

¿Cuál es la depreciación de un auto en México?

El valor de un coche nuevo puede disminuir considerablemente y de manera muy rápida, aunque mucho depende de la marca, modelo y las condiciones en las que se encuentre el vehículo. Asegúrate de conocer sobre los factores que hacen que se deprecie un auto para saber qué coche te conviene comprar.

by Gabriela Barboza, Alejandra Cruz, Yazmín Reynoso 11 Diciembre 2017

¿Por qué se deprecian los autos?

Empecemos por definir, ¿qué es la depreciación? Según el diccionario de la Real Academia Española, la depreciación es la disminución del valor o precio de algo, con relación al que antes tenía.

Todos los productos que consumimos (desde un smartphone y una computadora, hasta un auto) tienden a depreciarse. En el caso de un automóvil, la depreciación es la diferencia entre el valor actual y el valor en el momento que lo adquiriste.

Para los automóviles es importante considerar que la depreciación se considera primeramente en vehículos nuevos al salir de la agencia; y en el caso de los autos seminuevos, también sufren una caída en el valor aunque en menor proporción que un auto nuevo.

Según nuestras estadísticas, en México un auto nuevo se deprecia un 27% en promedio saliendo de la agencia y cada año va perdiendo un 10% de su valor dependiendo de las características del vehículo, como marca, modelo y las condiciones en las que se encuentre.

Seguramente te estás preguntando, ¿por qué la depreciación de mi auto es tan grande el primer año, justo al salir de la agencia? Básicamente porque el precio de un auto nuevo está compuesto por tres factores:

- Valor / costo del auto para la agencia
- Margen y servicios de la agencia
- Impuestos como el IVA y el Impuesto Sobre Automóviles Nuevos ISAN

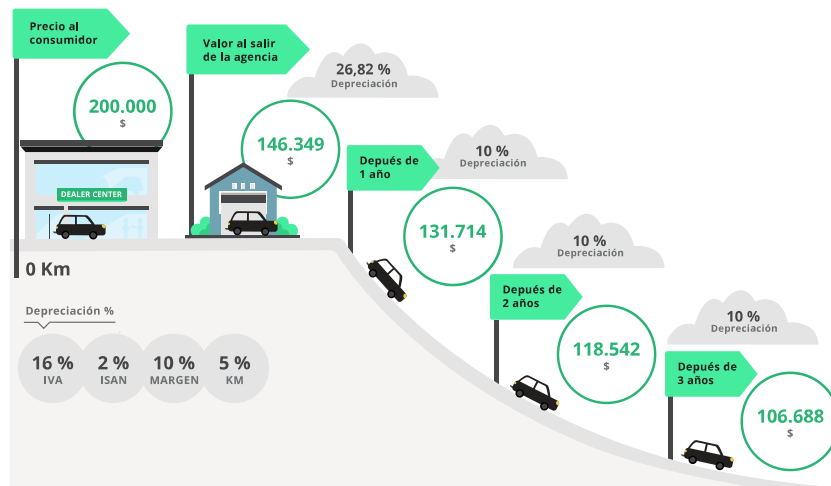
Una vez saliendo del concesionario, ni el margen de la agencia ni los impuestos influyen en el valor del vehículo, además pierde valor al ya no tener cero kilómetros.

De acuerdo con la Ley Federal del Impuesto sobre Automóviles Nuevos, última reforma del 30 de Noviembre de 2016, el ISAN se calcula dependiendo la tarifa:

TARIFA			% para aplicare sobre el excedente del Limite inferior
Limite Inferior \$	Limite Superior \$	Cuota fija \$	
0.01	246,423.65	0.00	2
246,423.66	295,708.33	4,928.39	5
295,708.34	344,993.20	7,392.74	10
344,993.21	443,562.39	12,321.20	15
443,562.40	En adelante	27,106.55	17

Cantidades de la Tabla actualizadas DOF 13-01-2016, 12-01-2017

El margen que toma la agencia y los impuestos se pagan una sola vez, y sumados a la depreciación por perder los cero kilómetros, equivalen alrededor de un 27% del valor de un auto nuevo. Pongamos un ejemplo de cómo se devalúa el precio de un auto con valor de MXN \$200,000 al sacarlo de la agencia, considerando un IVA del 16%, ISAN del 2% (según la tabla superior), un margen de la agencia del 10% y finalmente un 5% por haber pasado los cero kilómetros.



Fuentes: Boborado por AMDA con Información de AMIA

Supongamos que compras un vehículo que cuesta MXN \$200,000 pesos. Al sacarlo de la agencia su precio disminuye un 26.82% en promedio, así que en lo que lo conduces a tu casa ya tendrá un valor comercial de MXN \$146,349 pesos. Para el siguiente año y calculando una devaluación del 10%, el coche tendrá un valor de MXN \$131,714 pesos y para su tercer año su valor estaría alrededor de los MXN \$106,688 pesos. Por supuesto, esto es un cálculo muy general y cada modelo de auto es diferente. Otra manera de conocer el valor comercial de tu auto es revisando el precio en las guías oficiales, como la Guía EBC (mejor conocida como el Libro Azul), la Guía Autométrica o la Guía de la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles (ANCA).

Factores que afectan la depreciación de un auto en México









A pesar de lo anteriormente mencionado, un coche tiende a devaluarse por una gran variedad de factores, no sólo por su año de venta original. Hay autos que mantienen una alta demanda en el mercado por su confiabilidad y durabilidad, o simplemente porque hay una oferta baja y esto les da un mayor valor de reventa, como es el caso de los autos clásicos. Hay ciertas marcas que se deprecian más que otras, y por supuesto, las condiciones físicas en las que se encuentra un vehículo juegan un papel importante en la valuación de un auto.

