

# Argentina, el país en que más sueldos se requieren para comprar un auto

21/10/2020

Las ventas de autos se mantienen en el actual nivel por el efecto de la brecha cambiaria. Ese incentivo al consumo para quienes tienen dólares ahorrados y miran el valor de los 0 km al cambio del "blue", es lo único que alienta la demanda. De lo contrario, la situación sería peor. El mercado, este año, gracias a ese estímulo financiero, rondará las 300.000 unidades, un nivel muy bajo si se lo contrasta con las 900.000 registradas en 2017. Desde entonces, todo fue caída. La explicación de este retroceso se encuentra en la prolongada crisis económica que provocó un derrumbe del poder adquisitivo de los argentinos. Eso queda reflejado si se compara el valor de compra de los salarios locales con el de otros mercados de la región. El resultado es categórico: la Argentina es el país que más sueldos se necesitan para adquirir un 0 km.

Tomando el ejemplo de uno de los modelos más económicos que se comercializan localmente – como el Fiat Mobi – se requerirán 48 salarios mínimos para comprar una unidad. Su valor de lista es de \$906.000 que, al cambio oficial, equivalen a unos u\$s10.920. El sueldo mínimo tuvo un ajuste desde el inicio de octubre y se ubica en \$18.900, es decir u\$s227. Obviamente, si se toma la cotización paralela, ese nivel de ingreso es menor pero también el valor del vehículo sería más bajo lo que mantendría la relación salario vs. precio del 0 km.

Esos 48 sueldos que se requieren para comprar este modelo duplican, prácticamente, los que se necesitan para hacerlo en Chile o Paraguay, que sólo demandan 25 salarios mínimos. Estos son los países mejor posicionados en este ranking en la región. Muy cerca, con 29 y 31, se ubican Ecuador y Uruguay,

que es el país que suele tener los autos más caros de Sudamérica (y también los ingresos más altos medidos en dólares). El resto de Sudamérica marcha atrás en un pelotón de entre 34 y 39 meses. No se toma en cuenta los que sucede en Venezuela por razones más que obvias. Hay dos países para los que es necesario explicar un detalle: Ecuador y Bolivia. Al no comercializar Fiat su modelo Mobi, en esos mercados, se buscó un vehículo del mismo rango de precios, como el Chery QQ, para hacer la comparación.

Otro factor que juega en contra de la Argentina en materia de consumo es la falta de crédito. Con la inflación actual, las altas tasas la incertidumbre económica y el aumento de la desocupación, las operaciones se realizan al contado o mediante el sistema de planes de ahorro. Este mecanismo tiene en su contra que las cuotas se ajustan en relación al valor del vehículo. En un período, con subas de precios mensuales de 4%, no aparece como una alternativa atractiva. En cambio, en muchos de los países mencionados, se puede llegar a un 0 km con financiación razonable en hasta 60 meses.

Los acuerdos de paritarias están cerrando con aumentos por debajo de la inflación real mientras que los precios de los autos están acompañando la devaluación del peso, lo que explica que la Argentina esté en el tope de la tabla de salarios requeridos para comprar un vehículo. De esta manera, la brecha entre salarios y 0 km se va ampliando.

Para tener magnitud de la "inflación automotriz" es bueno recordar que en el mercado quedan sólo cinco modelos por debajo del millón de pesos. Uno de ellos es el Fiat Mobi tomado como ejemplo. Al ritmo de ajustes de las listas de precios, lo más probable es que el 2020 termine sin vehículos por debajo de esa cifra. Esto sin tener en cuenta lo que sucede en el mercado por el desabastecimiento de unidades como consecuencia de las trabas a las importaciones que se dispusieron por la falta de divisas. En ese contexto, es difícil conseguir muchos modelos, lo que hace que rija la ley

de oferta y demanda. El valor de un auto hoy en el mercado está determinado por lo que esté dispuesto a pagar el comprador. Es así que para hacerse del vehículo deseado, haya que pagar 30% o más sobre el valor de lista. Si bien esta es una política antipática, está dentro de la legalidad ya que las terminales no fijan un precio determinado. Es cierto que, cuando hay sobreoferta de vehículos, como sucedió los últimos años, las concesionarias, importadores y fábricas ofrecían grandes bonificaciones para atraer a los consumidores. Hoy, la situación es inversa.

Así lo recordó ayer, Pablo Roca –director de Marketing de Nissan Argentina – tras la presentación del nuevo Versa: “Los precios de Nissan Argentina hoy están de acuerdo a la realidad del mercado. No están distorsionados. No me centraría en la palabra sobreprecio. Nosotros damos un precio sugerido a la red de concesionarios, que es el que publicamos en nuestra web oficial. Y a veces ese precio puede variar, dependiendo del inventario que tenga cada concesionario.”

Esta situación se produce por el doble efecto del faltante de autos sumado al beneficio que ofrece la brecha cambiaria. Hay una demanda fuerte por parte de quienes tienen billetes verdes en mano para adquirir vehículos que, medidos al valor “blue”, se ubican en dólares en los niveles más bajos históricos. Por otro lado, los vendedores prefieren preservar su stock a ponerlo a la venta a un valor que no saben si será suficiente para reponer la misma unidad.

Fuente: **Ámbito**