

EDICIÓN ESPECIAL

AUTOMOTRIZ

TOMA UNA DECISIÓN INFORMADO



**AUTOMOTORAS
SE REINVENTAN
EN MEDIO DE LA CRISIS**



**TECNOLOGÍA,
SEGURIDAD Y ESTILO:
LO MÁS VENDIDO
DEL AÑO**

**¿CÓMO
PREPARAR
TU AUTO
PARA EL INVIERNO?**



Lautaro Carmona

Rodrigo Carmona, gerente general de la compañía, analiza el comportamiento de la industria y sus consecuencias en el escenario local.

>> Rodrigo Carmona, gerente general de Carmona y Cia. “HOY VENDERÁ QUIEN ASEGURE UNA BUENA ATENCIÓN”

Carmona y Cia, una de las automotoras con más trayectoria de la Región de Coquimbo, mantiene todos sus servicios, aunque adaptados al nuevo escenario que plantea la crisis sanitaria. La compañía ha priorizado la atención en línea, disponiendo además de todas las medidas para las ventas presenciales.

La llegada del Covid-19 le ha puesto por delante nuevos desafíos a la industria automotriz. Las consecuencias para el comercio comienzan a evidenciarse, mientras las empresas buscan la fórmula para adaptarse a los cambios que medidas como el aislamiento social han traído consigo.

La automotora local Carmona y Cia, ve esta crisis como una oportunidad para mejorar su servicio, asegurando, por un lado, el cuidado a sus clientes y colaboradores mientras, por otro, se mantiene vigente en un mercado donde la reinversión y la atención personalizada han resultado claves.

Rodrigo Carmona, gerente general de la compañía, analiza el comportamiento de la industria y sus consecuencias en el escenario local.

¿Cómo se han adaptado al nuevo escenario?

“Desde que empezó la pandemia hemos tomado varias acciones, las que en realidad se venían dando desde el estallido social, cuando comenzaron a bajar las ventas. Esto nos llevó a implementar una atención especializada, tanto en los salones de venta como en los servicios técnicos, para que el cliente se sintiera bien atendido y solucionara los problemas porque, a la larga, el trabajo es ese, solucionar problemas”.

¿Qué rescatan de este proceso de cambio?

“Por el lado de ventas, los clientes están cotizando mucho más online, siguen viniendo a los showrooms, pero los flujos son menores, por lo que aprovechamos internet y las redes sociales al máximo. Priorizamos lo digital al momento de mostrar un auto, complementándolo con atención presencial programada, exclusiva y dedicada a la persona”.

¿Qué servicios tienen operativos?

“Estamos funcionando en todas las áreas de negocios: venta, repuestos y servicios, y también de desabolladura y pintura. Estamos con todas las atenciones, pero con una planificación durante el día para poder recibir a todos los clientes. Esto aparte de las encuestas y consultas online”.

¿Han aumentado las consultas en línea en medio de la pandemia?

“Sí, yo creo que la gente se ha ido acostumbrando a usar este servicio, porque hoy llegar a un local a comprar algo directamente se hace mucho más difícil, por lo que creo que cada día vamos a utilizarlo más”.

¿Cuánto cambia con esto el mercado y cómo prevén su comportamiento para los próximos meses?

“El mercado automotriz en el mes de abril cayó cerca de un 70% y no creo que en los meses siguientes el crecimiento sea muy rápido. Para poder mantener y mejorar las ventas, las cotizaciones y los cierres de negocios, la modalidad en línea va a ser cada día más importante, para lograr la estabilidad que proyectamos de aquí a cuatro meses más”.

El mercado no va a ser lo que era antes, pero si hacemos las cosas bien deberíamos tener un negocio mejor, aunque en condiciones distintas. Hoy hay que planificar los costos, los gastos y cómo llevar el negocio adelante, que ahora se está manejando de forma muy diferente a como fue hace años”.

¿Cómo se refleja esto en el cliente?

“Los clientes siempre tienen la necesidad de renovarse. La venta de autos siempre va a existir, pero quien logre vender será quien tenga una buena atención. En este escenario sí, hay menos clientes, pero quienes están viendo autos hoy son los que tienen verdaderas ganas de comprarlo, por lo que si no les damos un buen servicio la venta va a fracasar”.

Tanto clientes como trabajadores buscan sentirse seguros hoy ¿Cuál es su mensaje?

“Hemos implementado todas las medidas sanitarias exigidas para el comercio, como es el uso de mascarillas, los paneles para atención de público, alcohol gel y sanitizaciones constantes. Yo creo que los clientes se tienen que sentir tranquilos, porque si vienen a Carmona y Cia. verán todas normas funcionando”.

Es cosa de que se contacten y nosotros –por teléfono o redes sociales- nos vamos a acercar digitalmente para darles soluciones. Eso queremos hoy, solucionar problemas, con respuestas que den satisfacción, estamos para eso, muy comprometidos con la región. Tenemos un respaldo y trayectoria, porque vivimos de los clientes y haremos lo posible por mantenerlos contentos”.