Considera los siguientes puntos que afectan directamente a la depreciación de un auto:

1. Demanda del modelo

Entre más demanda tenga un modelo de vehículo, más gente querrá comprar el auto y se devaluará menos. Los modelos más comerciales del año pasado, según datos de la AMDA, son los siguientes:

Posición	Marca	Modelo	Segmento	Unidades	% de Mercado	Variación 2016 / 2015	
						Unidades	%
1		Nissan VERSA	Compactos	90,543	5.6	26,089	40.5
2		GM AVEO	Subcompactos	80,052	5.0	3,356	4.4

3		VW VENTO	Subcompactos	63,201	3.9	10,105	19.0
4		GM SPARK	Subcompactos	60,598	3.8	18,684	44.6
5		VW NUEVO JETTA	Compactos	60,561	3.8	10,176	20.2
6		Nissan MARCH	Subcompactos	55,918	3.5	6,260	12.6
7		Nissan TSURU	Subcompactos	49,337	3.1	203	0.4
8		Nissan SENTRA 2.0	Compactos	45,997	2.9	9,981	27.7
9		GM SONIC	Subcompactos	45,325	2.8	15,719	53.1
10		Nissan XTRAIL	Usos Múltiples	30,488	1.9	4,820	18.8

Fuentes: Boborado por AMDA con Información de AMIA

2. Costos de mantenimiento

Entre más alto sea el costo de mantenimiento de un vehículo es probable que menos demanda haya para comprarlo y que su valor se pierda más rápido. Esto sucede mayormente en los coches de marcas premium y en las camionetas SUV y minivans. El mantenimiento de un auto grande suele ser más caro y el mercado para este tipo de unidades no es tan amplio.

3. Año de producción

Mientras más viejo sea un automóvil, más complicado será venderlo a un buen precio. Por otro lado, un vehículo discontinuado sufrirá una devaluación considerable principalmente porque se dejan de producir las piezas de refacción. Por esto, recomendamos estar al día con las noticias de autos para saber si el modelo de tu coche cesará su producción y venderlo antes de que se devalúe más por este factor.

4. Kilometraje

El kilometraje promedio en México es de alrededor de 20,000 km por año. Mientras más kilómetros tenga tu auto, menor será su valor de reventa. El kilometraje afecta directamente en una negociación de compra-venta de auto, pues no es lo mismo comprar un auto modelo 2014 con 150,000 kilómetros que uno con sólo 30,000.

5. Fiabilidad y reputación de la marca

Algunos coches tienen una reputación de falta de fiabilidad, mientras que por el contrario, otras marcas tienen una excelente reputación por su calidad y confiabilidad. Para conocer el detalle de cada marca de coches, puedes basarte en las reseñas de los automóviles en la revista de **Carmatch**.

6. Número de propietarios

Se tiene la percepción de que mientras menos propietarios haya tenido tu auto, mucho mejor. Así que comprueba el número de propietarios anteriores, pues esto seguro afectará en la negociación de reventa del vehículo.

7. Condiciones generales

Los daños en la carrocería e interiores reducirán el valor del vehículo. Un coche en buen estado exterior, con vestiduras limpias y rines sin golpes definitivamente te ayudarán para que a la hora de vender te ofrezcan un buen precio.

8. Historial de mantenimiento

El haberle dado un buen mantenimiento a tu auto es uno de los factores en contra de la devaluación de un coche. Mientras más completo sea, mucho mejor, por lo que asegúrate de guardar el carnet de mantenimiento y de tener todos los comprobantes.

9. Duración de la garantía

Tener un coche con una garantía de tres años es lo ideal, pero actualmente algunos fabricantes ofrecen hasta siete años, lo cual aumenta puntos para poder vender un auto a buen precio.

10. Gasto de combustible

Debido al aumento del precio de la gasolina la gente busca coches que consuman menos, por lo que un auto es más deseable mientras más rinda en kilómetros por litro. Ésta es una de las razones por las que los coches híbridos están teniendo un gran auge.

¿Cómo calcular la depreciación de un auto?

Como ya lo comentamos, el valor de un auto va disminuyendo con el tiempo y se puede hacer un cálculo para conocer su valor real.





Cálculo de la depreciación de un auto

Carmatch realizó un estudio comparando los problemas más comunes de diferentes tipos de automóviles en modelos de diferentes segmentos. Tomamos en cuenta un subcompacto, un sedán, un vehículo de gama alta y un SUV:

- Nissan March 2017 5pts. HB, Active, TM5, R-14
- Chevrolet Cruze 2017 4pts. LS, TM5, CD, BA, RA-16
- Mercedes Benz 2017 Clase C200 CGI Exclusive, TA, 2.0T
- Volkswagen Touareg 2017 5pts. V6 Tiptronic, CD, QCP, bixenon, GPS, RA-18, 4X4

Primeramente, consideramos los 5 problemas más comunes en los automóviles por falta de servicio o mantenimiento y que pueden solucionarse con un mantenimiento preventivo. La cantidad es lo que se suele descontar al momento de vender un auto por presentar este tipo de problemas, dependiendo de si el vehículo es un subcompacto, un sedán, un vehículo de gama alta o un SUV.

5 PROBLEMAS MÁS COMUNES POR FALTA DE SERVICIO O MANTENIMIENTO

				
	Nissan March 2015	Chevrolet Cruze 2015	Mercedes Benz 2015	Volkswagen Touareg
	5pts. HB, Active, tm5, r-14	4pts. LS, TM5, CD, BA, RA-16	Clase C200 CGI Exclusive , TA, 2.0T	5pts. V6 Tiptronic, CD, QCP, bixenon, GPS, RA-18, 4X4
PINTURA CON DAÑOS Y/O RAYONES	-\$1,000	-\$1,000	-\$2,000	-\$1,500
FASCIAS CON DAÑOS Y/O RAYONES	-\$2,000	-\$2,000	-\$3,500	-\$4,000
FRENOS Y BALATAS DESGASTADAS	-\$200	-\$1,000	-\$2,000	-\$2,000
FALTA DE AFINACIÓN (INC. ACEITE)	-\$800	-\$1,000	-\$1,500	-\$1,000
SOPORTES DESGASTADOS	-\$2,500	-\$3,000	-\$5,500	-\$4,500

La siguiente lista muestra otros problemas muy comunes que detectamos en **Carmatch** y que están asociados al uso y maltrato de un automóvil.

