

La venta de autos 0 kilómetro sigue en baja y hay preocupación en el sector

18/04/2024



Los primeros tres meses del año propinaron un duro golpe a las ventas de vehículos 0 km y usados. Pero, al cierre del primer trimestre, los datos muestran que el mercado del usado se defendió mejor que su par de unidades nuevas.

Desde el salto del tipo de cambio oficial respecto del dólar en diciembre, los precios de los vehículos subieron por encima del 10% mensual en promedio. Esta tendencia parece haberse frenado en abril, ya que en general se registran subas que no superan el 5% mensual, aunque algunos mantuvieron el precio de marzo directamente y otros mostraron bajas con ofertas.

En el usado, en cambio, se vienen registrando bajas en los precios incluso desde febrero.

«Los automóviles que se fabrican en nuestro país tienen alrededor un 65% de componentes importados. Por esta razón,

pasamos a tener un costo por el tipo de cambio de 350 pesos por dólar Banco Nación a 800 pesos. Eso hizo que las unidades nuevas pasaran a costar en pesos casi el doble. El sector no escapa a la realidad del país», expresó a FM Vos 94.5, Alejandro Lupo, vicepresidente de la Cámara del Comercio Automotor.

«El poder de compra de los asalariados ha decaído con fuerza por factores conocidos: el incremento en las tarifas de servicios públicos, la inflación y la falta de pesos en el mercado. Ante esta situación, la gente decidió no cambiar el auto. Las ventas se derrumbaron», admitió.

Luego, explicó cómo se defiende el mercado ante el desplome de las transacciones. «Hoy hay entregas de cero kilómetros a precios listas. Incluso, hay algunas terminales que ofrecen pagar un desembolso al contado de 10 millones de pesos y el resto financiado a doce meses a tasa cero. El derrumbe de las ventas más que nada se da entre los particulares, esto se debe a que las agencias acomodaron los precios. La gente no puede reponer su auto por una unidad nueva. La distorsión de los precios en las ventas es muy grande y eso desorienta mucho al consumidor. «No sabe cuál es el precio que vale y eso incide también el mercado del usado», sostuvo.

Asimismo, dijo que para incentivar las ventas en el rubro es sumamente necesario activar el acceso al crédito. «Hay terminales que te ofrecen pagar la unidad mitad al contado y el resto en cuotas sin intereses. Este tipo de crédito está haciendo que las ventas repunten un poco. Esta clase de financiación en el mercado del usado todavía no se implementó. No obstante, las entidades bancarias están siendo más permeables para bajar las tasas de interés de los préstamos prendarios. Tenemos buenas expectativas de cara al futuro. Ya pasó la etapa del sinceramiento de precios y se comenzó con las promociones. Creemos que abril y mayo serán todavía meses turbulentos. El despegue se puede dar en junio» argumentó el referente del sector.

Por otra parte, se refirió a los inconvenientes que se registraron con relación a los plazos de entrega de las nuevas

unidades. «Hasta hace unos meses no había ningún auto para entrega inmediata. Actualmente, hoy casi todos los modelos son de entrega inmediata. La situación cambió mucho en ese sentido», precisó Lupo.

Al terminar la nota, aseveró que en Argentina el valor de las unidades también está compuesto por un segmento importante de impuestos. «La carga impositiva y los costos que esto trae aparejado son relevantes. Los seguros y las patentes aumentaron bastante. Además de todo esto, cada concesionario y cada terminal tiene que hacer un análisis y ajustar los costos lo máximo posible ante esta nueva realidad. El negocio debe ser rentable por volumen. En estos momentos no creo que haya una baja en los impuestos, más con el recorte de gastos que está haciendo el gobierno. Con los impuestos recaudan el gobierno nacional, el provincial y el municipal. El consumidor termina pagando el doble del valor del auto», cerró el vicepresidente de la Cámara del Comercio Automotor.