

EL COCHE DE SEGUNDA MANO: VENDEDOR¹

Su hermano, que está desplazado temporalmente a otro país por razones de trabajo, le pidió recientemente que vendiera su coche, un Ford Fiesta con diecisiete años de antigüedad.

La carrocería, con picaduras de óxido en el maletero y pequeñas abolladuras en los parachoques, muestra la edad del coche, aunque su hermano siempre cuidó meticulosamente la mecánica y el motor está en perfectas condiciones de funcionamiento. Tiene la I.T.V. pasada hace 6 meses, por lo que le quedan otros 6 de vigencia hasta la próxima. El cuentakilómetros marca 93.500 km, pero ni usted mismo sabe si son los reales, pues su hermano ya lo compró de segunda mano y en coches de aquella época no era difícil manipular este dato.

Usted, que es consciente de que los compradores de coches de ocasión se dejan impresionar fundamentalmente por el aspecto de la carrocería exterior, pensó en arreglar los desperfectos. Sin embargo, decidió no hacerlo, pues estimó que la reparación de la chapa costaría más que el incremento que podría alcanzar en el precio de venta.

Usted ha investigado el valor de mercado del coche, pero dada su edad, este modelo ya no aparece tasado en las tablas de las revistas especializadas. Tampoco parece que sea un modelo especialmente apreciado en el mercado de segunda mano. Aunque el coche no está asegurado a todo riesgo, su compañía de seguros lo valora en 650 euros en caso de siniestro total. Un chatarrero le acaba de ofrecer 300 euros, comentando que el único valor que podría obtener del coche sería vendiendo algunas piezas.

¹ Caso de la División de Investigación de San Telmo Business School, España. Preparado por los profesores Manuel González-Toruño Conejo y José Miguel Amuedo Dorantes, de San Telmo Business School, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada. Copyright © enero 2020, Fundación San Telmo. España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros procedimientos, sin la autorización expresa y escrita de San Telmo Business School. Para pedir copias del mismo o pedir permiso para usar este caso, por favor póngase en contacto con el Departamento de Edición de Casos, a través del teléfono en el +34 954975004 o por correo electrónico a la dirección casos@santelmo.org.