OTROS PROBLEMAS COMUNES



Nissan March 2015
5pts. HB, Active, tm5, r-14



Chevrolet Cruze 2015
4pts. LS, TM5, CD, BA, RA-16



Mercedes Benz 2015
Clase C200 CGI Exclusive, TA, 2.0T



Volkswagen Touareg
5pts. V6 Tiptronic, CD, QCP, bixenon, GPS, RA-18, 4X4

PARABRISAS ROTOS

-\$5,000

-\$6,000

-\$9,000

-\$8,000

LLANTAS CON ¼ DE VIDA

-\$6,500

-\$7,500

-\$12,000

-\$12,000

CONTROLES DEL VOLANTE SIN FUNCIONAR

-\$2,500

-\$2,500

-\$4,000

-\$3,000

FAROS ROTOS

-\$100

-\$1,000

-\$6,000

-\$1,500

AIRE ACONDICIONADO CON PROBLEMAS

-\$500

-\$500

-\$1,500

-\$1,500

VIDRIOS ELÉCTRICOS SIN FUNCIONAR

-\$1,000

-\$1,000

-\$3,000

-\$3,000

SIN PASAR PRUEBA DE SMOG

-\$1,000

-\$1,000

-\$1,000

-\$1,000

ESTÉREO SIN FUNCIONAR

-\$2,000

-\$2,000

-\$5,000

-\$5,000

KILOMETRAJE ALTO

-\$8,000

-\$12,000

-\$17,300

-\$29,100

A continuación se muestra la tabla comparativa entre los 4 diferentes modelos de autos como representantes de diferentes segmentos, y cómo se van depreciando dependiendo de:

1. Devaluación al salir de la agencia
2. Devaluación 1er año
3. Devaluación por falta de servicio
4. Devaluación por maltrato
5. Devaluación por kilometraje alto



Nissan March 2015
5pts. HB, Active, tm5, r-14



Chevrolet Cruze 2015
4pts. LS, TM5, CD, BA, RA-16



Mercedes Benz 2015
Clase C200 CGI Exclusive, TA, 2.0T



Volkswagen Touareg
5pts. V6 Tiptronic, CD, QCP, bixenon, GPS, RA-18, 4X4

PRECIO DE LISTA



Nissan March 2015
5pts. HB, Active, tm5, r-14



Chevrolet Cruze 2015
4pts. LS, TM5, CD, BA, RA-16



Mercedes Benz 2015
Clase C200 CGI Exclusive, TA, 2.0T



Volkswagen Touareg
5pts. V6 Tiptronic, CD, QCP, bixenon, GPS, RA-18, 4X4

\$149,300 / 0%

\$289,000 / 0%

\$545,000 / 0%

\$931,990 / 0%

DEVALUACIÓN AL SALIR DE LA AGENCIA

\$40,311 / 27%

\$78,030 / 27%

\$147,150 / 27%

\$251,637 / 27%

VALOR AL SALIR DE LA AGENCIA

\$108,989 / 27%

\$210,970 / 27%

\$397,850 / 27%

\$680,353 / 27%

DEVALUACIÓN 1ER AÑO

\$10,899 / 10%

\$21,097 / 10%

\$39,785 / 10%

\$68,035 / 10%

VALOR AL FINAL DEL PRIMER AÑO CON MANTENIMIENTO PERFECTO

\$98,090 / 34%

\$189,873 / 34%

\$358,065 / 34%

\$612,317 / 34%

DEVALUACIÓN POR FALTA DE SERVICIO

\$6,500 / 7%

\$8,000 / 4%

\$14,500 / 4%

\$13,000 / 2%

VALOR AL FINAL DEL PRIMER AÑO CON FALTA DE SERVICIO

\$91,590 / 39%

\$181,873 / 37%

\$343,565 / 37%

\$599,317 / 36%

DEVALUACIÓN POR MAL TRATO

\$18,600 / 20%

\$21,500 / 12%

\$41,500 / 12%

\$35,000 / 6%

VALOR AL FINAL DEL PRIMER AÑO CON FALTA DE SERVICIO Y MAL TRATO

\$72,990 / 51%

\$160,373 / 45%

\$302,065 / 45%

\$564,317 / 39%

DEVALUACIÓN POR KILOMETRAJE ALTO

\$8,000 / 11%

\$12,000 / 7%

\$17,300 / 6%

\$29,100 / 5%

VALOR AL FINAL DEL PRIMER AÑO CON FALTA DE SERVICIO Y MAL TRATO Y KILOMETRAJE ALTO

\$64,990 / 56%

\$148,373 / 49%

\$284,765 / 48%

\$535,217 / 43%

La tabla muestra claramente cómo el valor del vehículo se ve afectado primeramente al salir de la agencia en aproximadamente un 27%, considerando el margen que toma la agencia, después del pago de los impuestos IVA e ISAN y la depreciación por incremento en kilometraje.

Posteriormente, el siguiente golpe en la devaluación de un vehículo viene por su primer año y estadísticamente es del 10%. El valor del auto al finalizar el primer año estará directamente influenciado por haber tenido servicios de mantenimiento o no, por las condiciones generales del vehículo y por el kilometraje recorrido, considerando un kilometraje normal o estándar de 20,000 km al año.

Así, podemos calcular el valor del vehículo en 5 diferentes escenarios:

1. Valor del auto al salir de la agencia
2. Valor del auto al final del primer año con un mantenimiento perfecto
3. Valor del auto al final del primer año sin mantenimiento
4. Valor del auto al final del primer año sin mantenimiento y con maltrato

5. Valor del auto al final del primer año sin mantenimiento, con maltrato y con un kilometraje alto

Podemos concluir que generalmente la devaluación al salir de la agencia es de alrededor de un 27%, mientras que por no darle los servicios de mantenimiento a un automóvil la devaluación en su primer año puede caer hasta en un 34%.

Si a la falta de mantenimiento le añadimos condiciones de maltrato al vehículo, su valor puede verse afectado entre un 36% (caso de la Touareg) y un 39% (caso del Nissan March). Mientras tanto, si aunado al maltrato y a la falta de mantenimiento le añadimos un kilometraje alto (mayor a los 20,000 km anuales), el valor del auto puede penalizarse en su primer año hasta en un 56%.

En este análisis se hace tangible la importancia de brindarle al automóvil los servicios correspondientes de mantenimiento, guardando sus comprobantes y carnet de servicios, así como mantener al vehículo en óptimas condiciones.

Otras maneras de calcular el valor aproximado de un auto

Además del cálculo anteriormente mencionado, hay otras maneras de determinar la depreciación de tu auto para conocer su valor aproximado.

