

El grupo Inchcape reduce su red de sucursales propias

En los últimos seis meses, el grupo automotriz vendió sus ubicaciones en Plaza Oeste, Plaza Tobalaba, Open Plaza, Plaza Vespucio, Movicenter y Plaza Sur. Las marcas de Inchcape son vendidas en 230 sucursales: el 8% es propia.

FERNANDO VEGA

"La marca Derco seguirá siendo un pilar clave de nuestra estrategia en Chile y la región. Su trayectoria y reputación de servicio, y el profundo conocimiento de las necesidades de los clientes, son un activo que seguiremos fortaleciendo con inversión y desarrollo continuo", dijo el conglomerado británico Inchcape a Pulso sobre las últimas transacciones de seis locales Derco, que dieron pie a diversas versiones de que la firma había comenzado a retirarse de la venta directa vía retail.

Hace más de dos años, a principios de 2023, Inchcape completó la adquisición de Derco que pertenecía al grupo Del Río, en una operación superior a los US\$ 1.500 millones, tanto en su negocio de ventas de automóviles como maquinaria. La combinación de esos negocios dio origen al distribuidor de vehículos independiente más grande de América, al sumar empresas con carteras de marcas complementarias.

Desde entonces, Derco, con sus operaciones en Chile, Bolivia, Perú y Colombia, se convirtió en el segundo mayor negocio de Inchcape. Inchcape -la distribuidora automotriz independiente más grande del mundo- vendió 9.300 millones de libras esterlinas (unos US\$ 12.400 millones) en 2024.

Según ese mismo documento, el año pasado Inchcape avanzó en su integración de Derco, lo que implicó dejar de operar algunas sucursales, despedir a un número importante de trabajadores, la llegada de Jorge Maldonado como nuevo director general de la empresa en Chile y la retirada del negocio de repuestos no originales que Derco poseía a través de Autoplanet, la que fue vendida en septiembre de 2024 al grupo Jedimar, controlado por la familia Diez (Turbus), en 30 millones de libras esterlinas (unos US\$38 millones).

Tras la venta, la firma también detalló encontrarse concentrada "por completo" en el negocio de la distribución de vehículos, que requiere poco capital, genera más efectivo, tiene mayor crecimiento y un margen mayor que el comercio minorista. Algunos interpretaron aquel mensaje como la retirada del grupo del retail, lo que se acentuó con los recientes traspasos de algunos locales. En la firma responden a Pulso que no tienen pensado salirse del retail y que el traspaso de aquellos locales solo busca hacer "complementarios y estratégicos" el re-

tail propio con la distribución multimarca, lo que les permite adaptarse mejor a las realidades de cada zona donde están. "Nuestra red de retail se integra de forma estratégica con nuestras operaciones de distribución, consolidando así nuestra propuesta de valor en el mercado", especificaron.

Según explicó el conglomerado en Chile a través de una declaración a Pulso, "cerca del 92% de nuestra red de retail está operada por terceros -son más de 230 puntos gestionados por concesionarios locales con profundo conocimiento de sus mercados- mientras que el 8% restante corresponde a sucursales de operación propia". Según la firma, esta estructura mixta es la clave de su liderazgo: uno de cada cuatro vehículos que se venden en Chile es facturado por Inchcape. "Estamos evaluando continuamente nuestra red", enfatizaron.

Las ventas

El concesionario Sergio Escobar y Cía. Ltda., uno de los distribuidores automotrices más destacados del sur de Chile e histórico dentro de Derco, se quedó con tres de los seis locales Derco que Inchcape traspasó para su operación entre fines del año pasado y enero de este año: los malls Plaza Vespucio, Plaza Sur y Movicenter.

Las otras tres tiendas que dejó Inchcape son Plaza Oeste, que quedó en manos del grupo Salazar Israel; la tienda de Open Kennedy, que la tomó Anfruns Motors, y la de Plaza Tobalaba, ahora está en manos del Grupo Yúsic.

Con ello, Sergio Escobar consolidó su ingreso a la Región Metropolitana, tras haber partido hace algunas décadas en Concepción, desde donde se amplió a Chillán, Los Ángeles y Osorno.

En el mercado explicaron que el proceso se trató de licitaciones a las que Inchcape invitó a diversos operadores. No fue posible conocer los montos, ni las condiciones de la transacciones, aunque ejecutivos del rubro destacaron como los puntos buenos de aquellas ubicaciones el alto tráfico (que genera ventas) y entre los malos, los costos operacionales, considerados "caros", por las condiciones que imponen los centros comerciales.

Inchcape tiene 26 representaciones de automóviles, motocicletas, camiones y maquinarias en el país. ●