

# Las concesionarias de autos tienen cada vez menos unidades y crece el riesgo de freno en la producción por falta de piezas

06/11/2022



Por tratarse de un sector altamente dependiente del dólar, tanto por la incidencia de las partes importadas en el proceso de fabricación, como de la participación en el mercado de las unidades procedentes del resto del mundo, comprar un auto en la Argentina se ha vuelto cada vez más difícil.

“Hasta hace algunos meses, el problema eran los vehículos importados, pero hoy las dificultades se extendieron también a los modelos nacionales, dependientes de piezas del exterior que no logran ingresar al país por la restricción de divisas. Y mucho más complicado está el abastecimiento desde mediados de octubre, cuando comenzó a regir el nuevo sistema de

importaciones (SIRA), alertan en la industria terminal”, contaron a **Infobae** calificadas fuentes del sector.

“La oferta empeoró. En líneas generales, todo está peor. En octubre, las terminales facturaron muchos menos autos que los patentados; el escenario fue peor que septiembre, y ya ese mes había sido más complicado que agosto. Ya ni sabemos cuántos autos nos venderá la terminal; lo vamos sabiendo durante el transcurso del mes”, manifestó un concesionario de Stellantis que comercializa las cuatro marcas (Fiat, Jeep, Peugeot y Citroën).

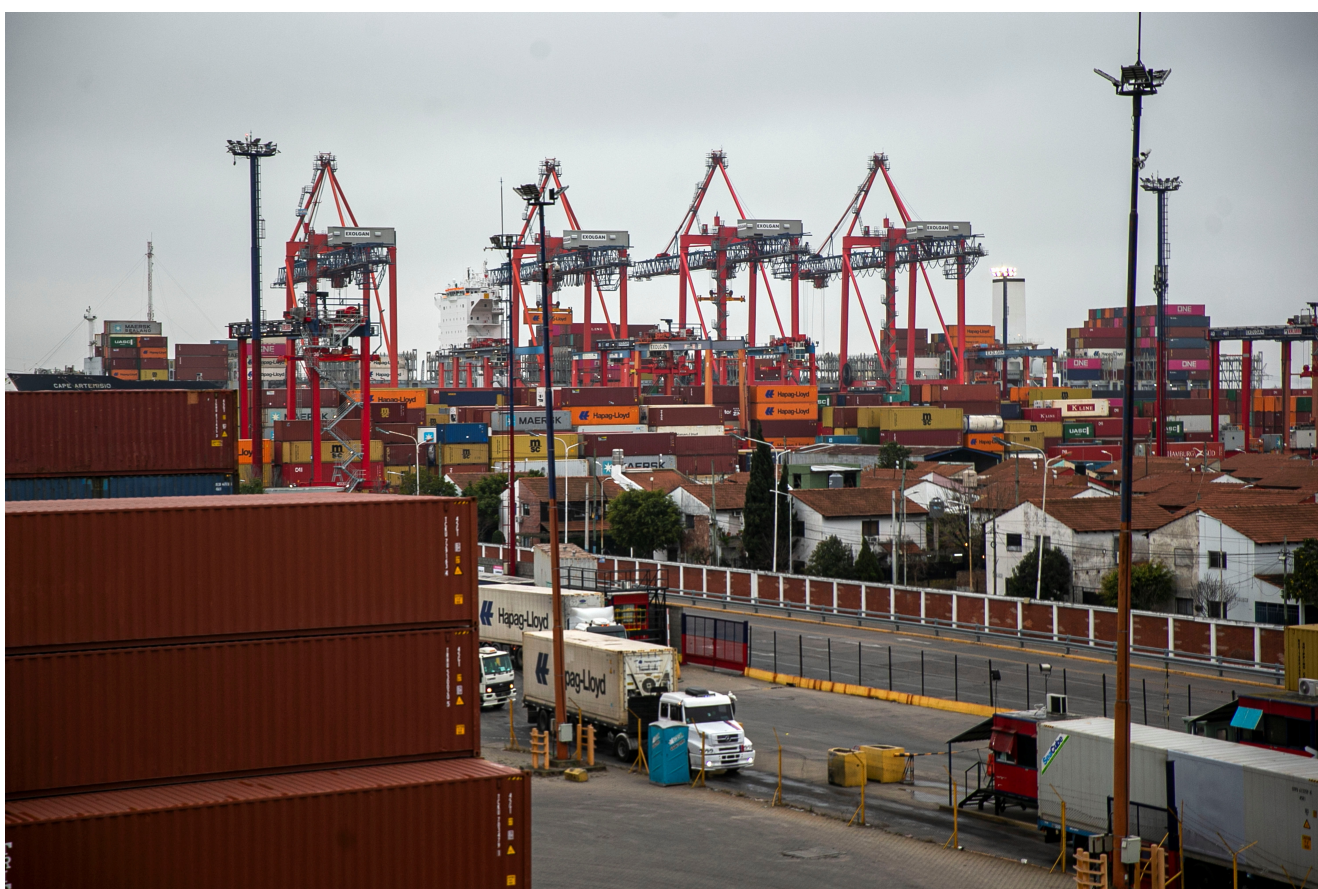
Lo que sucedió en octubre es que comenzó a funcionar el **Sistema de Importaciones de la Argentina** (SIRA) y hasta que se puso en vigencia no hubo aprobaciones, por lo que tampoco entraban vehículos que estaban en el puerto a la espera del permiso. Lo mismo sucedió con las piezas, que complicó la finalización de vehículos locales. De todas maneras, las características del nuevo esquema generan, de por sí, una fuerte merma en los ingresos de mercadería del exterior, lo que hace suponer que la oferta de unidades será sumamente complicada en los próximos meses, con el riesgo de que pueda paralizarse la producción ante la mínima complicación con un autopartista.