Revisa sitios de clasificados como Carmudi

La manera más simple es visitar sitios de clasificados online como Carmudi o Mercado Libre y revisar el precio que están solicitando los particulares por el mismo modelo del auto que tienes. Hay que considerar que los precios que están enlistados son los precios que el vendedor quiere para su vehículo, no necesariamente el valor real del auto, y usualmente están más elevados para darle un margen de negociación al vendedor. En general, los coches suelen venderse un 10% por debajo del precio enlistado.

Calcula la depreciación anual y mensual de tu auto

La depreciación de un auto se puede determinar a grandes rasgos considerando tres variables: el valor de compra del vehículo, el valor de mercado cuando lo quieras vender y el número de años que piensas tenerlo. Para saber cuánto valdrá el auto en el número de años que piensas permanecer con él, puedes hacer un muestreo consultando en los anuncios clasificados a modelos similares anteriores.

Por ejemplo, supongamos que quieres comprar un auto modelo 2016. Piensas que quieres mantener este coche 3 años antes de venderlo, por lo que puedes comparar el precio del mismo auto pero modelo 2013. Resta el valor del modelo 2013 al modelo 2016 y obtén el valor de devaluación mensual. Esto te dará una idea del valor del modelo 2016 en tres años.

Considera que el costo de la depreciación en autos seminuevos es menor que la depreciación de autos nuevos, sin embargo, todos los vehículos están sujetos a caer en precio cada mes.

Consulta las Guías Oficiales de Precios

Las guías de precios para automóviles surgieron para establecer una referencia en el mercado automotriz. La primera guía de precios fue la Kelley Blue Book en Estados Unidos, y actualmente en muchos países del mundo se puede encontrar una guía para comprar y vender autos usados.

En México existen varias guías para el sector automotriz, siendo las más utilizadas la Guía Autométrica, la EBC (Libro Azul) y la de la Asociación Nacional de Comerciantes de Automóviles y Camiones Nuevos y Usados (ANCA), cada una con su propia metodología para calcular el precio de los vehículos. Usualmente el precio que publican por vehículo considera a un auto en condiciones normales con 20 mil kilómetros de uso anual y en perfectas condiciones exteriores o pequeños detalles. Cualquier equipamiento extra no

es considerado, a menos que sea de fábrica. Además, la información la obtienen de distintos lugares de compra y venta de autos: desde lotes y agencias hasta anuncios en periódicos y clasificados.











Según un estudio realizado por la PROFECO, la diferencia de precios promedio que manejan estas guías es del 1.1%, por lo que al utilizar cualquiera de las guías podrás tener una buena referencia. Ten en cuenta que el valor real de tu automóvil se ve afectado por los diferentes factores anteriormente mencionados, por lo que te recomendamos utilizar las guías únicamente como referencia.

Top 10 coches que más y menos se devalúan en México

Carmatch realizó un análisis de los 10 autos que más y que menos se devalúan en México según la base de datos **Carmatch**, teniendo en cuenta los cientos de coches que **Carmatch** evalúa cada semana. El cálculo considera la depreciación de autos modelo 2016 al 2017 y la devaluación por salir de la agencia.

Los 10 autos que menos se devalúan en México


Según los datos arrojados, éstos son los 10 autos que menos se devalúan en México por marca:










Posición	Marca	Modelo	Depreciación 2017 / 2016 %
1		Suzuki S-CROSS	25.8
2		Ford FIESTA	26.1
3		Nissan TIIDA	26.8
4		Mazda MAZDA3	27.3
5		Honda ODYSSEY	27.6
6		Mitsubishi LANCER	27.6
7		Hyundai GRAND i10	27.9
8		Toyota YARIS	28.2
9		Volkswagen VENTO	28.5
10		Seat LEÓN	28.6

En esta lista destacan algunos de los modelos más vendidos en México como Tiida y Vento. Todos los automóviles de la lista de los 10 autos que menos se devalúan se caracterizan por tener precios muy asequibles, bajo consumo de gasolina y por tener los servicios de mantenimiento más económicos. Esto los hace ser automóviles con mucha demanda, lo que influye directamente en sus precios de reventa.

Los 10 autos que más se devalúan en México

Por otro lado, los 10 autos que más se devalúan en México son los siguientes:

Posición	Marca	Modelo	Depreciación 2017 / 2016 %
1		Mercedes Benz CLASE E	55.0

2		Audi S8	52.2
3		Buick REGAL	52.0
4		Chevrolet TRAVERSE	51.8
5		Cadillac SRX	50.7
6		Infiniti QX60	50.4
7		BMW SERIE 4	50.2
8		Lincoln MKC	49.2
9		Jaguar F-TYPE	48.5
10		Acura TLX	48.1

Los coches que más se devalúan son en su mayoría vehículos de lujo y grandes que usualmente tienen un mayor gasto de gasolina y que requieren de un mayor mantenimiento, por lo que el mercado para estos modelos es reducido en México.

Consejos para reducir la depreciación de un auto

Si bien hemos comentado que es imposible vender un auto al mismo precio al que lo compraste pues todos los vehículos en México (y en el mundo) están sujetos a sufrir una devaluación con el paso del tiempo, esto no quiere decir que no puedas hacer una serie de pasos y buenas prácticas para que la depreciación en tu coche te afecte lo menos posible al momento de querer vender tu auto.

Aquí te damos una serie de consejos que ayudarán a que la depreciación de tu coche tenga un menor impacto en tus finanzas.

- **Mantén un kilometraje bajo.**

No vale lo mismo un auto modelo 2015 con 30,000 kilómetros, que el mismo modelo 2015 con 100,000 kilómetros. Al adquirir un vehículo, lo primero en lo que se fija un comprador es en el recorrido del auto y la cantidad de años. Damián Alcedo, Director General de Carmatch, nos comenta que el kilometraje anual promedio de un auto es de aproximadamente entre 15,000 kilómetros y 20,000 kilómetros. Hay que considerar que a pesar de que un coche tenga poco kilometraje, si tiene muchos años el desgaste ocurrirá aunque el auto no esté en carretera.

- **Cuida tu auto y repara cualquier daño lo antes posible.**

Cuando hablamos de reparar un auto lo primero en lo que pensamos es en un choque, ya que es el motivo más común por el que se visita a un taller mecánico. Sin embargo, un auto también se maltrata por rasguños, portazos, que alguien se recargue o hasta por un pelotazo que le haya caído en la calle. Incluso por dejarlo a la intemperie puede sufrir una sobreexposición al sol y no brillar más, o hasta haber tenido la mala suerte de estar estacionado afuera en un día de granizo.