“Hemos implementado todas las medidas sanitarias exigidas para el comercio, como es el uso de mascarillas, los paneles para atención de público, alcohol gel y sanitizaciones constantes.”

Rodrigo Carmona,
gerente general de Carmona y Cia.



Lautaro Carmona

Especialista aconseja revisar el estado de los neumáticos, sistema de frenos y parabrisas, además de las luces, batería y kilometraje.

El ingeniero mecánico, Luis Varas, asegura que la mantención del vehículo es fundamental cuando bajan las temperaturas, pensando en la seguridad de conductores y peatones.

Es sabido que las bajas temperaturas podrían perjudicar el normal funcionamiento de los vehículos, motivo por el que es de suma importancia llevarlos a un servicio técnico especializado, lo que permitirá descartar cualquiera falla interna y resguardar a los ocupantes.

Luis Varas, Ingeniero mecánico y docente de Inacap, explica que la mantención del automóvil es fundamental de cara a la temporada de invierno, para evitar múltiples problemas que pueda ocasionar el frío, las lluvias y los típicos charcos de la época.

En este sentido, el profesional entrega una serie de consejos referentes a la seguridad de tránsito, pensando en la protección de conductores y peatones. Indica que hay que revisar el estado de los neumáticos, sistema de frenos y parabrisas, además de las luces, batería y kilometraje.

>> PRESIÓN DEL NEUMÁTICO

Sobre las ruedas del auto, Varas detalla que es vital fijarse si su presión es la adecuada, considerando que con el frío ésta tiende a caer. "Muchas veces no nos preocupamos, pero resulta que las temperaturas del pavimento varían según el clima, por lo que es necesario revisar", recomienda.

En tal caso, precisa que hay que acudir al catálogo del modelo y ajustar la medida que se aconseja en el manual, de acuerdo a la temporada o en su defecto a la carga. A su vez, agrega que es importante verificar la profundidad del dibujo del neumático o banda de rodadura.

"Debe ser igual o superior a 2 milímetros porque en caso contrario el vehículo puede patinar sobre el agua. Si bien la regla habla de 1,6, está muy cerca del límite. Por otra parte, si se tiene un neumático envejecido, con muchos años de uso, es causal de reemplazo", señala.

>> Experto entrega recomendaciones

¿CÓMO PREPARAR TU AUTO PARA ENFRENTAR EL INVIERNO?

>> FRICCIÓN DE FRENOS

En cuanto al sistema de frenos de los transportes, el experto comenta que "deben poseer el suficiente material de desgaste o fricción, sin presentar ningún tipo de deformación. Tienen que estar lisos y perfectos para que cuando se requieran funcionen correctamente".

En este punto, enfatiza que además de las pastillas de freno están los discos y tambores, que no deberían mostrar anomalías en la superficie. Asimismo, advierte que a medida que aumenta la humedad del ambiente, "el líquido de freno se pone menos eficiente".

"Al transitar un vehículo por una poza, el agua se ubica en la zona de contacto de frenado y eso puede dificultar su detención. No va a frenar tan rápido, por lo tanto debe estar en óptimas condiciones" para prevenir accidentes, alerta Luis Varas, docente de Inacap La Serena.

>> PARABRISAS Y CRISTALES

Teniendo en cuenta que en invierno las condiciones climáticas dificultan la visibilidad, Varas recomienda mantener limpios los parabrisas y cristales. "Hay productos como repelentes de agua para el exterior y líquido antidesempeñante para el interior", acota el ingeniero.

En esta línea, sugiere no utilizar agua ni detergente en el limpiaparabrisas, sino que un fluido que corresponda, ya que "no va a cumplir el efecto que necesitamos y tal vez dificulte más la visión porque podría quedar grasoso. En el verano puede funcionar, pero en esta temporada no actúa de la misma forma".



MANTENIMIENTO

Por último, Luis Varas, ingeniero mecánico, hace un llamado a verificar el estado de las luces, batería, correas de mando y aceite, factores que se pueden ver afectados por las bajas temperaturas de los últimos días. Asimismo, invita a la comunidad a conducir con precaución, respetando las condiciones y normas de tránsito.

"A veces las personas se olvidan que las baterías tienen una vida útil, que fluctúa entre los dos y tres años. Con el frío bajan su eficiencia, lo que significa que al momento de arrancar, por algún motivo, se detiene el motor y eso es por el envejecimiento del aparato, que queda en evidencia en invierno", advierte.

En la misma línea, señala que "la humedad reinante puede perjudicar el comportamiento de un aceite envejecido", razón por la que recomienda revisar el líquido con anterioridad. "Es necesario tener un lubricante que esté dentro del periodo de cambio", concluye el experto.

