

**“Hay que aprovechar este mes y el próximo. Esto no será permanente”, sostiene Juan Martín Ireta, de la Universidad Mayor.**

WILHEM KRAUSE

En enero, José Tomás Espinoza, dueño de la tienda de muebles online Primitivo (@primitivo-inmobiliario), tuvo la idea de renovar su Peugeot 208 Active año 2014, con 125.000 kilómetros recorridos. Para establecer un precio, revisó varias plataformas de compraventa vehiculares y se llevó una sorpresa.

“Estaba en un valor mucho mayor al que yo pretendía venderlo”, recuerda. Él había comprado el auto en \$6.400.000 en 2017 y pensaba venderlo en \$6.000.000 o \$5.800.000, pero al ver cómo estaban los precios lo dejó en \$6.800.000. “La idea de renovarlo pasó a segundo plano y preferí hacer un buen negocio”, explica.

Cuenta que lo llamaron bastante y “a cualquier hora”. Entre los prospectos de compradores vio que había un perfil determinado. “Era gente que había vendido su auto a buen precio, pero después se quedó sin nada”, dice. Finalmente se lo vendió a la tercera persona que vio el 208. “No regateó mucho el precio y me lo pagó en una cuota”.

**-¿Y ahora usted anda buscando auto?**

“Me hice la idea de que no iba a encontrar uno al tiro. Pero ahora que se está volviendo a la rutina dura, siento que necesito uno. Me voy a comprar un Mazda CX30 2021 y el embarque llega a finales de abril.”

En tanto, José Miguel Musso cuenta que está vendiendo su Kia Rio 1.4 AT año 2016, que nuevo le costó \$10.600.000, en \$9.700.000. “El valor mercado de ese auto en febrero de 2020 era de \$7,5 millones y ahora, un año después, se le puede sacar tranquilamente dos millones más”, resalta. Lo puso en venta hace una semana y ya ha recibido llamadas.

Ricardo Serra, representante legal de “Negocios Inmobiliarios Los Ángeles”, ha vendido un par de autos desde marzo del 2020, ambos en mayores precios del que le costaron. El primero fue un Ford Ecosport 2005, que estaba en malas condiciones y por el cual pagó un millón. Invertió \$800.000 en arreglarlo y lo vendió en \$2.700.000; o sea, se ganó \$900.000. El segundo fue un Mazda 6 del 2004 que compró



El empresario de muebles José Tomás Espinoza vendió su vehículo en \$400.000 más que cuando lo adquirió en 2017.

“Es un fenómeno atípico que ha hecho que se reduzca la depreciación”, explica economista

# Tres historias de personas que vendieron su auto más caro que cuando lo compraron

Comparativa precios promedio autos usados (\$) *		
Marca y modelo	enero 2020	enero 2021
Hyundai Accent	5.400.000	8.400.000
Kia Rio	5.000.000	7.000.000
Chevrolet Spark	3.400.000	5.880.000
Citroën C3	3.725.385	7.192.174
Renault Latitude	4.083.000	7.200.000
Peugeot Expert	6.524.286	11.316.364
Suzuki Nomade	3.966.667	6.752.143
Volkswagen Crossfox	3.325.000	5.650.000
Great Wall Voleex	2.500.000	4.750.000
Volvo XC60	9.945.714	17.682.105

\*Considera un promedio de los precios publicados y ofertados en la plataforma para cada modelo  
 Fuente: Yapo.cl

en \$2.600.000 y vendió en \$3.500.000, aunque se demoró seis meses.

“Yo saco márgenes de ganancias que están en los parámetros de un auto a precio de mercado, tampoco me excedo para venderlo. Yo sé que a

la gente le cuesta juntar la plata”, comenta. Ahora anda en un Mercedes Benz C180 año 2005, que adquirió “bien negociado” en \$5.800.000. “Me lo están comprando y podría obtener un margen de \$800.000”, comenta.

Cristián Llanca, dueño de un salón de belleza, vendió un Hyundai Tucson año 2016 en \$13.100.000. Lo había comprado en 2019 por \$9.400.000. “Los autos que valían 10 ahora están a 14 o 15. Aun así, a pesar de haber recibido un buen margen de ganancia, tengo que invertir un poco más para adquirir otro vehículo”, dice.

**-¿Se arrepiente de haberlo vendido ahora?**

“Sí y no. Sentía que era la oportunidad, ya que quizás a fin de año podrían estabilizarse los precios y habría sacado menos plata, pero me

arrepiento un poco porque me ha costado encontrar auto.”

## Ley de oferta y demanda

María Sol González, directora de operaciones del portal ComparaOnline y MBA de la Università degli Studi di Milano-Bicocca, Italia, explica que la apreciación de los autos usados se debe a que -al comienzo de la pandemia- bajaron las ventas de vehículos nuevos. “Eso hizo que las automotoras pidieran menos autos cero km para tener en stock, pero cuando las cuarentenas se fueron liberando, junto con los depósitos del 10% de las AFP, las personas compraron muchos vehículos nuevos. Estos se agotaron rápidamente y eso provocó que los usados se valorizaran”, sostiene.

El panorama actual es que la demanda de autos subió, “pero debido a retrasos también por el Covid las importaciones están muy demoradas, por lo que el problema del stock dicen que se resolverá solo en abril”. En su opinión, este es un buen momento para vender un auto usado, “pero solo si la persona no necesita reemplazarlo: si lo reemplaza por uno

usado, el que compre va a ser caro”.

Claudia Castro, gerenta de Clasificados de Yapo.cl, afirma que los vehículos usados subieron en promedio 48% a nivel nacional, si se comparan los precios ofertados en su plataforma entre enero de 2020 y enero de 2021 (ver tabla). “Creemos que los precios seguirán altos hasta que se regularice la importación y la venta de autos nuevos”, dice.

El economista Juan Martín Ireta, director de posgrado de la Escuela de Negocios de la Universidad Mayor, explica que este fenómeno es ley de oferta y demanda pura y dura. En tiempos normales, la depreciación de un vehículo es del 10% al sacarlo de la automotora, 20% a un par de años y de 30% a los cinco años.

“El actual es un fenómeno atípico, que ha hecho que se reduzca la depreciación, pero no será permanente. Creo que en el segundo semestre vamos a ver una baja de precios. Hay que aprovechar este mes y el próximo para vender el auto; pero también hay que saber comprar después: esto es como el mercado de las acciones”, destaca.