

FIRMA INCHCAPE TIENE EN CHILE CASI 25% DEL MERCADO:

Mayor grupo automotor pide flexibilizar Ley de Eficiencia Energética y no solo favorecer a eléctricos

MARCO GUTIÉRREZ V.

Con cerca del 25% del mercado local de vehículos livianos y medianos, la firma inglesa Inchcape es la mayor distribuidora y retailer automotor en Chile. Lo consiguió tras dos adquisiciones. En el caso de Dercos, que compró a la familia Del Río, fue un negocio que se conoció a mediados de 2022 y concluyó en enero de 2023. El otro fue Ditec, antes de Sebastián de Cárcer y Cristóbal Lira, operación iniciada en 2021 y completada con el 100% de las acciones recientemente.

La compañía —una de las más grandes de su rubro a nivel mundial— está avanzando en los procesos de integración de estas empresas a sus operaciones. Solo en Chile, Inchcape administra 24 marcas de diversos orígenes y segmentos. Entre ellas están Suzuki, Great Wall, Changan, Mazda y Subaru, que son Dercos, y Volvo, Jaguar, Land Rover y Porsche, que son Ditec. Una opción que evalúa Inchcape es fusionar las operaciones de Dercos y Ditec en Chile, para lo cual analiza qué marca sería la más adecuada y reconocida por los usuarios.

Romeo Lacerda, CEO de Inchcape Americas, está inmerso en esas decisiones. Por otro lado, tiene un análisis crítico de la Ley de Eficiencia Energética, normativa que fija estándares relacionados, por ejemplo, con los kilómetros por litro de combustible que rinden los autos. En algunos

La compañía plantea a las autoridades que también se incentive la comercialización de automóviles híbridos. En tanto, la distribuidora evalúa si acaso fusionará las operaciones de Dercos y Ditec, sus recientes adquisiciones en el país.

casos se crea un saldo a favor, y en los que no cumplen el estándar, hay una multa a la marca.

En el sector —tanto el gremio que reúne a los distribuidores (ANAC) como marcas como Toyota— han cuestionado que esta norma beneficia principalmente a los vehículos 100% eléctricos y no a otras tecnologías, como las híbridas, que combinan un motor a gasolina y uno eléctrico.

Propuesta por ley

Romeo Lacerda afirma que Inchcape tiene el 27% del mercado de autos eléctricos en Chile. Así, se sitúa entre los tres mayores actores de ese segmento junto con Tesla y BYD.

De todos modos, el ejecutivo estima que las autoridades deberían flexibilizar los alcances de la Ley de Eficiencia Energética, para impulsar también las tecnologías híbridas u otras amigables con el medio ambiente.

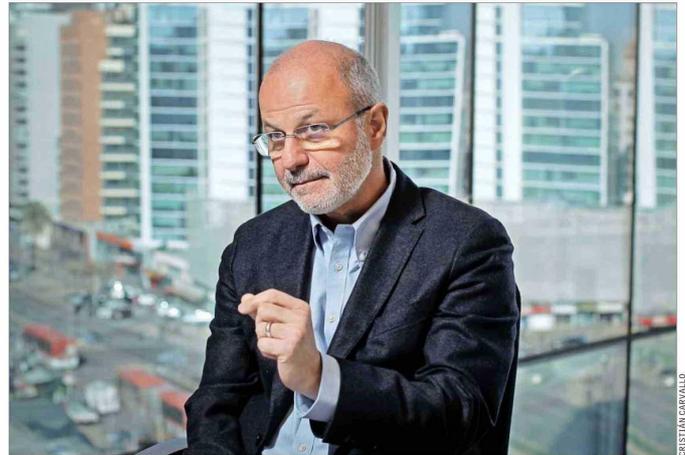
“Estamos de acuerdo con que la industria tiene que avanzar en dirección a la reducción de emisiones”, afirma Lacerda. Sin embargo, sostiene que “nos parece que hay una oportunidad acá. La

Ley de Eficiencia Energética está muy enfocada en vehículos puramente eléctricos y nosotros sabemos que para los consumidores de manera general, hay opciones disponibles en términos de tecnología. La híbrida es una de ellas, el hidrógeno es otra y los combustibles sintéticos”.