Milena Miranda, gerente de ventas Dercocenter Valentini

>>>> “LOS TIEMPOS DIFÍCILES NOS HAN LLEVADO A DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN”

Si bien sus ventas se han visto afectadas por la pandemia del coronavirus, la reconocida firma automotriz serenense cuenta con todos sus servicios completamente abiertos y operativos para seguir - con todas las medidas sanitarias respectivas por supuesto - atendiendo a sus clientes y entregándoles el mejor servicio.

Presentes en el mercado automotor de la región desde 1976, Dercocenter Valentini, es una de las firmas del sector más reconocidas en la zona.

Con sus locales ubicados en Balmaceda 2060 y Autoshopping La Serena, la empresa – al igual que la gran mayoría- ha debido sortear en los últimos meses, diversos desafíos como la crisis social de octubre de 2019 y ahora, la parálisis económica generada por la pandemia del COVID-19.

Sin embargo, lejos de bajar los brazos, en Dercocenter Valentini han apostado por una estrategia que une por un lado, el reforzamiento de las medidas sanitarias, con el fomento de las tecnologías digitales para seguir entregando el mejor servicio a sus clientes, sin dejar de lado la seguridad y salud de ellos y sus trabajadores.

Milena Miranda, gerente de ventas de Dercocenter Valentini, nos explica cómo ha sido ese proceso.

¿Cómo ha impactado la actual emergencia sanitaria en la empresa?

“Los tiempos difíciles nos han llevado nuevamente a desarrollar nuestra capacidad de adaptación o resiliencia como dirían algunos.

El primer impacto fue cambiar nuestros procesos, modelo de atención y adaptación de salones de venta en pro de evitar la propagación del contagio en nuestros equipos, proveedores y por supuesto hacia nuestros clientes.

También nos ha afectado la retracción del mercado, el bajo flujo que ha impactado en una gran baja de la venta de vehículos”.

¿Qué estrategias han implementado para adaptarse a esta nueva normalidad?

“Dercocenter Valentini está en constante preocupación por evitar el aumento de contagios con coronavirus COVID-19, y para esto hemos tomado las medidas recomendadas por la autoridad pertinente.

Reforzamos nuestras medidas de higiene, como es la sanitización de los vehículos en las mantenciones e incluimos dispensadores de alcohol gel en todos nuestros locales. Establecimos el uso obligatorio de mascarillas en nuestros locales, tanto de nuestros colaboradores, como de quienes nos visitan.



Lautaro Carmona

La gerente de ventas de Dercocenter Valentini, Milena Miranda, señala que ante la emergencia sanitaria, la empresa ha desplegado una serie de estrategias sanitarias y comerciales para mantener su servicio de atención al público.

Además, fomentamos el uso de nuestros canales digitales. Si desean realizar cotizaciones, agendamiento al servicio técnico o ante cualquier consulta también pueden llamar a nuestro Contact Center o ingresar a www.dercocentre.cl

Se ha implementado además, pagos online para los pagos de los vehículos y atenciones virtuales de ejecutivos, entre otros.

Redujimos el número de trabajadores de forma presencial y se crearon turnos para evitar mayor contagio. Asimismo, optimizamos el flujo de Servicios Técnicos con el fin de evitar aglomeraciones, para lo cual estaremos confirmando o reagendando las horas con nuestros clientes caso a caso.

Finalmente, nuestros trabajadores en su mayoría se encuentran en modalidad Home-Office, especialmente los del grupo de riesgo, y se crearon turnos en los equipos de operación con el fin de resguardar su salud, la de sus familiares y nuestros clientes”.

¿Cómo proyectan la evolución del mercado automotriz en la región de Coquimbo para los próximos meses?

“Todos estamos conscientes que la presente crisis es desconocida y por ende poco predecible en sus resultados, cuestión que nos convoca a todos a mantenernos muy atentos, activos y unidos para sacar adelante nuestros negocios.

Por tanto, la evolución en los futuros meses va a estar marcado por las ventas virtuales. Quizás debiéramos esperar una baja de al menos un 50%, hasta fin de año, del mercado automotriz”.

Actualmente, ¿qué servicios de la empresa se encuentran operativos para la clientela?

“Tenemos todos nuestros servicios operativos, de manera presencial o remota. También la venta de vehículos nuevos y usados, repuesto y servicio técnico, así como la implementación de mascarillas, y alcohol gel.

Mantenemos la aplicación a nuestros locales de Amonio cuaternario, y la distancia de al menos un metro al momento de atender de forma presencial.

Tenemos disponibles además, los pagos WebPay, cancelación total de vehículos y/o reparaciones con transferencias electrónicas y otros más, ya descritos anteriormente”.

¿Qué mensaje le enviaría a sus potenciales clientes para darles seguridad?

