

Fecha: 26-07-2025
 Medio: El Diario de Atacama
 Supl.: El Diario de Atacama
 Tipo: Noticia general
 Título: Automotoras copiapinas difieren en su diagnóstico del mercado de autos

Pág.: 2
 Cm2: 351,2

Tiraje: 2.200
 Lectoría: 6.600
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Automotoras copiapinas difieren en su diagnóstico del mercado de autos

INFORME CADEM JUNIO. El estudio indica que en Atacama hubo una variación positiva de un 27,4% para las primeras inscripciones y de un 14% para distribución de transferencias (vehículos usados).

Rocío Santibáñez Flores
 cronista@diarioatacama.cl

La Cámara de Comercio Automotriz de Chile Cavem, informó sobre la evolución y desarrollo del mercado automotor durante el mes de junio del presente año, comparado también con el mismo mes del año pasado, donde incluyen automóviles de pasajeros, SUV, camionetas, vehículos comerciales y camiones.

En el periodo de un año, el mercado de vehículos livianos y medianos usados aumentó, transfiriéndose 85.623 unidades, lo que corresponde a una variación positiva del 19%, en referencia al mismo mes de 2024.

De acuerdo a lo señalado por el informe, el mes pasado se comercializaron un total de 115.242 unidades, cifra que representa un crecimiento del 16,6% en comparación al año pasado. También registró que los vehículos livianos y medianos nuevos



LAS AUTOMOTORES DE COPIAPÓ ESPERA QUE LOS DIVERSOS FENÓMENOS SOCIALES MEJOREN Y PROVOQUEN UN REPORTE SIGNIFICATIVO EN LAS VENTAS.

comercializaron 24.778 unidades, con un alza del 9,4% sobre el sexto mes del 2024.

Por su parte, en el mercado de camiones cero kilómetros, se inscribieron 1.012 unidades, presentándose una variación positiva de 11,2% en comparación al

periodo de tiempo señalado y en el mercado de camiones de segunda mano, se transfirieron 3.829 unidades con un alza del 15,8%, en relación al mismo mes del año anterior.

De acuerdo al informe, los vehículos livianos y medianos

nuevos de segmento de pasajeros presentaron un alza de un 0,38% comparación con Junio de 2024; los de segmento SUV presentaron un aumento de un 8,2%, en comparación del mismo mes del año 2024.

Por otro lado, los del seg-

mento de Camionetas presentaron una disminución de un 19,1% comparación con Junio de 2024 y los del segmento Comerciales presentaron un crecimiento de un 16,9%, en comparación del mismo mes del año pasado.

Este mismo informe indica que en Atacama hubo una variación positiva de un 27,4% para las primeras inscripciones y de un 14% para distribución de transferencias (vehículos usados).

AUTOMOTORES

Carlos Nicolás Gómez, gerente corporativo de Autocentro Nicolás en Copiapó, señaló que "la venta automotriz está caída a nivel nacional. Más o menos desde el año pasado que viene así. No obstante, la región está con un movimiento mayor desde hace meses, hay mucha activación, proyectos mineros y eso ayuda mucho a la venta de flotas, de camioneta".

En ese sentido indicó que "en el fondo, esa situación genera empleo y esa misma gente es la que puede comprar auto, así que en la región se ha reactivado de cierta manera a pesar de la caída que ha tenido a nivel nacional".

"Las marcas que nosotros más vendemos son Toyota,

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 vi

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, ejecu-



IGNACIO VILLARROEL

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 Soluta, 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 Dícom, 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”.