- **Compra un coche seminuevo de hasta cinco años de antigüedad.**

Como ya lo comentamos anteriormente, un coche recién salido de fábrica empieza a devaluarse en el instante en que sale del distribuidor. Si bien en los primeros 5 años de vida útil del vehículo el promedio es que se deprecie un 10% anual, a partir de los 5 años esta pérdida de valor puede caer todavía más cada año.

- **Evita cualquier modificación extra y el tuning.**

Puede que seas fanático de tener un coche único y diferente, por lo que inviertes en modificaciones como spoilers, ruedas anchas y rines deportivos. Sin embargo, si piensas vender tu auto es importante considerar que a la mayoría de la gente le gusta comprar un carro en su estado original. Del mismo modo, el incluir equipamiento extra

como sistema de navegación y equipo de música no siempre añade a favor del precio del vehículo, ya que estos sistemas pueden estar obsoletos y desactualizados en tecnología.

- **Vende en la temporada correcta del año.**

Por ejemplo, los autos convertibles se venden mejor en verano, mientras que las camionetas 4x4 crecen en demanda en temporada de lluvia e invierno. Además, el clima del lugar en general también afecta la demanda de un coche: por más que sea verano, nadie querrá comprar un auto convertible en un clima frío o demasiado lluvioso.

- **Evita colores excéntricos y mejor compra colores populares.**

Tener un auto con un color diferente y distintivo puede ser muy atractivo para ti, pero muchos posibles compradores puede que no estén tan interesados en conducir un coche morado. Los coches con colores neutros y comunes como el blanco, negro y plata tienden a ser los más populares por lo que hay más oportunidad de venderlos a un mejor precio, comparado con coches de colores vibrantes como verde o naranja brillante.

- **Considera rentar un auto en vez de comprar uno.**

Así no tienes que preocuparte de la depreciación del coche y de dar un fuerte pago inicial para comprarlo. Arrendar un auto es algo que ya se está haciendo en México, especialmente para aquellos a los que les gusta cambiar de vehículo cada 2 ó 3 años, e incluso para quienes no pueden dar el enganche inicial para comprar un auto. Si consideras esta opción, toma en cuenta que este esquema es más favorable para personas físicas con actividad empresarial o para personas morales, pues pueden deducir este gasto.

- **¡Investiga, investiga, investiga!**

Antes de comprar un auto, investiga cuánto han disminuido de precio los modelos anteriores y de vehículos similares de la misma marca. Revisa en las diferentes guías y consulta en el portal de clasificados los precios de modelos similares al auto que quieres comprar.

- **Dale un buen mantenimiento a tu auto.**

Mantener el historial de mantenimiento de tu auto le da a los compradores potenciales la seguridad de que tu auto está en buen estado, así que recuerda incluir en los documentos del coche los comprobantes de un mantenimiento regular, y aún mejor si los servicios son de agencia. Los cambios de aceite y el chequeo de motor son básicos para que tu auto no sufra tanto con la depreciación, y es importante comprobar el servicio que ha recibido. Puede sonar muy obvio, pero el tener llantas en buen estado, vestiduras limpias y evitar marcas de cigarro puede hacer la diferencia al momento de vender tu carro.

- **Vende tu coche antes de que salga la nueva versión o modelo.**

Una vez que sale una versión diferente y más actualizada, lo que ocurre en las agencias y concesionarios es que necesitan deshacerse de las unidades que aún no han conseguido liquidar, por lo que rebajan los precios considerablemente. Así que, si un modelo anterior salido de agencia disminuye de forma notoria su precio, esto puede afectar aún más a los seminuevos del mismo modelo.

- **Cubre tu auto.**

Si no tienes estacionamiento techado para aparcar tu auto, considera invertir en una cubierta para coche, ya que es la mejor manera de proteger la pintura de los rayos del sol y de las inclemencias del tiempo, además de que no tienes que lavarlo y encerarlo tan seguido.

- **Mantente informado sobre las noticias de lanzamientos en el portal de Carmatch.**

Visita la revista de Carmatch para siempre estar informado sobre consejos, financiamientos, seguros y reseñas de autos.

Toma en cuenta estos consejos para reducir el índice de depreciación de tu vehículo y así poderlo vender al mejor precio. Considera que al hacer la valuación de un auto, sólo se toman en cuenta los detalles de fábrica, por lo que todo el equipamiento extra que pueda tener un vehículo está totalmente sujeto a negociación. Si vas a comprar un coche nuevo o usado siempre considera su depreciación, pues el retorno de inversión que tengas de tu auto irá disminuyendo con el paso del tiempo.

Cómo vencer la depreciación de un auto: comprar auto nuevo vs seminuevo, leasing y Uber.

Ya vimos que un auto está sujeto a depreciarse y a perder valor desde el momento en el que sale de la agencia. Podemos comprar un auto nuevo o un seminuevo, pero también hay disponibles otras opciones, como la renta de un vehículo (leasing) o incluso tomar Uber todos los días. Así que, ¿cuál es la mejor opción para que la depreciación de un auto nos afecte lo menos posible?

Los gastos de transporte son un gasto fijo y según la **Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENEO)**, el salario promedio de un mexicano se destina en un 18.8% a transporte y comunicación. Para determinar el impacto económico en los bolsillos, en **Carmatch** nos dimos a la tarea de hacer una comparativa entre lo que cuesta comprar un auto nuevo, adquirir un seminuevo, rentarlo bajo el concepto de leasing, o usar una aplicación de chofer privado como Uber.

Caso práctico: Comparativa entre comprar un auto nuevo, un auto usado, rentar coche o usar Uber

Para la comparativa económica entre comprar un auto nuevo, un auto seminuevo, hacer leasing de un auto o utilizar Uber hicimos la investigación con 4 coches diferentes, de distinto tipo, gama y precio:





- Nissan March 2017 TM
- Chevrolet Cruze 2017 LS TM
- Mercedes Benz Clase C200 2017 TA
- Volkswagen Touareg 2017 V6 TM

La misión del coche es trasladar a un ciudadano promedio dentro de la Ciudad de México; por eso —en aras de ejemplificar— el recorrido que escogimos es un trayecto diario de Lunes a Viernes de Polanco a Santa Fe, ida y vuelta.