“Hemos tomado todas las medidas tanto de higiene como para seguir atendéndolos. Ellos pueden cotizar y comprar vía web, en donde tendrán una pronta y efectiva respuesta.

Seguimos trabajando para ustedes, dando el mejor servicio, pero sin dejar de lado la seguridad y la salud de todos”.

La carrera será nocturna **SIN AFICIÓN,** **INDYCAR INICIARÁ TEMPORADA** **>> EL MES DE JUNIO**

La organización adelantó que habrán estrictas pautas de acceso que limitarán la cantidad de personal en el sitio, con un sistema de evaluación de salud administrado a todos los participantes y equipo de protección personal provisto a quienes ingresen a la instalación.



La carrera era la siguiente en el calendario de la serie que no se había pospuesto o cancelado debido a la pandemia.

IndyCar iniciará la temporada el próximo mes con una carrera nocturna sin espectadores, anunciaron funcionarios de ese serial.

La carrera del 6 de junio en el Texas Motor Speedway (TMS) era la siguiente en el calendario de la serie que no se había pospuesto o cancelado debido a la pandemia de coronavirus.

Las autoridades de la organización indicaron que habrá un horario condensado, con prácticas, calificación y la carrera que tendrá lugar el mismo día.

Dijeron que habrá estrictas pautas de acceso que limitarán la cantidad de personal en el sitio, con un sistema de evaluación de salud administrado a todos los participantes y equipo de protección personal provisto a todos los que ingresen a la instalación.

Eddie Gossage, presidente del TMS, dijo que había indicado previamente que no quería correr una carrera de IndyCar sin aficionados, dado que las pistas no obtienen un recorte de los ingresos de televisión para esas carreras como lo hacen para los eventos de NASCAR.

“Para una pista de carreras con la carrera IndyCar, la puerta es su fuente de ingresos más grande, por lo que es un gran problema hacerlo sin aficionados, y no quería hacer eso”, dijo Gossage.

“Pero al final del día, resolvimos algo ... Estamos pagando a IndyCar; simplemente no estamos pagando tanto. Así que ambos nos comprometimos y ambos estamos perdiendo dinero”, dijo, pero no quiso especificar ninguna cantidad.

Gossage dijo que IndyCar estaba alquilando dos aviones para pilotos y miembros del equipo desde Indianápolis hasta el Aeropuerto Fort Worth Alliance la mañana de la carrera, y de regreso a casa esa misma noche.

Los aviones se desinfectarían antes y después de cada vuelo, al igual que los autobuses que llevarán a todos hacia y desde el aeropuerto y la pista, y se establecerán protocolos de distanciamiento social.

>> 06 DE JUNIO
tendrá lugar el evento en el Texas Motor Speedway (TMS).

COMIENZA A PAGAR EN SEPTIEMBRE

HASTA **20%** DCTO



Virtus
Cuota diaria desde **\$5.290⁽²⁾**
Precio desde **\$8.690.000**
Bono \$1.400.000
Pie \$3.436.796
CAE 21,31%
Plazo 36 meses



Gol
Cuota diaria desde **\$4.290⁽³⁾**
Precio desde **\$6.990.000**
Bono \$900.000
Pie \$2.787.812
CAE 21,89%
Plazo 36 meses



T-Cross
Cuota diaria desde **\$6.490⁽⁴⁾**
Precio desde **\$10.790.000**
Bono \$2.000.000
Pie \$4.265.907
CAE 20,85%
Plazo 36 meses

#CarmonaOnline

Volkswagen Financial Services
Finance. Leasing. Insurance. Mobility.



