

En pleno crecimiento: Grupo Lorenzo impulsa en la región una amplia oferta de marcas y beneficios

20/11/2025



*El Grupo Lorenzo profundiza su presencia comercial en **Mendoza, San Juan, San Luis y San Rafael** con una estrategia que combina variedad de marcas, tecnología avanzada, planes de financiación accesibles y un fuerte enfoque en postventa, consolidándose como uno de los referentes del sector automotor en Cuyo.*

El crecimiento del **Grupo Lorenzo** en los últimos años se ha visto acompañado por una ampliación sostenida de su cartera de marcas y por una política comercial que apunta a cubrir diferentes segmentos del mercado, desde vehículos familiares hasta unidades deportivas y todo terreno. En San Rafael, esta presencia se refleja especialmente en **Autoferia Lorenzo**, donde se ofrecen modelos de firmas tradicionales y también nuevas

opciones de origen chino que han ganado peso en la preferencia de los usuarios. En diálogo con este medio, el vendedor Sergio Montero explicó el alcance de esta propuesta y los beneficios que están disponibles de cara al cierre del año.



Grupo Lorenzo invitan a conocer los modelos y tecnología de la marca automotriz Baic

Montero detalló a **FM Vos 94.5** que **“estamos representando la mayoría de las marcas oficiales”**, y remarcó que ese crecimiento se sostiene en **“el compromiso del Grupo Lorenzo y de todo el equipo, desde los vendedores hasta la administración”**. El asesor comercial afirmó que la empresa opera actualmente en Mendoza Capital, San Rafael, San Juan y San Luis, donde ofrecen líneas como Fiat, Jeep, Ram, Peugeot, Citroën, JMC, Shineray y **“muchas más”**.

Uno de los puntos que destacó es la incorporación de BAIC, una marca china que, según indicó, ya tiene presencia estable en la Argentina. Sobre esta línea aseguró que **“es una marca muy importante en el mercado”** y subrayó que su mayor diferencial es que **“te ofrece siete años de garantía”**. Afirmó que ese respaldo se sostiene en la tecnología y en el proceso de fabricación, al asegurar que **“tenemos la oportunidad de que**

meta mano Mercedes-Benz en el vehículo”, lo que, según explicó, eleva la calidad del ensamblado y del equipamiento.



Respecto de las características de estos modelos, Montero señaló que la línea BAIC comienza con vehículos sedán familiares, comparables a los de firmas tradicionales, con capacidad para cinco pasajeros y equipamiento completo. **“Todos vienen automáticos”**, afirmó, y sostuvo que el mercado se ha inclinado fuertemente hacia estas cajas porque “te ofrecen una mayor autonomía y un mejor manejo”.

El asesor confirmó que Autoferia Lorenzo cuenta con disponibilidad inmediata tanto en sedanes como en SUVs, incluidos modelos 4x4. En cuanto a los valores, mencionó que la gama inicia en **“25.600 dólares”** y se amplía hacia versiones superiores. Comentó que durante años existió cierta desconfianza hacia los vehículos chinos, pero aclaró que esa situación cambió por completo. “En su momento no venía el chino bueno”, reconoció, aunque enfatizó que hoy la tecnología, los componentes y la durabilidad se encuentran “muy por arriba de esas percepciones antiguas”.

Montero también destacó el respaldo en postventa, un aspecto

que consideró decisivo para el comprador. **“Tenemos los mecánicos totalmente capacitados”**, aseguró, y explicó que los técnicos viajaron a Buenos Aires para formarse directamente con la marca. A esto sumó que **“todo lo que es repuesto los tenemos inmediatamente”**, de modo que cualquier inconveniente pueda resolverse sin demoras.

En cuanto a los servicios para los clientes de la región, el asesor recordó que **Autoferia Lorenzo** se encuentra ubicada en avenida Mitre 765, con un horario de atención que va 8.30 de la mañana a 12.30, y de 16.30 a 20.30. También invitó a los interesados a realizar pruebas de manejo, destacando que tanto él como el jefe de ventas, Silvio Ramos, están disponibles para coordinar las visitas.

Entre las novedades del cierre de año, Montero anunció una campaña especial que ofrece bonificaciones directas en precios, financiamiento con tasas bajas e incluso opciones con interés cero. También mencionó que quienes retiren un vehículo podrán patentarlo con modelo 2026, independientemente de que la entrega se realice en 2025. **“Grupo Lorenzo te invita a aprovechar el gran negocio de fin de año”**, expresó sobre este plan que abarca todas las sucursales.



Sergio Montero explicó el alcance de esta propuesta y los beneficios

Otra novedad es un certificado de recompra exclusivo que la empresa introdujo recientemente. Al respecto explicó que **“este certificado no está a nivel país y Grupo Lorenzo lo ha implementado”**, lo que permite que el cliente entregue su vehículo en cualquiera de las concesionarias del grupo con un reconocimiento garantizado. Según detalló, se trata de un sistema con cupos limitados que busca dar seguridad en el valor de reventa, especialmente para marcas menos difundidas.

Antes de despedirse, Montero mencionó otras unidades que están despertando interés, como la Fiat Titano y el Fiat 500 híbrido, y agregó que en la línea BAIC algunos modelos han reducido sus valores entre cuatro mil y seis mil dólares. Además, señaló que hasta el 25 de noviembre se mantienen ofertas que incluyen la unidad con patente incluida.

“Me encantaría que la gente se acerque a conocer lo que es la línea BAIC”, expresó finalmente, señalando que cada concesionario del grupo cuenta con opciones de financiación y beneficios vigentes para distintos perfiles de compradores.