nacional e ne un alza de un 9,4% en relación

(viene de la página anterior)

Suzuki y Changan y el tipo de vehículo que más se vende es el vehículo pequeño - mediano entre 10 a 15 millones”.

Sobre los aspectos más relevantes para los compradores, explicó que “el precio es una cosa que hoy día le dan mucho foco, la seguridad también y la tecnología”.

Respecto a los autos usados, comentó que “nosotros retomamos aunque no tenemos un gran local de vehículos usados. Y el que esté difícil la venta del auto nuevo hace también que caiga la retoma porque si a una persona le da su nivel económico para cambiar su auto, no se puede retomar”.

Fernando Barbontín, jefe comercial de Callegari Copiapó, manifestó que “el mercado ha estado más lento que años anteriores, indudablemente para este año se esperaba una baja considerable, van a ser 100.000 autos menos, que los que se proyecta a vender con respecto a años anteriores, o sea, no estamos en un año normal, de todas maneras, y se nota que está más restringida la venta en la zona”.

Al respecto indicó que en la sucursal, lo que más se vende “son camionetas, auto sedan mediano y lo que es fuerte de todas maneras es el SUV y lo que más preguntan los clientes son las características de los vehículos, pero lo que más incide es el financiamiento. Las personas vienen a ver qué tipo de financiamiento tenemos, qué plazos, cuánto le sale la cuota, entre otros”.

Humberto Godoy, ejecuti-



DELINCUENCIA Y SEGURIDAD PÚBLICA ENTRE RIESGOS REGISTRADOS.

vo Kia Copiapó, manifestó que “llevamos 3 meses más o menos que la tendencia es a la baja. Hay muy poco público, generalmente estamos atendiendo a los clientes de web que los invitamos al local y es muy difícil que vengan”.

Agregó que “ha cambiado también mucho la conducta de compra de los clientes que tienen un vehículo grande, un SUV. Antes se vendía mucho el Kia Morning, pero ahora, como tiene un precio muy elevado, la opción es el Kia Soluto, por ejemplo”.

La vendedora ejecutiva de ventas Kia de la misma sucursal Callegari Copiapó, Atalía Quinteros, mencionó que “lo que más se mueve es clientes web, pero que andan como solamente cotizando o como buscando precio, comparando, pero así como clientes que

llegan acá muy poco”.

En ese sentido, la vendedora asocia esta baja en ventas en la comuna a “la situación económica del país ya que el auto está mucho más caro. Ha aumentado mucho el tema de la pobreza, de la escasez, al menos acá en esta región”.

Añadió igualmente que las preguntas más frecuentes al momento de comprar un vehículo son “las formas de pago, si puede estar o no en Dicom, también cotizan pero después se dan cuenta, por ejemplo, que la cuota no les alcanza, entonces van bajando”.

Su compañero, Humberto Godoy menciona que “se agrega también que la renta de las personas que postulan a un crédito son demasiado bajas. Entonces, no alcanzan a cubrir el valor de la cuota y salen ligeramente rechazados”. 