

El impacto del virus en las subastas puede persistir



El tiempo dirá cuántos distribuidores regresan a las subastas al por mayor digitales y físicas. Si bien las empresas de subastas reportan señales prometedoras para las ventas digitales, si los distribuidores salen en vigor para permanecer en los carriles físicos probablemente dependerán de cómo se desarrolla la crisis covid-19.

"Es difícil imaginar que queremos tener cientos de personas hombro con hombro en uno de nuestros lugares, sin tener algún tipo de prueba, tratamiento o vacuna masiva", dijo la presidenta de Manheim, Grace Huang. Incluso cuando las ventas físicas se reabren, es probable que muchos hábitos de la gente hayan cambiado, agregó.

Con el brote de coronavirus, las empresas de subastas al por mayor no tuvieron más remedio que ser totalmente digitales. El 16 de marzo, tanto Manheim de Cox Automotive como ADESA de KAR Global anunciaron que cambiarían a subastas solo digitales cuando la pandemia comenzara a desencadenar órdenes de permanencia en casa de los gobernadores estatales.

A medida que el volumen de la subasta se detuvo casi, la columna vertebral del negocio de vehículos usados parecía estar en parálisis. Ahora, a medida que los volúmenes vuelven lentamente, una cosa está clara: las subastas al por mayor no serán las mismas en el futuro previsible.

Cerrando

El 20 de marzo, ADESA dijo que cerraría todas las subastas, incluso las ventas digitales, completamente durante al menos dos semanas. Manheim continuó manejando ventas totalmente digitales donde los pedidos locales y estatales lo permitían. Y el volumen se desplomó.

En Manheim, las transacciones al por mayor de la semana terminada el 11 de abril se desplomaron más de un 75% en comparación con el mismo período de 2019.

Cuando ADESA reanudó las subastas digitales el 7 de abril, el volumen inicial estaba en alrededor del 20 por ciento de los niveles normales, y las tasas de conversión de ventas eran "ligeras", dijo el presidente de ADESA, Peter Kelly.

Representantes de ambas compañías dicen que han visto mejoras desde la apertura de más subastas. Manheim y ADESA ahora tienen la mayoría de sus ubicaciones ejecutando subastas totalmente digitales.

"Creemos que llegamos al fondo. Ahora la pregunta es, ¿qué tan rápido puede volver a subir?" Huang dijo. "Esa es la pregunta del millón de dólares que todos estamos tratando de averiguar en este momento."

Kelly dijo que cree que ADESA también ha visto el fondo, al menos desde una perspectiva de volumen.

"Pero creo que el panorama más amplio de lo que realmente está pasando es con los consumidores minoristas, y, en última instancia, ahí es donde comienza y termina aquí", dijo. "No creo que estemos allí todavía."

Mientras tanto, los vehículos han seguido llegando. Desde el comienzo del brote hasta mediados de abril, Manheim añadió unos 100.000 vehículos a sus lotes, y un portavoz de la compañía dijo que los niveles de inventario eran aproximadamente un 40 por ciento más altos que los niveles normales a mediados de mes.

Las compañías de subastas han visto cierto alivio, ya que el volumen de ventas minoristas y el número de vehículos que salen del contrato de arrendamiento también han sido menores, dijo Kelly. Algunos contratos de arrendamiento se han ampliado, y muchos concesionarios han sido cerrados. Además, los prestamistas han suspendido las reposiciones de vehículos.

"Así que ha habido un aplazamiento del proceso de entrada normal", dijo Kelly. "Pero creo que es un aplazamiento; No creo que sea una eliminación. Ese volumen todavía está ahí fuera y tendrá que ser procesado en algún momento."

Un forro de plata en medio del caos, al menos para ADESA y Manheim, es que fueron capaces de desplegar rápidamente tecnologías que habían estado implementando de todos modos.

El año pasado, casi la mitad de las ventas de Manheim y casi el 60 por ciento de las transacciones de ADESA se realizaron en línea. En ambas empresas, casi todos los aspectos de una transacción están digitalizados: los vendedores, compradores y subastadores son todos remotos y utilizan pantallas para monitorear la actividad.

Sin embargo, una preocupación al principio del cambio casi de la noche a la mañana a las ventas digitales era que los distribuidores que tradicionalmente favorecían las subastas físicas no se suban a bordo.

Pero muchos lo han hecho, dijo Zach Hallowell, vicepresidente de digital de Manheim. El uso de la herramienta de vendedores remotos de la compañía se duplicó en la primera semana de ventas totalmente digitales. Calificó el cambio a transacciones totalmente digitales sin problemas y bien recibidos, y agregó que el negocio ya iba en esa dirección.

"Los compradores parecen ser, cuando tienen la opción, incluso elegir comprar cada vez más a través de esos canales, por todas las razones creo que todos estamos utilizando herramientas en línea", dijo Hallowell. La eficiencia y una mayor selección son razones principales, agregó.

Un aspecto crucial para el éxito es tener imágenes de alta calidad e informes de condiciones exhaustivas, dijo, para que los compradores puedan sentirse cómodos adquiriendo vehículos de forma remota.

"Realmente estamos tratando de ponernos en los zapatos del comprador", agregó.

La presidenta de la Asociación Nacional de Subastas de Automóviles, Laura Taylor, dijo que la mayoría de sus subastas de miembros están llevando a cabo ventas en línea con personal limitado en sus instalaciones. Pero sigue confiando en que todavía hay un lugar para las ventas digitales y físicas en el futuro.

"Las ventas digitales definitivamente han sido utilizadas por la mayoría de las subastas para hacernos pasar por este momento difícil, pero creo que esto ha demostrado que lo digital y lo en el carril se complementan entre sí", dijo Taylor en un correo electrónico.

Ejecutivos de Manheim y ADESA estuvieron de acuerdo con esa noción. Y los distribuidores ven el caso de negocio para cada enfoque.

Incluso antes del estallido, algunos distribuidores habían estado evitando las subastas físicas.

"No he estado en un carril en una subasta desde que tenía 12 años con mi abuelo", dijo Jake Dykeman, director de concesionarios de Putnam Ford en Putnam, Conn. Dijo que ha estado usando canales digitales de Manheim y ACV Auctions para adquirir automóviles de forma remota.

"Al hacerlo de esta manera, creo que tenemos una amplia gama de oportunidades", dijo. "Debido a que no tenemos que conducirnos por toda la creación para asegurarnos de que estamos mirando cada vehículo."

Pero incluso con los avances digitales, algunos distribuidores prefieren las ventas físicas. Jason Clary, gerente general de Kia of Des Moines, en Iowa, dijo que su gerente de vehículos usados preferiría estar en el lugar para las ventas una vez al mes.

"No nos oponemos a que todo sea digital, pero creo que todavía hay una necesidad de los carriles de subasta", dijo Clary.

Una cosa es comprar un vehículo recién alquilado con 20.000 millas. Pero los vehículos más viejos son más difíciles de juzgar en línea, especialmente en términos de costos de reacondicionamiento que requerirán, dijo.

"Eso es difícil de medir en línea a un ritmo rápido", dijo Clary.

David Muller
Autonews