

Cómo acceder a un auto 0 km con un plan de ahorro: un experto enumera las claves para evitar riesgos

27/05/2025



Entre 2023 y 2024, cerca de 350.000 ahorristas suscribieron, cada año, un Plan de ahorro previo para comprar un auto 0 km en Argentina. El número se acerca mucho al total de vehículos nuevos que se vendieron, por ejemplo, el año pasado, cuando se patentaron 390.400 autos particulares y utilitarios livianos.

Pero esa comparación no significa que el 90% de los autos 0 km fueron vendidos por plan. La realidad muestra que **en todo 2024, sólo hubo 135.000 adjudicaciones**, es decir, apenas un 38%. Visto de otro modo, de cada 10 planes que se venden sólo 4 se convierten en un auto que va a la calle.

“Yo preferiría un sistema que en lugar de suscribir 37.000 autos por mes y entregar 11.000, suscriba 20.000 y entregue

20.000. El principal problema de los planes de ahorro es que **gran parte de la gente se inscribe con engaños o sin tener conocimiento**", dijo Pablo Piñeiro, especialista en Planes de Ahorro, conocido como "**Planero de Ley**", seudónimo con el que se hizo famoso hace tres años, cuando creó su canal de YouTube para asesorar a los consumidores y explicar cómo funcionan los planes de manera totalmente gratuita.

Piñeiro sabe de lo que habla. Trabajó 15 años en concesionarios oficiales como gerente de ventas, de administración y gerente comercial. En pandemia decidió independizarse y hoy es **consultor de casi todas las automotrices, y viaja por todo el país** en su motorhome con su pareja, Florencia, dando charlas en concesionarios, para explicarle a los vendedores y a los futuros clientes o interesados cómo es el sistema.

"Quiero que los que se metan tengan una buena experiencia, y si ven que no cumplen con los requisitos se mantengan lo más alejados posibles", fue el modo en que empezó la charla con Infobae. "**No es lo mismo suscribirse a un plan que sacar el auto.** Y la desinformación hizo que los planes estén muy mal vistos por gente que no fue asesorada correctamente y vivió una frustración", dijo.

"Hay gente que piensa que un plan de ahorro es muy fácil porque **sólo te piden el DNI, que tengas entre 18 y 70 años, y que pagues la cuota 1.** Nadie se va a negar a que las personas empiecen a hacer aportes de dinero sin tener que darle nada a cambio. El problema es cuando llega el momento de adjudicar el vehículo, porque ahí es cuando vas a tener que cumplir con otros requisitos para que te lo entreguen", explicó. y agregó: "Esos requisitos son los mismos que los de otro tipo de financiación: **demostración de ingresos en blanco, que tu sueldo triplique el valor de la cuota,** no estar en el Veraz, en casos extremos tener un codeudor o garantía. Entonces, para quiénes solo podían entrar con el DNI, en ese momento el plan se convierte en una pesadilla", aseguró.



Planero de Ley viaja por todo el país asesorando a los vendedores de las agencias y también a los posibles clientes que quieren saber cómo funciona un Plan de Ahorro

Mucha gente, incluidos muchos vendedores de planes, piensan que este sistema le permite a las personas comprar un auto cero kilómetro sin ser detectado, hacerlo **“por abajo del radar”**. Piñeiro lo explicó claramente.

“Eso es falso. Un auto por plan también se factura, y cuando se factura y se inscribe, saltan las mismas ‘alarmas’. Lo que tiene el Plan de ahorro, y que se podría ver como una ventaja, es que vos no estás tomando deuda del sistema bancario. Entonces **tu scoring crediticio no se ve afectado**”, explicó.

Antes de entrar en detalles de los planes, el especialista es contundente con un concepto básico. “La gente tiene que saber que **un auto cero kilómetro no es para cualquiera**. Hay gente que no puede comprarse un usado pero cree que para un 0 km sí, porque la **cuota es de \$300.000 por mes**. La cuenta que hay que hacer es que, como mínimo, tenés que tener un 30% del valor del 0 km, sino, no estás para un plan”, dijo.