En ese sentido, estima que “lo que se podría hacer es flexibilizar un poco más estos incentivos para que el consumidor decida cuál es la tecnología que mejor le viene en esta dirección de futuras emisiones más bajas”.

Lacerda agrega que “un vehículo eléctrico, dependiendo del modelo, normalmente es 20% a 40% más caro que uno de combustión interna. Hay muchos clientes que no tienen ese dinero. Entonces, en el camino de reducción de emisiones, hay que empezar por otras tecnologías, como los híbridos, que son más accesibles”.

Por otra parte, el ejecutivo duda que a 2035, el mercado local esté preparado para vender solo autos no contaminantes (eléctricos actualmente). “Me parece muy difícil que lleguemos a ese número en 2035. Hoy la penetración de vehículos eléctricos



Romeo Lacerda, CEO de Inchcape Americas, compañía de origen inglés, que en Chile da empleo a unas 3.450 personas y cuenta con 88 sitios de ventas y servicio técnico propios.

“A largo plazo, vemos mucho potencial en Chile, así como en la región. Este es un país que produce y exporta muchos commodities, lo que seguirá siendo un importante impulso para la economía”.

ROMEO LACERDA
 CEO DE INCHCAPE AMERICAS

en Chile es entre 1% y 1,5%. Sabemos, por experiencia en otros países, que a partir del 5% hay una inflexión importante. Pero hasta que lleguemos a ese 5%, nos tomará esfuerzo”.

Fusión de empresas

La integración de Ditec y Dercos a las operaciones de Inchcape en Chile ha coincidido con un mercado automotor a la baja. El año pasado, las ventas de autos nuevos en Chile cayeron 26,5% y a julio de 2024 acumulan una

merma de 8,1% anual.

Por ello, reconoce Lacerda, han debido efectuar “algunos ajustes” en la dotación del grupo en el país, donde dan empleo a unas 3.450 personas. Pero el ejecutivo precisa que el enfoque de la empresa ha estado en “preparar a esta organización para seguir creciendo en el futuro, para tener una posición fuerte”.

En el marco de la consolidación de Inchcape en el país, la firma analiza fusionar Dercos y Ditec. “Desde el punto de vista operacional, la idea es que nuestros negocios en Chile estén bajo un paraguas único, principalmente en el back office. Lo que hacemos normalmente es, en los negocios que compramos, unificar el back office. Ahí me refiero a finanzas, a la contabilidad, recursos humanos. En el front office, que es ventas, marketing, mantenemos las marcas como representación individual”.

Respecto de si utilizarían la marca Dercos, Ditec o Inchcape, el ejecutivo señala que “la decisión viene por parte del cliente. Si la marca es fuerte y suficiente en términos de reconocimiento, esta sigue y permanece. Enton-

ces, una marca como Dercos, por ejemplo, no desaparecerá”.

Mirada al 2025

La compañía pretende seguir consolidando su participación en Chile. Para ello, estrenará una nueva marca próximamente, la cual no fue revelada, aunque se trata de una firma que ya representa fuera del país.

Lacerda estima que este año en Chile se venderán entre 290.000 y 300.000 vehículos nuevos, una baja respecto de los 313.865 comercializados en 2023. Para 2025, en tanto, vaticina un “crecimiento moderado” del mercado de 3%, en línea con la expansión de la economía local y menores tasas de interés previstas.

“A largo plazo, vemos mucho potencial en Chile, así como en la región. Este es un país que produce y exporta muchos commodities, lo que seguirá siendo un importante impulso para la economía. Además, es joven todavía, con una tasa de motorización baja comparada con otras naciones más desarrolladas. Por todo esto, pensamos que el mercado va a seguir creciendo”, dice.