Citando el reporte del INEGI, 15.8% de las personas ocupadas se traslada por más de una hora para llegar a su centro de trabajo; es por esto que mantener la comodidad en nuestros trayectos es muy importante en nuestra investigación, aunque el foco es determinar cuál de las cuatro opciones es la más viable económicamente.

Uber

El costo de recorrer dicho camino dependerá del tipo de Uber en el que viajemos y puede variar por la densidad del tránsito, sin embargo, los precios de la siguiente tabla están considerados en horario de oficina.

			
Nissan March	Chevrolet Cruze	Mercedes Clase C200	Volkswagen Touareg
TIPO DE UBER			
Uber X	Uber X	Uber black	Uber black
COSTO VIAJE ÚNICO			



Nissan March

\$127

Chevrolet Cruze

\$127

Mercedes Clase C200

\$339

Volkswagen Touareg

\$339

COSTO IDA Y VUELTA

\$254**\$254****\$678****\$678**

COSTO TOTAL ANUAL (260 DÍAS LABORABLES)

\$66,040**\$66,040****\$176,280****\$176,280**

Compra del auto nuevo

Si decidimos hacer la compra del vehículo nuevo desde la agencia, tendremos que tomar en cuenta no sólo el precio total del mismo coche, sino que además tendremos que considerar los gastos que conlleva comprar un auto nuevo, como placas, seguro, verificación, mantenimiento, gasolina y estacionamiento.

Éstos son los rubros que investigamos para la comparativa, aunque dejamos de lado — por esta ocasión— costos derivados de multas, reparaciones o limpieza.

Como parte de los pagos únicos que hay que hacer durante la compra de un auto, está el trámite de placas — que cuesta \$643 pesos —, la comisión por apertura — que normalmente ronda el 2 ó 3 por ciento — y obviamente el enganche, pero no los contaremos dentro de nuestro costo anual por ser de una sola vez (aunque sí deberías considerarlos dentro de los gastos del primer año si te decides por esta opción).

Para este ejercicio calculamos las mensualidades con un plan de financiamiento a 48 meses con el enganche mínimo.



Enganche

Comisión por
apertura

Tasa anual



Tasa mensual



Financiamiento



Nissan March 2017

\$149,300

Chevrolet Cruze 2017

\$289,000Mercedes Clase C200
2017**\$545,000**Volkswagen Touareg
2017**\$931,990**

ENGANCHE

\$29,860**\$57,800****\$109,000****\$186,398**

COMISIÓN POR APERTURA

\$2,389**\$4,624****\$8,720****\$14,912**

MONTO ABIERTO DESPUÉS DEL ENGANCHE

\$119,440**\$231,200****\$436,000****\$745,592**

COSTO MENSUALIDAD

\$3,264**\$6,318****\$11,914****\$20,374**

COSTO TOTAL ANUAL

\$39,166**\$75,815****\$142,972****\$244,493**

A eso hay que sumar la verificación que se hace por semestre; cada vez cuesta \$497, por lo que estaríamos pagando \$994 pesos anuales.

Por otro lado, dentro de los gastos periódicos del auto es muy importante considerar el seguro, éste depende de la zona donde te ubiques y del valor de tu coche.

La siguiente tabla muestra los costos de seguro con MAPFRE en póliza amplia para la Ciudad de México.

COSTO ANUAL DEL SEGURO



Nissan March 2017

\$7,871.00

Chevrolet Cruze 2017

\$12,737.99Mercedes Clase C200
2017**\$16,330.00**Volkswagen Touareg
2017**\$24,058.00**

No debemos olvidar el mantenimiento de nuestro auto, aunque varía mucho el precio dependiendo de si lo hacemos en una agencia, en una franquicia o en nuestra refaccionaria de confianza, para este estudio consultamos a la PROFECO, quien dice que el costo promedio por una afinación en una agencia es de 2 mil 613 pesos.

Ahora hay que sumar uno de los gastos más fuertes: la gasolina. Para el trayecto que estamos considerando para este estudio de Polanco a Santa Fe, son 20 kilómetros de ida y vuelta; con un precio de la gasolina premium a \$17.45, los costos quedan de la siguiente manera:

GASTO POR GASOLINA

20

km

Km recorridos (ida y vuelta
al día)**22**

días

Días del mes

433

Km

Km por mes

17

\$

Costo por litro



Nissan March 2017



Chevrolet Cruze 2017

Mercedes Clase C200
2017Volkswagen Touareg
2017

RENDIMIENTO EN CIUDAD (KM/L)

14.8**16.99****13.89****8.4**

LITROS POR MES

29**26****31****52**

COSTO MENSUAL

\$511**\$445****\$544****\$900**





COSTO ANUAL TOTAL

\$6,131**\$5,341****\$6,533****\$10,802**

Además, sumamos un gasto importante que es el del estacionamiento; normalmente la tarifa ronda los 60 pesos diarios, esto por 5 días laborables las 52 semanas del año nos arroja un total de \$14 mil 400 pesos al año.

Entonces los gastos anuales se ven así:





GASTO ANUAL AUTO NUEVO

				
	Nissan March 2017	Chevrolet Cruze 2017	Mercedes Clase C200 2017	Volkswagen Touareg 2017
ANUALIDAD DEL COCHE	\$39,166	\$75,815	\$142,972	\$244,493
VERIFICACIÓN	\$994	\$994	\$994	\$994
MANTENIMIENTO	\$1,000	\$1,579	\$6,000	\$2,850
ESTACIONAMIENTO	\$14,400	\$14,400	\$14,400	\$14,400
SEGURO	\$8,394	\$14,020	\$15,672	\$26,678
GASOLINA	\$6,131	\$5,341	\$6,533	\$10,802
COSTO ANUAL TOTAL	\$70,086	\$112,148	\$186,571	\$300,217

Compra del auto seminuevo

Para el cálculo de la compra de un coche seminuevo, buscamos autos modelo 2016 con alrededor de los 20,000 kilómetros y un plan de financiamiento a 48 meses.

