

## México 'rebasa' a Brasil y Chile en venta de autos de súper lujo (El Financiero 29/06/17)

México 'rebasa' a Brasil y Chile en venta de autos de súper lujo (El Financiero 29/06/17) AXEL SÁNCHEZ En diciembre Infiniti iniciará en México la producción de autos de súper lujo -conocidos como full-size luxury-, lo que generará una mayor oferta en un mercado considerado 'la joya de la corona' de la categoría en América Latina. En 2011 se vendieron en México 173 autos de este segmento, 39 por ciento menos que en Brasil -que en su momento era el país más relevante de la región para este negocio-, sin embargo en 2016 se comercializaron 401 unidades, 46 más que lo desplazado en Argentina, Chile y la nación carioca juntos, revelan datos de Euromonitor, analistas y la consultora JATO. La recesión en que cayó Brasil, combinado con la estabilidad macroeconómica en México, provocó que 'la nación azteca' se convirtiera en la estrella del negocio en Latinoamérica. Expertos y directivos de empresas refirieron que las ventas en esta categoría de autos -que cuestan entre 1.5 y 5 millones de pesos- crecieron en México por los créditos que se ofrecen con tasas de interés atractivas y pagos accesibles. "Todas las marcas dan más acceso a un mayor número de consumidores a productos de lujo, ofreciendo experiencias que provoquen a las personas a gastar más", explicó Gerardo Gómez, director general de la consultora J.D. Power en México. Estimó que del 47 por ciento de los clientes que compran autos premium en el país, 10 por ciento accede a unidades de súper lujo, pero que ese porcentaje puede acelerar por las facilidades en los créditos. La tasa promedio anualizada para un financiamiento automotriz en la nación sudamericana es de 22.68 por ciento, según el Banco do Brasil, mientras que en México se ubica en 13.19 por ciento, refirió la Condusef. Jorge Escudero, vocero de Jaguar Land Rover, consideró que es importante dar opciones de crédito como su programa Compra Inteligente. "Es un producto financiero exclusivo de Jaguar Land Rover que permite a nuestros clientes llevarse un vehículo con mensualidades muy accesibles de hasta 8 mil 500 pesos. Lo más importante de este instrumento financiero es que al finalizar el periodo de crédito nuestros clientes tienen tres opciones: liquidar el vehículo y quedárselo, refinanciar hasta 24 meses más el valor remanente del crédito o devolver el vehículo y adquirir uno nuevo bajo el mismo esquema", explicó. Philipp Heldt, director general de Infiniti para México y América Latina, destacó que el volumen de autos premium colocados en el país duplicó en 2016 al que se tenía antes de la crisis económica global de 2009, por lo que mantienen la expectativa de alcanzar cifras récord históricas en el 2017. "Para la marca, México está entre los 10 países más importantes para vender (en el mundo). En los últimos tres años las ventas crecieron de manera sostenida, lo cual nos genera una perspectiva positiva sobre lo que suceda en 2017", explicó. La CDMX, reveló el directivo, es el principal mercado, pues una de cada dos unidades de lujo se vende en esta urbe. Pedro Albarrán, CEO de Hyundai México, explicó que la atención al cliente también juega un papel importante en el crecimiento de la categoría, pues los compradores buscan una experiencia única.