Volkswagen

(1) 20% de descuento aplica a modelo Virtus 1.6 MTS Comfortline ESC, con Compra Inteligente Volkswagen Financial Services (operado en Chile por Forum Servicios Financieros SA), con un 40% de pie, 36 cuotas y cuotas (cuota n° 37 VFMG). Precio lista corresponde a \$ 11.090.000. Precio con bono \$8.890.000, incluye bono de \$2.200.000 (\$ 1.250.000 con cualquier medio de pago más \$ 950.000 con financiamiento Porsche Servicios Financieros), 36 cuotas de \$1.599.000 más cuota n° 37 de \$2.671.622 y un pie de 40% (\$3.573.452), CAE 21,27%, Costo Total del Crédito \$8.428.022, Monto Total del Crédito \$5.574.238, Costo Total del Vehículo \$12.001.474. Esta unidad se encuentra en la sección de destacados de vw-store.cl (2) Simulación corresponde a producto Compra Inteligente Volkswagen Financial Services (operado en Chile por Forum Servicios Financieros SA), con un 40% de pie, 36 cuotas y cuotas (cuota n° 37 VFMG). Válido para Volkswagen Virtus 1.6 MTS Trendline ESC. Precio lista corresponde a \$ 10.090.000. Precio con bono \$8.690.000, incluye bono de \$1.400.000 (\$ 600.000 con cualquier medio de pago más \$ 800.000 con financiamiento Porsche Servicios Financieros), 36 cuotas de \$1.587.000 más cuota n° 37 de \$2.611.569 y un pie de 40% (\$3.436.796), CAE 21,31%, Costo Total del Crédito \$8.324.769, Monto Total del Crédito \$5.510.894, Costo Total del Vehículo \$11.761.565. (3) Simulación corresponde a producto Compra Inteligente Volkswagen Financial Services (operado en Chile por Forum Servicios Financieros SA), con un 40% de pie, 36 cuotas y cuotas (cuota n° 37 VFMG). Válido para Volkswagen Gol Trendline 1.6. Precio lista corresponde a \$ 7.890.000. Precio con bono \$6.990.000, incluye bono de \$900.000 (\$ 250.000 con cualquier medio de pago más \$ 650.000 con financiamiento Porsche Servicios Financieros), 36 cuotas de \$1.287.000 más cuota n° 37 de \$2.100.698 y un pie de 40% (\$2.787.812), CAE 21,89%, Costo Total del Crédito \$6.733.898, Monto Total del Crédito \$4.459.878, Costo Total del Vehículo \$9.521.710. (4) Simulación corresponde a producto Compra Inteligente Volkswagen Financial Services (operado en Chile por Forum Servicios Financieros SA), con un 40% de pie, 36 cuotas y cuotas (cuota n° 37 VFMG). Válido para Volkswagen Nuevo T-Cross 1.6 MT Trendline. Precio lista corresponde a \$ 12.790.000. Precio con bono \$10.790.000, incluye bono de \$2.000.000 (\$ 450.000 con cualquier medio de pago más \$ 1.550.000 con financiamiento Porsche Servicios Financieros), 36 cuotas de \$1.947.000 más cuota n° 37 de \$3.242.623 y un pie de 40% (\$4.265.907), CAE 20,85%, Costo Total del Crédito \$10.251.823, Monto Total del Crédito \$6.781.783, Costo Total del Vehículo \$14.517.730. Crédito sujeto a verificación de antecedentes financieros y comerciales del Cliente. Crédito incluye gastos operacionales y seguro de desgravamen. La contratación de cualquier seguro asociado al crédito ofrecido es de carácter voluntario. No válidos para Zona Franca. Vigencia promoción hasta 31 mayo 2020.

De acuerdo a la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC A.G.) PROYECTAN COMERCIALIZAR ENTRE 265 A 290 MIL UNIDADES NUEVAS ESTE AÑO

Teniendo en cuenta los parámetros económicos dados a conocer por el Banco Central, el gremio confía en que la economía debiera comenzar a recuperarse durante el segundo semestre a medida que se retome la normalidad en el comercio y las operaciones habituales del público en general.

Pese al "estallido social" y a la posterior aparición y propagación del Covid-19, las ventas del sector automotriz podrían alcanzar este año entre 265 a 290 mil unidades nuevas comercializadas.

Esto debido a la recuperación de la economía mundial y local, lo que ocurriría durante el segundo semestre. Así lo proyecta el informe de ventas de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC A.G.), correspondiente a marzo de este 2020.

Es así como teniendo en cuenta los parámetros económicos dados a conocer por el Banco Central, el gremio automotor

"confía en que esta situación constituye un paréntesis en la economía global, el que debiera comenzar a recuperarse durante el segundo semestre del año, a medida que se retome la normalidad en el comercio y las operaciones habituales del público en general".

De esta forma, proyecta terminar el año en curso con ventas entre las 265 mil a 290 mil unidades nuevas de vehículos livianos y medianos.

"Dependiendo de la rapidez con que el país retome la normalidad en su funcionamiento", complementa el documento.

VENTA DE AUTOMÓVILES EN ABRIL REGISTRÓ UNA CAÍDA DE UN 72,8%

Por su parte, en su boletín de ventas de abril, la Asociación Nacional Automotriz de Chile sostiene que se comercializaron 8.906 vehículos livianos y medianos nuevos, lo que generó una baja de un 72,8 por ciento "con relación a abril de 2019 y una baja acumulada de 33,2% en el primer trimestre del año, al compararse con el mismo período de 2019".