COMPRA DE SEMINUEVO

				
	Nissan March 2016	Chevrolet Cruze 2016	Mercedes Clase C200 2016	Volkswagen Touareg 2016
Porcentaje del enganche	20 %	2 %	14 %	1.17 %
Porcentaje de comisión de apertura				48 meses
Tasa anual				
Tasa mensual				
Meses				
	\$102,300	\$203,900	\$376,500	\$570,700
ENGANCHE	\$20,460	\$40,780	\$75,300	\$114,140

COMISIÓN POR APERTURA

\$1,637	\$4,078	\$7,530	\$11,414
----------------	----------------	----------------	-----------------

MONTO ABIERTO DESPUÉS DEL ENGANCHE

\$81,840	\$163,120	\$301,200	\$456,560
-----------------	------------------	------------------	------------------

COSTO MENSUALIDAD

\$2,236	\$4,457	\$8,231	\$12,476
----------------	----------------	----------------	-----------------

COSTO TOTAL ANUAL

\$26,837	\$53,490	\$98,769	\$149,714
-----------------	-----------------	-----------------	------------------

Gasto anual del seguro para automóvil:

COSTO ANUAL DEL SEGURO



Nissan March 2016

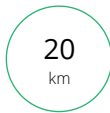
\$7,846.15

Chevrolet Cruze 2016

\$12,682.55Mercedes Clase C200
2016**\$16,254.51**Volkswagen Touareg
2016**\$24,058**

Gastos por gasolina:

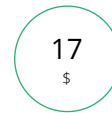
GASTO POR GASOLINA

Km recorridos (ida y vuelta
al día)

Días del mes



Km por mes



Costo por litro



Nissan March 2016



Chevrolet Cruze 2016

Mercedes Clase C200
2016Volkswagen Touareg
2016

RENDIMIENTO EN CIUDAD (KM/L)

14,8	16,99	13,89	8,4
-------------	--------------	--------------	------------

LITROS POR MES

29	26	31	52
-----------	-----------	-----------	-----------

COSTO MENSUAL

\$511	\$445	\$544	\$900
--------------	--------------	--------------	--------------

COSTO ANUAL TOTAL

\$6,131	\$5,341	\$6,533	\$10,802
----------------	----------------	----------------	-----------------

Gasto total anual por tener un auto seminuevo:

GASTO ANUAL AUTO SEMINUEVO



Nissan March 2016



Chevrolet Cruze 2016

Mercedes Clase C200
2016Volkswagen Touareg
2016

ANUALIDAD DEL COCHE

\$26,837

\$53,490

\$98,769

\$149,714

VERIFICACIÓN

\$994

\$994

\$994

\$994

MANTENIMIENTO

\$1,552

\$2,319

\$10,000

\$4,216

ESTACIONAMIENTO

\$14,400

\$14,400

\$14,400

\$14,400

SEGURO

\$7,846.15

\$12,682.55

\$16,254.51

\$24,058

GASOLINA

\$6,131

\$5,341

\$6,533

\$10,802

COSTO ANUAL TOTAL

\$49,914

\$76,544

\$130,696

\$180,126

Leasing o alquiler de auto

El mismo coche que compras en la agencia puede ser rentado bajo el concepto de leasing.

El leasing es un arrendamiento por el uso temporal de un bien, por lo que básicamente rentas el coche por una cuota mensual y cada vez son más usadas este tipo de promociones, especialmente por empresas y corporativos.

Aunque algunos gastos como el seguro ya vienen incluidos en la renta, aún quedan otros gastos por considerar como la gasolina y el estacionamiento.

LEASING



Nissan March



Chevrolet Cruze



Mercedes Clase C200



Volkswagen Touareg

MENSUALIDAD

\$5,869

\$8,367

\$14,111

\$21,915

LEASING ANUAL

\$70,428

\$100,408

\$169,326

\$262,985

GASOLINA

\$6,131

\$5,341

\$6,533

\$10,802

ESTACIONAMIENTO

\$14,400

\$14,400

\$14,400

\$14,400

COSTO ANUAL TOTAL



Nissan March

\$96,828



Chevrolet Cruze

\$128,517



Mercedes Clase C200

\$172,800




Volkswagen Touareg

\$310,103

Conclusión


A continuación presentamos los resultados finales del estudio comparativo entre comprar un auto nuevo, un seminuevo, viajar en Uber o hacer leasing de diferentes vehículos representantes de 4 diferentes segmentos: un subcompacto, un sedán, un vehículo de gama alta y un SUV:

Para el Nissan March:

	Nissan March			
	COMPRA NUEVO	COMPRA SEMI NUEVO	UBER	LEASING
Total Gasto Inicial	32.249	22.097	0	0 \$
Gasto primer año	102.334	72.011	66.040	96.828 \$
Gasto anual a partir del segundo año	70.086	49.914	66.040	96.828 \$

Comprar el subcompacto Nissan March nuevo es la inversión más grande comparando con los demás escenarios. El primer año el gasto de más de MXN \$100,000 sobrepasa en alrededor de los MXN \$30,000 a comprar un seminuevo modelo 2016, sin embargo el precio es muy similar a lo que se pagaría con un contrato de leasing. A partir del segundo año, el contrato de leasing es lo más caro, seguido por la compra del vehículo nuevo, utilizar Uber y finalmente comprar un auto seminuevo.

Para el Chevrolet Cruze:

	Chevrolet Cruze			
	COMPRA NUEVO	COMPRA SEMI NUEVO	UBER	LEASING
Total Gasto Inicial	62.424	44.858	0	0 \$
Gasto primer año	174.572	121.402	66.040	128.517 \$
Gasto anual a partir del segundo año	112.148	76.544	66.040	128.517 \$

En el caso del sedán Chevrolet Cruze tenemos un escenario similar el primer año que en el caso del March, siendo la opción más cara la de comprar un vehículo nuevo. Sin embargo, en este caso el gasto de Uber es mucho menor por alrededor de los MXN \$100,000 en año uno y es casi la mitad del gasto en los años subsecuentes. Para el Cruze, la opción de leasing es la más cara, ya que si bien el gasto en año uno es menor que la compra de un auto nuevo, el gasto se mantiene elevado en los años subsecuentes.