Diferentes tipos de plan

Los más conocidos son los **planes convencionales, que adjudican los autos por sorteo o licitación**. Están compuestos por un grupo de ahorristas que duplican la cantidad de meses del plan. Cada mes, en base a la recaudación que tuvieron el mes anterior, pueden adjudicar un auto por sorteo y otro por licitación. **También hay planes de 120 meses con 240 suscriptores. La financiación puede ser del 100% del auto, o también están los 90%-10%, 80-20, 70-30 ó 60-40.**

Según el especialista, el más común, y el más recomendable, **en el contexto actual es el 70-30 de 84 meses**. Un auto va por sorteo y se adjudica si quién sale elegido tiene todas las cuotas al día y puede pagar los gastos de entrega. El otro, es el que sale por licitación. Quien presenta la oferta mayor, se va a llevar el segundo auto del grupo.

Como **los autos los compra cada grupo** y se pueden adelantar cuotas, es posible que en algunos meses haya dinero para comprar más unidades. En ese caso, sale uno por sorteo y el resto por licitación. Pero para que eso suceda, el grupo tiene que ser sólido.

“Es muy importante que la gente no deje de pagar la cuota, porque si sucede eso quizás un mes no alcance la plata para comprar dos autos sino sólo uno. Incluso **puede suceder que no recaude lo suficiente para comprar ni siquiera un auto**”, explicó.



Existen planes con entrega asegurada. «Debería decirse con adjudicación asegurada, porque la entrega depende de cumplir los requisitos», dijo Piñeiro

Entrega asegurada

También existen variantes que se promocionan como planes con entrega asegurada, en los que los ahorristas pueden presentar en determinado momento de las primeras cuotas una oferta que equivalga a un porcentaje considerable del precio del vehículo. Por ejemplo el **30% en la cuota 6**. En ese caso, la adjudicación está asegurada.

“Está mal expresado como entrega asegurada sino adjudicación asegurada. **Te lo entregan sólo si cumplís con los requisitos**. Mucha gente no lo sabe y después se encuentra con la realidad”, dijo Piñeiro.

Pero lo interesante de este sistema es entender cómo funciona y por qué es conveniente aprovechar la adjudicación asegurada.

“En esos planes, no importa la cantidad de plata que se recaudó el mes anterior, si hay 10 ahorristas que quieren

sacar el auto en ese mes pactado al suscribir el plan, **la marca va a fondear al grupo para poder adquirir esos 10 autos**. Posiblemente tenga que adelantar fondos para 8 porque el grupo recaudó para dos”, detalló.

Pero así como la **Inspección General de Justicia (IGJ)** le permite a las marcas adelantar fondos, por ejemplo en la cuota 6, también **le permite a las marcas recuperar esos fondos en las siguientes cuotas posteriores a la adjudicación**. Entonces, al siguiente mes, si vuelve a haber 2 autos, la marca puede recuperarlos y quedar con 6 a cuenta del siguiente mes. Y así hasta recuperar el dinero de los 8 autos que adelantó. Entonces, los integrantes del grupo que no licitaron, pueden estar tres o cuatro meses sin autos para adjudicar, explicó. Por eso **es importante aprovecharla** en los meses preestablecidos.



El asesoramiento es fundamental para que los ahorristas tengan una buena experiencia y no una frustración

Cómo licitar un plan

Para quienes quieren adjudicar, es importante tener en cuenta que además del monto para licitar, en realidad se necesita un

10%, porque hay **entre un 8% y un 10% que corresponde a los gastos de entrega**. Estos gastos surgen del pago del derecho de adjudicación, flete, seguro de traslado, inscripción inicial, patentes, etc.

Qué modelo de auto se suscribe

Los planes suelen estar organizados para el **modelo de entrada de gama**, es decir, la versión más barata de un modelo. El ahorro es en base al precio de ese vehículo, pero cuando se genera la adjudicación, se puede hacer un cambio de modelo, por ejemplo por una versión más equipada. Ese cambio está sujeto a disponibilidad de unidades. **La diferencia de precio se paga al contado**.

