

Concesionarios sobreviven con ventas de carros usados

Autor Administrator
 Tuesday, 18 de October de 2016
 Modificado el Monday, 17 de October de 2016

La mayoría de las tiendas de autos de la zona norte de Anzoátegui ofrecen compra y venta de vehículos de segunda mano y servicios para poder mantener las puertas abiertas

De Sousa/ Salazar/ Fernández

Barcelona.- Con la venta de carros usados a consignación y servicio de mantenimiento a vehículos se han mantenido algunos concesionarios de la zona norte del estado Anzoátegui. De otros sólo quedan las instalaciones donde funcionaban, pues sus dueños decidieron cerrar porque no hallaban qué ofrecer.

Soraya Gómez, encargada de Atami Motors, concesionario Mazda de la avenida Jorge Rodríguez, explicó que continuar con las puertas abiertas ha sido un trabajo de resistencia. «Aunque tenemos pocos repuestos, nuestros mecánicos le hacen mantenimiento rutinario a cualquier carro. También vendemos autos usados a consignación, los precios se negocian con el cliente. Sin embargo, lo más que hemos podido vender son dos al mes».

«En la comercialización de vehículos de segunda mano hay mucha competencia, pero poca clientela», aseguró.

La compañía Fiamotors, concesionario Fiat, funciona bajo el mismo esquema. «Somos pocos los que hemos podido permanecer en nuestros puestos de trabajo, la cosa no está fácil», expresó una trabajadora que prefirió reservar su identidad.

Otra empleada afirmó saber de otro concesionario de la misma marca que actualmente es atendido por sus dueños.

«El señor hace la mecánica y su esposa cobra, no les queda de otra», dijo.

El cese de las actividades en ensambladoras como la Mitsubishi, ubicada en la zona industrial de Barcelona, también ha incidido en este mercado. Desde mediados de octubre del año pasado, 1.300 empleados de esta empresa se han visto perjudicados por la paralización de las labores.

El secretario de finanzas del sindicato de los trabajadores de MMC Automotriz, Jahaziel Bolívar, explicó que la planta detuvo sus jornadas por falta de insumos.

Dueños de concesionarios de esta marca aseguraron que tienen más de tres años sin recibir autos nuevos para su exhibición. El inventario de repuestos también es escaso.

Pago mixto

La gerente de administración de la Ford en Anaco, Milagros Souquet, indicó que sobreviven con los servicios que hacen a los vehículos y las ventas de repuestos. Señaló que el año pasado recibieron 100 carros para la venta y en lo que va de 2016 apenas unos 20. Explicó que los ingresos bajaron por la crítica situación del país y por el alto costo

de las unidades.

Dijo que la mayor parte del costo de un carro se debe pagar en dólares y el resto en bolívares. Cita, por ejemplo, un fiesta (el más barato) cuesta aproximadamente Bs 8 millones y 14 mil dólares.

En el concesionario de la empresa Ford ubicado en la avenida España de El Tigre, sólo han sido asignados este año ocho vehículos, entre camionetas EcoSport y camiones F-350.

Un empleado que pidió no ser identificado informó que esa cifra es baja en comparación con los buenos tiempos, cuando recibían entre 20 y 30 unidades al mes.

Los carros nuevos que han recibido este año son vendidos, una parte en dólares y otra en bolívares, por orden gubernamental.

Por ejemplo, la camioneta EcoSport cuesta 19 mil 965 billetes norteamericanos, más 11 millones 595 mil bolívares, mientras que el camión 350 se ofrece en \$27.523 y otra parte en Bs 8.847.000.

Debido al poco despacho de vehículos, el trabajador dijo que subsisten con los pagos de los servicios a vehículos y venta de algunos repuestos.

Algunos clientes como Heroldo Nájera, comentaron que ni siquiera consiguen bolívares, menos dólares para comprar un carro nuevo.

En el otro local Ford de El Tigre, ubicado en la avenida Intercomunal El Tigre-El Tigrito la sala de exhibición tiene varios vehículos.

Julio Morales, quien desea comprar un carro de agencia, mostró su descontento por los precios que ofrecen los pocos concesionarios del Área metropolitana que han recibido unidades nuevas.

Según contó, un automóvil tipo sedán lo cotizan en 20 mil dólares y los camiones pequeños en 30 mil.

«Comprendo que están pasando por una situación difícil, pero no se justifica cómo venden en dólares si ganamos en bolívares, hasta que no se sincere la economía van a seguir pasando cosas así - en las que todos resultamos perjudicados», manifestó.

A Mariela Requena también le parecía «frustrante» que oferten los autos en moneda extranjera.

Carlos Meza, usuario frecuente del servicio de la Renault, mostró su angustia por la escasez de piezas. «Alí - hacen lo que pueden, tratan de conseguirme las partes originales y casi siempre lo logran, pero a veces ni ellos pueden resolver. Me da miedo tener que parar mi carro por falta de repuestos porque es mi instrumento de trabajo», resaltó.

Cifra

30 empleados quedaron en el concesionario Atami Motors. La encargada de esta empresa Soraya G3mez cont3 que ten3an una n3mina de 200 trabajadores, pero se vieron en la necesidad de reducirla para bajar los gastos.

<http://eltiempo.com.ve/locales/regionales/economia/concesionarios-sobreviven-con-ventas-de-carros-usados/231274>

Â Â Â