“Todas las operaciones de importación salen con fecha de pago a 180 días. A las micropyme les dan 60, pero casi no hay firmas tan chicas en nuestro sector. La situación es muy crítica, y se agrava aún más porque este plazo se considera desde la fecha de llegada la mercadería al país, es decir que hay que sumarle los días de tránsito, que en el caso de Asia oscila entre 60 y 80 días; Europa, entre 30 y 40; y Brasil, 7 días”, precisaron desde la Asociación de Fabricantes de Automotores (Adefa).

Como tantas otras, la industria automotriz trasladó la preocupación al Gobierno, debido a que ya hubo varias terminales que tuvieron que paralizar la producción un día o

un turno por falta de piezas, pero aseguran que la respuesta que reciben es siempre la misma: “se están adecuando los sistemas para ir flexibilizando de acuerdo a los trabajos que ya se venían realizando previamente de acuerdo a cada problemática”.

Según las fuentes, desde Economía les dicen que “el sistema lleva operativo apenas 10 días y que ya va a mejorar”. Les piden paciencia. Mientras tanto, los problemas se acrecientan y los riesgos de una parálisis más compleja de la actividad fabril son cada vez mayores.



Con el nuevo sistema para importar (SIRA), se agravaron los problemas de abastecimiento de piezas para fabricar autos nacionales (EFE)

En el caso de las **terminales**, las fuentes destacan que tienen la posibilidad de seguir financiando sus importaciones con bancos del exterior o con préstamos de la propia cada matriz - aunque la deuda ya es abultada, en algunas de ellas-, pero el peor escenario lo tienen los autopartistas, muchos de los

cuales no tienen posibilidad de conseguir crédito para esperar los dólares oficiales seis meses.

Es cierto también que cuando aparecen las complicaciones severas, surgen soluciones que en otro contexto no serían ni analizadas.

Desde la Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa) aseguraron que una posibilidad que algunas empresas analizan es usar dólares que tengan en el exterior, y cuando la terminal o el autopartista puede hacerse de las divisas en el MULC, pedir la devolución.

*Una posibilidad que algunas empresas analizan es usar dólares que tengan en el exterior, y cuando la terminal o el autopartista puede hacerse de las divisas en el MULC, pedir la devolución (Adefa)*

Otra opción es que la empresa que tenga dólares los ofrezca como garantía para que el banco le preste y pueda concretar la operación de importación.

Hay alternativas, pero no son para todos. Y el anuncio de que las pyme pueden pagar por anticipado al exterior hasta 50.000 dólares es limitado.

“Veo una efervescencia en colegas que nunca había visto. La demanda está, las terminales tienen compromiso de exportaciones y ventas locales, pero no se pueden llegar a abastecer por las restricciones para importar. Con el SIRA se agravó el problema; los stocks están tendiendo a cero, porque en estas situaciones seguramente muchas empresas decidieron aumentar sus stocks, pero ya se los están comiendo. Y los proveedores del extranjero no te quieren vender más hasta que no canceles la deuda”, dijo a Infobae el presidente de la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC), **Raúl Amil**.

# Nacionales e importados

Respecto de la oferta de vehículos que hoy se encuentra disponible, el concesionario de Stellantis consultado contó que mientras que hacía algunos meses el Fiat Chronos -el auto más vendido- era el que tenía la mayor disponibilidad en todas sus versiones, hoy también está faltando en los salones. “Este mes faltó. Si un cliente viene y quiere comprar un Chronos, tiene que llevarse el que tengo”, dijo el directivo.



Aunque preocupados por la falta de autos, los concesionarios empezaron a percibir en el último mes que la demanda también está aflojando. Ocorre que la escasez de oferta es tan grande que la baja del consumo se discute después, precisó otro referente del sector.

Según comentó la fuente a este medio, la baja en la demanda se notó en septiembre, y más en octubre. Se refleja en la caída de las consultas básicamente. “La demanda de autos no era una discusión, porque había tan pocos autos que la gente los compraba. Hoy hay menos vehículos pero hay que hacer un esfuerzo para poder venderlos. Antes era fácil”, remarcó.

Los vendedores destacan que hoy se encuentran en una encrucijada complicada. Tienen pocos vehículos, no saben cuándo ni a qué precio podrán reponerlos y los clientes ya no pagan cualquier valor.

“Es un **equilibrio bastante inestable**. No tenemos stock y no podemos quedarnos sin autos, ya que son mi patrimonio. Además, ¿qué hago con los pesos? Pero al mismo tiempo necesito vender para mantener el negocio”, se sinceró otro vendedor, al tiempo que agregó que en octubre vendió más autos que los que pudo reponer, lo cual “encendió una señal de alarma”.

Respecto de los valores de los autos, siguen existiendo algunos **sobrepuestos**, particularmente en los vehículos importados. Por ejemplo, mencionó el vendedor de la marca Jeep, un Compass que históricamente costó USD 45.000, hoy se cotiza a USD 60.000, al cambio oficial.

Fuente: Infobae