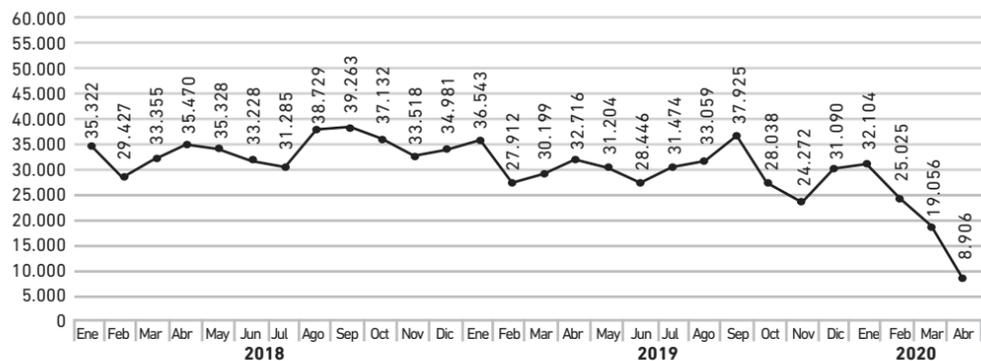
Resultados que, agrega, eran esperables debido a los efectos causados al sector a nivel local y mundial por la pandemia. No obstante, la ANAC proyecta este pueda reactivarse una vez que la propagación del patógeno comience a disminuir y el comercio retome la actividad de manera paulatina.

De igual forma, señala que el Covid-19 "ha afectado a todas las ramas del comercio en general, incluyendo el mercado automotor, tanto en Chile, como en el resto del mundo".

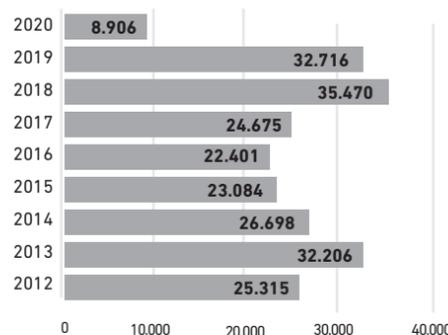
Así pues, en Europa, en donde las medidas de cuarentena se implementaron antes que en nuestro país, "en el mes de marzo se registró una caída en las ventas de vehículos de pasajeros de 55,1%, según datos de ACEA. Países como Portugal (-57,4%), España (-69,3%), Francia (-72,2%) e Italia (-85,4%) experimentaron las mayores mermas en la comercialización de unidades, lo que produjo que en el primer trimestre de este año tuvieran una caída por sobre el 30%".

Por último, la ANAC asevera que China "tuvo la mayor disminución en sus ventas en el mes de febrero (-81,7%), cuando tuvo que establecer cuarentena total en distintas ciudades para contener la propagación del virus. Por su parte, en Latinoamérica, países como Argentina, que también inició antes que Chile la cuarentena total, registró una disminución en las ventas de vehículos nuevos de 88,3% en el mes de abril, acumulando una caída en el año de 46,3% al compararse con los mismos meses del año anterior".

Ventas Mensuales a Público Mercado de Livianos y Medianos



Ventas a Público en Abril de Cada Año



Ventas a PÚBLICO ACUMULADAS A ABRIL 2020 por Región Vehículos livianos y medianos



XV - Arica y Parinacota	185
I - Tarapacá	682
II - Antofagasta	2.346
III - Atacama	577
IV - Coquimbo	2.376
V - Valparaíso	7.438
RM - Región Metropolitana	53.145
VI - Libertador General Bernardo O'Higgins	2.489
VII - Maule	2.172
XVI - Ñuble	1.380
VIII - Bío Bío	4.962
IX - Araucanía	2.255
XIV - Los Ríos	673
X - Los Lagos	3.219
XI - General Carlos Ibañez del Campo	468
XII - Magallanes y de la Antártica Chilena	724

2020	
Var% Acum	Part% Región
-30,2%	0,2%
1,3%	0,8%
-37,8%	2,8%
-47,9%	0,7%
-37,6%	2,8%
-38,9%	8,7%
-29,8%	62,5%
-34,1%	2,9%
-43,3%	2,6%
-22,5%	1,6%
-41,8%	5,8%
-44,0%	2,7%
-42,9%	0,8%
-37,4%	3,8%
-7,0%	0,5%
-33,8%	0,9%
-33,2%	100,0%



TRAS CRISIS SANITARIA LA AUSPICIOSA REMONTADA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN CHINA

La producción de automóviles aumentó un 2,3 % en abril en comparación con el mismo mes del año anterior.

Luego de 21 meses consecutivos de baja, las ventas de automóviles en el país asiático registraron su primer aumento.

Las ventas de automóviles en China pusieron fin a 21 meses consecutivos de bajadas con un aumento del 4,4 % interanual en abril, impulsadas por la recuperación tras la crisis del coronavirus, aunque el sector sigue previendo fuertes bajadas en el global de 2020.

Según datos hechos públicos este lunes por la Asociación de Fabricantes de Automóviles de China (CAAM), la producción de automóviles aumentó un 2,3 % en abril en comparación con el mismo mes del año anterior.

No obstante, el dato que refleja la recuperación de la actividad económica -paralizada casi totalmente desde finales de enero por la pandemia- es el aumento en abril, respecto a marzo, del 46,6 % en la producción hasta los 2,1 millones de unidades y del 43,5 % en las ventas hasta los 2,07 millones de unidades.

