

Automotores: a pesar de la crisis económica las ventas de usados y cero kilómetro superaron las expectativas en el 2023

07/12/2023



A pesar del clima de incertidumbre que reina en la mayoría de los rubros de la industria y comercialización del país, el sector automotor parece no acusar el golpe de la crisis económica. El vicepresidente de la Cámara del Comercio Automotor (CCA), Alejandro Lupo, aseguró en diálogo con FM Vos 94.5 que las ventas de automóviles cero kilómetros y usados han sido más que aceptables. «En primer lugar lo que hay que señalar es que hasta acá el año ha sido muy bueno para el rubro automotor. El año pasado en lo que refiere a los autos usados se vendieron 1.570.000 unidades, pero en el 2023 se alcanzaron a vender 1.530.000 hasta el mes de noviembre. Estos

datos nos indican que el 2023 será uno de los mejores en cuanto a la venta de este tipo de automotores. Es algo muy loco, porque en un país en crisis y con una pobreza del 40 %, los vehículos se siguen vendiendo. Esto sucede porque la gente se dio cuenta de que el automóvil es un refugio de valor», declaró Alejandro Lupo al inicio del reportaje. «Ante la incertidumbre, el hecho de no saber qué va a pasar al poner la plata en un plazo fijo o comprar dólares, la gente decidió comprar un auto. En definitiva, un automóvil es dólar, porque las terminales para fabricarlos traen insumos importados. Esos insumos, que representan el 70 % de las partes de los vehículos de producción nacional, se adquieren al valor del dólar oficial. Entonces, si el valor oficial de la moneda estadounidense sube, la cotización de los autos también», explicó. Luego, dio detalles acerca de los modelos que lideran el ranking de ventas de autos usados y nuevos. «En lo que refiere a los autos cero kilómetros, podemos decir que desde el segundo hasta el cuarto puesto lo lideran las tres grandes marcas de camionetas que tiene el país. Algo parecido sucede con las ventas de usados, eso hace pensar que estos rodados, además, son una herramienta de trabajo. La Argentina es muy extensa y con estos vehículos se puede acceder a caminos rurales», añadió. Después, estimó en cuánto creció la demanda de automotores en los últimos meses. «Estamos por encima, al menos, entre un 5 y 10 % más que el año pasado. Ahora, en lo que respecta a lo que puede llegar a suceder durante el 2024 no lo sabemos. Hasta el momento no conocemos cuáles serán las medidas económicas que va a tomar el presidente electo. El auto tiene una carga impositiva muy grande, si la idea de Milei es empezar a quitar esos impuestos, la lógica nos indica que los cero kilómetros deberían valer igual o incluso bajar de precio», sostuvo Lupo. «Por supuesto que para que esto suceda también se deben regularizar los inconvenientes que existen en cuanto a los plazos de entrega. Habrá una competencia más sana», opinó. Por otra parte, se refirió los proyectos que circulan y que apuntan a simplificar los trámites y reducir los costos de las transferencias e

inscripción de los automotores. «El sistema jurídico registral de la Argentina le da una seguridad al comprador muy grande. Esto se da en muy pocos países del mundo. Si una persona va al Registro Automotor y transfiere, tiene la plena tranquilidad de que lo que está adquiriendo es un auto y no un problema. Soy un defensor de nuestro sistema, se puede pedir un informe de dominio. Lo que encarece a las transferencias es el impuesto a los sellos», aclaró el vicepresidente de CCA. «Hay una voracidad de todos los gobiernos provinciales que hacen que lo que se pague de impuesto a los sellos sea mayor que el costo de la transferencia. Los gobiernos provinciales deberían bajar la tasa de ese impuesto. La transferencia en sí no es algo significativo a la hora de comprar un auto. Se cobra 6 % del valor fiscal del automóvil, de ese total el 4 % corresponde al valor del impuesto del sellado y el 2 % a una transferencia. Por eso, lo primero en lo que se debe trabajar es en la voracidad fiscal de cada Estado provincial», recalcó. Para terminar, dijo cuánto sale el patentamiento de un vehículo nuevo. «Uno de los vehículos que tiene mayor salida es una camioneta marca Toyota, esto representa el 5 % de \$ 15.000.000. Estamos hablando de alrededor de \$ 750.000. Ahora bien, este valor se podría reducir a \$ 300.000 sin el impuesto al sellado. Lo que nosotros queremos es que el sector automotor sea más dinámico, por eso, adherimos a la propuesta de trasladar el tema de la deuda por infracciones a las personas y no al auto. La infracción la debe pagar quien la comete. Si esa persona no la paga no podrá comprar un vehículo ni renovar la licencia de conducir. Con un tipo de medida así, se evitarían muchos inconvenientes», cerró.