Para el Mercedes C200:



Mercedes C200

Mercedes C200				
	COMPRA NUEVO	COMPRA SEMI NUEVO	UBER	LEASING
Total Gasto Inicial	117.720	82.830	0	0 \$
Gasto primer año	304.291	213.526	176.280	172.800 \$
Gasto anual a partir del segundo año	186.571	130.696	176.280	172.800 \$

Comprar un Mercedes C200 nuevo es la opción más cara, llegando a más de MXN \$300,000 el primer año. En este caso, la opción de leasing es la más barata para año uno (incluso menor que utilizar Uber). Sin embargo, a partir del segundo año el gasto entre pagar el vehículo nuevo, utilizar Uber y leasing son muy similares, siendo la opción de compra de seminuevo la más barata por alrededor de MXN \$40,000.

Para la Volkswagen Touareg:



Volkswagen Touareg

	COMPRA NUEVO	COMPRA SEMI NUEVO	UBER	LEASING
Total Gasto Inicial	201.310	125.554	0	0 \$
Gasto primer año	501.527	305.680	176.280	310.103 \$
Gasto anual a partir del segundo año	300.217	180.126	176.280	310.103 \$

El gasto anual para el primer año de compra de un vehículo nuevo Touareg es considerablemente alto, siendo mayor de los MXN \$200,000 sobre la compra del mismo auto seminuevo. Para año uno, la mejor opción es la de utilizar Uber. Sin embargo, a partir del segundo año, el vehículo seminuevo se empareja con el gasto de Uber, siendo el concepto de leasing el más caro, incluso mayor en gasto que pagar la Touareg nueva.

Conclusión Estudio Comparativo:

El estudio comparativo entre comprar un auto nuevo, un auto seminuevo, hacer leasing o utilizar Uber nos arrojó datos bastante interesantes.

Como era de esperarse, en los 4 modelos de automóvil la opción más cara siempre fue la de comprar un vehículo nuevo, tanto para el primer año como para los años subsecuentes, no obstante, uno de los mayores beneficios es, que dependiendo del modelo el valor de reventa puede ser mayor para ello el estudio de Top 10 coches que más y menos se devalúan en México de Carmatch puede ser de apoyo.

En el caso de leasing depende del modelo, pero en general podemos decir que para el primer año el gasto es menor que comprar un auto nuevo e incluso un seminuevo, sin embargo a partir del segundo año el gasto es mayor que comprar un seminuevo y podría ser tan alto como el gasto del vehículo nuevo.

Viajar en Uber resultó ser lo más barato en todos los casos, sin embargo hay que volver a mencionar que para el cálculo sólo se consideró el viaje de ida y vuelta diario a la oficina en un trayecto de Polanco a Santa Fe, esto es, aproximadamente 20 kilómetros diarios por 260 días laborables. No se consideraron otros posibles viajes, como llevar a los niños a la escuela o ir al supermercado, lo cual podría fácilmente duplicar e incluso triplicar el gasto anual. También la demanda del servicio puede aumentar la tarifa y el tiempo de espera para encontrar algún vehículo disponible.

Para el caso de comprar un vehículo seminuevo, el gasto siempre fue menor que comprar un vehículo nuevo y muy similar que hacer leasing para el primer año. Además, a partir del segundo año el gasto siempre es mucho menor que hacer leasing de un auto.

Cuatro posibles escenarios para diferentes estilos de vida. Hay que considerar si de verdad vale la pena estrenar un auto nuevo por todos los gastos que conlleva, o si la mejor opción es la de hacer leasing de un vehículo, ya que es un gasto deducible de impuestos muy útil para empresas o para personas físicas con actividad empresarial. Por otro lado, si sólo utilizamos el auto para trayectos muy específicos, como ir al trabajo, y el resto de actividades las hacemos en bicicleta o caminando, tal vez la mejor opción es no comprar un auto y mejor tomar Uber.

Para todos los casos, la opción de comprar un vehículo seminuevo es la más viable tanto económicamente como en cuanto a flexibilidad de viajes, ya que si bien tomar Uber pudo resultar ser más barato en el estudio, el número de viajes en los que se mantiene más económica esta opción es limitado.

Nota Final

Este estudio fue creado por Carmatch para brindar un panorama más general a los consumidores de autos en México.

Fuentes

LEY FEDERAL DEL IMPUESTO SOBRE AUTOMÓVILES NUEVOS. Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1996. Última reforma publicada DOF 30-11-2016. Sitio web: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/123_120117.pdf (http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/123_120117.pdf)

Amadeo Segovia. (2009). Brújula de compra El mantenimiento de un automóvil. Julio 12, 2017, de PROFECO Sitio web: https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2009/bol118_mantenimiento_vehiculo.asp (https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2009/bol118_mantenimiento_vehiculo.asp)

INEGI. (2016). Estadísticas a propósito del día mundial sin auto. Julio 12, 2017, de INEGI Sitio web: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/auto2016_0.pdf (http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/auto2016_0.pdf)

INEGI. (2017). Principales características de la red de transporte de pasajeros en la Ciudad de México. Julio 12, 2017, de INEGI Sitio web: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10900530&d10900530#D10900530> (<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10900530&d10900530#D10900530>)

INEGI. (2017). Principales características del sistema de transporte colectivo metro de la Ciudad de México. Julio 12, 2017, de INEGI Sitio web: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10900530&d10900530#D10900530> (<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10900530&d10900530#D10900530>)

INEGI. (2017). Principales características del corredor de transporte público de pasajeros metrobús en la Ciudad de México. Julio 12, 2017, de INEGI Sitio web: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10900530&d10900530#D10900530>

(<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10900530&d10900530#D10900530>)

PROFECO. (2006) Cómo se determina el valor de un auto.

https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2006/bol26_pautos.asp
(https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2006/bol26_pautos.asp)

AMDA. (2016) Reporte de mercado Interno Automotor. Diciembre 2016, de AMDA Sitio Web:

http://www.amda.mx/images/stories/estadisticas/coyuntura/2016/Ligeros/1612Reporte_Mercado_Automotor.pdf
(http://www.amda.mx/images/stories/estadisticas/coyuntura/2016/Ligeros/1612Reporte_Mercado_Automotor.pdf)

ECOVEHÍCULOS (2017) Portal de Indicadores de Eficiencia Energética y Emisiones Vehiculares. Julio 2017, de Ecovehículos Sitio Web:

<http://www.ecovehiculos.gob.mx/index.php>
(<http://www.ecovehiculos.gob.mx/index.php>)