Eso sí, en los datos de lo que va de año sigue pesando mucho más el parón por el coronavirus que esta recuperación: entre enero y abril la fabricación se contrajo un 33,4 % y las ventas, un 31,1 %.

Por tanto, la CAAM advierte ante un posible exceso de optimismo en el sector, del que destaca un "entusiasmo productor" debido a las políticas gubernamentales de apoyo.

Y es que, aunque el virus parezca controlada a nivel local, la patronal recuerda que en el plano internacional sigue presentando una "gran incertidumbre", lo que afectará a las exportaciones y también a la llegada a las fábricas chinas de piezas manufacturadas en otros países.

"El sector debería centrarse en los cambios en la situación de prevención y control de la pandemia en el extranjero y prepararse con antelación para reducir su impacto negativo en la industria automotriz nacional", exhorta la organización.

Sea como sea, la CAAM prevé una fuerte caída de las ventas de automóviles en China en 2020, y plantea dos escenarios: en el optimista, que cuenta con que se controle la pandemia a nivel global en el segundo trimestre, se contraerían en un 15 % interanual.

» *"El sector debería centrarse en los cambios en la situación de prevención y control de la pandemia en el extranjero y prepararse con antelación para reducir su impacto negativo en la industria local"*

CAAM

DERCOcenter

VALENTINI



Way of Life!

NUEVO SUZUKI
S-PRESSO

EL PRIMER SUV

COMPACTO DE SUZUKI

ACTIVA TUS EMOCIONES



Versión 1.0 4x2 GLX AC



• Balmaceda 2060 y Francisco de Aguirre 02 AutoShopping La Serena
• 51.2.546401 anexos 407, 424, 425
• +56 9 93224656
• www.dercocentervalentini.cl



Los 5 principales vehículos en categoría pasajeros

TECNOLOGÍA, SEGURIDAD Y ESTILO:

»»» LO MÁS VENDIDO DEL AÑO

Quienes han logrado mantener el balance entre sus características siguen marcando presencia en la ciudad.

Las ventas no se detienen y las marcas que han sabido reinventarse sin perder la esencia siguen dominando el mercado automotriz, por lo que se pueden encontrar nombres conocidos en el ranking de los vehículos más vendidos este año y otros que han podido asegurar su lugar ofreciendo al usuario lo que necesitan y lo que buscan.

Gran rendimiento y versatilidad han convertido al nuevo Suzuki Beleno en el automóvil de pasajeros más vendido en el país (831 unidades) en lo que va de 2020. El modelo lidera la lista de los 10 más comercializados de la industria, según el análisis de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC).

El ejemplar, que se ubicaba en tercer puesto el año pasado, logró posicionarse en el top, en un listado con mucho movimiento, donde llegar primero no solo está en la velocidad, sino en cómo incorporar lo necesario (seguridad) y lo llamativo (tecnología), sin perder lo esencial: el funcionamiento perfecto.

Así Chevrolet, por su lado, logró poner dos de sus nuevos modelos en el ranking, uno de ellos es el Sail (700) que se encuentra en el segundo lugar (-1), seguido por dos de KIA, el Rio (636) en el tercero y el Morning (593) en el cuarto, dejando al Hyundai Accent en el quinto lugar con 427 unidades.

El resto de la lista está conformado por el Chevrolet Spark (381), MG3 (377), Nissan Versa (364), Hyundai Grand I-10 (312) y el All New Mazda3 (291).



»»» **1**

SUZUKI BALENO 2020

»» Descripción:

Un vehículo con diseño atractivo y rendimiento excepcional que, combinado con su gran espacio interior lo hace un auto práctico, ideal para aquellos con una vida multidimensional.

»» Ficha técnica:

- Motor: 1.4
- Depósito de combustible: 37 Litros
- Consumo: 14.6 ciudad / 22 carretera
- Potencia: 91 HP
- Tecnología: Alarma de luces encendidas y aviso de llaves. Cierre centralizado con mando a distancia. Aire acondicionado con climatizador, sensor de retroceso, immobilizador antirrobo.



»»» **2**

CHEVROLET SAIL 2020

»» Descripción:

El Sail combina diseño, tecnología, confort y seguridad en un modelo renovado. Sus nuevas líneas le dan un aire deportivo al diseño en formato familiar.

»» Ficha técnica:

- Motor: 1.5
- Depósito de combustible: 39 Litros
- Consumo: 11.6 ciudad / 19.4 carretera
- Potencia: 109 HP
- Tecnología: Cámara de retroceso, aire acondicionado con climatizador, sunroof eléctrico.



»»» **3**

KIA RIO 5

»» Descripción:

Hecho especialmente para la ciudad, reforzado para impactos laterales. El Rio 5 promete una experiencia combinada de energía, eficiencia y rendimiento con seguridad de primer nivel.