Penalidad por retraso en la entrega

El plazo de entrega de un plan, una vez aprobados los requisitos, es de unos 60/75 días. Cuando se cambia de modelo, ese tiempo se duplica. Cuando los plazos de entrega no se cumplen, **la administradora del plan le tiene que pagar al ahorrista una penalidad** por entrega fuera de término.

Esa penalidad está especificada por la IGJ. Es la Tasa Activa del Banco Nación sobre el valor del vehículo al vencimiento del plazo de entrega legal, por cada mes de demora. Para ponerlo en un ejemplo, si esa cuenta da **\$2.000.000 por mes**, se pagarán los días que corresponda al retraso en base a ese número.

“Son multas importantes, y cuando no había autos, por ejemplo hace dos años porque estaban restringidas las importaciones, hubo retrasos de hasta un año para la entrega de las unidades. Las multas eran millonarias. De hecho, hubo casos en los que la multa era equivalente al valor del auto. **La gente desconoce sobre esa penalidad y muchas veces no la reclama**”, explicó.

Cómo enfrentar el aumento de la cuota

“Hay gente que le tiene miedo a la cuota porque no es fija sino variable de acuerdo al aumento del 0 km. Pero para alguien que tiene una economía ordenada y estable, con los autos que hoy están aumentando menos que el índice de inflación, ese aumento se puede compensar fácilmente. Abonando la cuota con tarjeta de crédito, se gana una ventana de 30 días. Si el dinero de la cuota se deposita en una billetera virtual o un plazo fijo a 30 días, el rendimiento que se obtiene es igual o mayor al aumento de la cuota”, explicó.



El auto que se suscribe por plan de ahorro es el que corresponde a la versión de entrada de gama, el más barato del modelo

Planes con diferimientos

Es una característica por la cual, una marca le hace una quita porcentual a la cuota pura en los primeros años y esa quita la traslada a otra instancia del plan más adelante. “En el comienzo del plan la cuota parece accesible, la gente se

entusiasmo y entra. El problema es que después, **cuando el diferimiento se termina, hay que pagar todo lo que no pagamos al comienzo** y a valor actualizado. Ahí se pone difícil para pagar porque además de pagar la cuota de cada mes, hay que pagar todo lo pendiente”, dijo Piñeiro.

Cuotas fijas

“Algunas marcas hablan de cuotas fijas. Y en algunas de ellas eso no es real. Lo que en realidad hacen es congelar la cuota por un determinado período de tiempo. Pero, luego, al igual que en un diferimiento, **le adicionan en las futuras cuotas todo lo que el auto aumentó en ese período de cuotas fijas**”, explicó.

Derecho de suscripción

“Hoy el negocio para una marca no es sólo entregar un auto. Cuando una persona suscribe un plan, se compromete a pagar un **Derecho de inscripción que suele ser un 3% + IVA** del valor del vehículo. Por lo tanto, el fabricante se está asegurando ganar inicialmente, en un auto de \$25.000.000, unos \$750.000 en concepto de suscripción. Generalmente se cobra en varias cuotas, puede ser en 12 meses. Sin embargo, en la primera cuota, algunas marcas se aseguran cobrar el 0,5%, es decir unos \$150.000 en el mismo ejemplo. **Suscribiendo 5.000 planes por mes, una marca se asegura recaudar \$750.000.000 sólo por derechos de suscripción**”, dijo Piñeiro.

Devolución de cuotas

“Cuando un grupo finaliza, al cabo de 7 o 10 años, se realiza la **devolución que corresponda para quienes abonaron cuotas y no retiraron el vehículo**. En ese momento la marca le descontará lo que haya quedado pendiente del prorrateo del derecho de suscripción, el sellado del contrato y los

diferimientos que pudiera tener pendientes. Si el grupo está moroso, esa devolución se hará de forma parcial y **puede demorar meses o años**", finalizó.

Fuente: Infobae