

¿Conviene comprar un auto hoy? Economistas explican por qué es mejor esperar a que bajen los precios

20/02/2026



El actual escenario del **mercado automotor argentino** invita a la cautela. Aunque **2025 cerró con un fuerte crecimiento en ventas**, distintos indicadores económicos y comerciales muestran que **esperar antes de comprar un auto puede ser una decisión más conveniente** para muchos consumidores.

Durante 2025 se patentaron cerca de **612.000 autos 0km**, el mejor registro desde 2018 de acuerdo a la Cámara de Concesionarios -ACARA-, mientras que el mercado de usados superó los **1,8 millones de operaciones**, según la **Cámara del Comercio Automotor**. Sin embargo, para el economista **Federico Alonso**, estas cifras no representan un techo, sino una etapa

dentro de una tendencia más amplia.

Según su análisis, el sector automotor atraviesa hoy un proceso similar al que ya vivieron otros rubros, como el inmobiliario o el financiero: una primera etapa de reactivación fuerte, seguida por un período de normalización en el que los valores empiezan a ajustarse.

Precios, financiamiento y más competencia en el mercado automotor

Alonso identifica dos variables centrales que explican por qué **todavía hay margen para esperar**: los precios y las tasas de interés. Este último punto es clave, ya que cerca del **50% de los autos 0 km se compran con algún tipo de financiación**, lo que convierte al costo del crédito en un factor decisivo.

El economista remarcó que el ajuste no es uniforme en todos los segmentos. Los autos de alta gama ya comenzaron a reflejar bajas tras la reducción del **impuesto interno**, cuya alícuota pasó del 35% al 18% durante 2025. “Todo indica que podría haber una nueva reducción en el segundo semestre de 2026, lo que volvería a impactar en los modelos más caros”, señaló.

En paralelo, Alonso advirtió que el mercado de **autos usados muestra un rezago**. “Hoy la brecha entre un auto nuevo y su equivalente usado es más chica de lo normal, lo que sugiere que los usados todavía tienen margen para corregir a la baja”, explicó.

A esto se suma un tercer factor: **la creciente competencia**. La apertura comercial y el ingreso de nuevas marcas ampliaron la oferta en un mercado que durante años estuvo restringido. “Cuando hay más oferta, los precios terminan ajustándose. Es una regla básica”, sintetizó Alonso.

En línea con este diagnóstico, el economista **Christian Buteler** coincidió en que el contexto macroeconómico no

presiona al alza los precios. “Las tasas bancarias siguen altas y no acompañaron la baja de la inflación. Además, muchas promociones esconden rebajas implícitas: cuando te ofrecen tasa cero, si vas con efectivo te hacen un descuento, lo que confirma que los precios están bajando”, sentenció.

Por su parte, la economista **Florencia Fiorentin** sumó una mirada estructural. “Los precios todavía se están ajustando porque el mercado está cambiando tanto por el lado de la oferta como de la demanda”, explicó.

En conjunto, el diagnóstico es claro: **el mercado automotor aún no terminó de acomodarse**. Con precios en corrección, mayor competencia y un financiamiento que podría mejorar, **la paciencia aparece hoy como una estrategia racional para quien evalúa comprar un auto**.

Fuente: Minuto 1