»» Ficha técnica:

- Motor: 1.4
- Depósito de combustible: 45 Litros
- Consumo: 13.3 ciudad / 20.7 carretera
- Potencia: 99 HP
- Tecnología: Sensor de retroceso, asientos traseros abatibles, radio touch integrada, compatible Apple Carplay & Android Auto.



»»» **4**

KIA MORNING

»» Descripción:

La presencia juvenil del Morning siempre se roba miradas. El auto para conquistar la ciudad tiene la personalidad perfecta para la vida moderna.

»» Ficha técnica:

- Motor: 1.2
- Depósito de combustible: 35 Litros
- Consumo: 14.6 ciudad / 24.4 carretera
- Potencia: 83 HP
- Tecnología: Sensor de retroceso, asientos traseros abatibles, radio touch integrada, compatible Apple Carplay & Android Auto.



»»» **5**

HYUNDAI ACCENT 2020

»» Descripción:

Tecnología y seguridad, este vehículo se concentra por el usuario en asegurar las condiciones para una conducción sin problemas, todo en una estructura rígida y resistente, pero veloz.

»» Ficha técnica:

- Motor: 1.4
- Depósito de combustible: 43 Litros
- Consumo: 12.3 ciudad / 19.6 carretera
- Potencia: 98 HP
- Tecnología: Sensor de retroceso, asientos traseros abatibles, radio touch integrada, compatible Apple Carplay & Android Auto.

Funcionamiento en pandemia

AUTOMOTORAS

▶▶▶▶ TOMAN MEDIDAS PARA PREVENIR CONTAGIOS POR COVID-19

Las empresas han llamado a sus clientes a preferir la atención en línea y para quienes requieren acudir a oficinas, se cuenta con sanitizantes y control de acceso de personas para garantizar la distancia social.



Lautaro Carmona

El uso de mascarilla es obligatorio para la atención presencial en automotoras, con el objetivo de evitar contagios de la enfermedad.

Seguir funcionando en medio de una pandemia ha significado un desafío mayor para el comercio, pero una serie de medidas preventivas permiten al sector automotriz atender a sus clientes y contar con el trabajo de sus colaboradores sin generar focos de contagio, respetando los protocolos sanitarios dictados por la autoridad.

Reducir al máximo el número de personas en los locales, incentivando los servicios en línea, ha sido clave para que las automotoras continúen con su labor, no solo en venta y despachos, sino también en atención y mantenimiento de vehículos, mientras se adaptan a la nueva normalidad.

En el contexto de la crisis sanitaria, la principal recomendación de los especialistas es no salir de la vivienda en cuanto sea posible. Sin embargo, al no existir cuarentenas obligatorias al interior de las comunas, el lavado de manos y la distancia social se hacen indispensables al momento de prevenir el avance del virus.

Respondiendo al llamado de "quedarse en casa" Callegari ofrece llevar "el vehículo que sueñas a la puerta de tu casa", al igual que otras empresas como Derco Valentini y Carmona, con su catálogo de productos en web, cotización en línea y contacto directo con un ejecutivo para coordinar la compra y la entrega, sin necesidad de entrar en contacto presencial.

Pero no solo compras son parte de este servicio. Valentini ofrece mantenimiento personalizada en La Serena y Coquimbo, retirando el vehículo desde el domicilio y, una vez terminado el proceso, devolviéndolo sin ningún costo adicional, con todas las precauciones en cuanto a higiene, tanto para el cliente como el trabajador.

Dentro de las oficinas, los locales han implementado varias acciones para respetar principalmente la normativa que prohíbe las aglomeraciones en el comercio. El acceso es controlado, con uso de mascarillas y puntos con alcohol gel que se han habilitado para desinfectar las manos.

Cabe destacar que entre las últimas medidas que se han tomado a nivel país, el uso de tapabocas se ha determinado como obligatorio para lugares de concentración de más de diez personas.



La mayoría de los trabajadores de las comercializadoras de vehículos se encuentran trabajando en modalidad home office, especialmente quienes pertenecen a los grupos de riesgo.

Carmona y Cia

CARMONA SALE COTIZA ONLINE

MÁS DE 50 UNIDADES EN LIQUIDACIÓN

Cotiza vía Online en carmonasale.cl

- BONOS ESPECIALES
- FINANCIAMIENTO DIRECTO
- IMPUESTO VERDE + PATENTE
- GRATIS*

#CarmonaOnline

carmonaycia.cl

*Impuesto verde y patente gratis solo para unidades seleccionadas y destacadas en página web www.carmonasale.cl. Precios y promociones válidas hasta el 31 de mayo o hasta agotar.

m+d

medios digitales

🔍 Automóvil

🔍 Automóvil **Toyota**

🔍 Automóvil **Kia**

🔍 Automóvil **Suzuki**

🔍 Automóvil **nuevo**

🔍 Automóvil **usado**



¿Quieres posicionar **tu marca** en los buscadores? |

Hablemos



agencia_md



+569 8729 6798