

Las dos claves del aumento en la venta de autos en Mendoza

23/05/2025



El mercado automotor argentino tuvo durante abril una marcada tendencia hacia las **ventas financiadas de autos 0km, como también de usados**. Los agencieros consultados por *El Sol* detallaron que se alcanzó el **70% total de las transacciones** realizadas en el mes.

Para los agencieros es *"poco usual"* que una persona vaya a una concesionaria e intente adquirir una unidad con todo el efectivo, es algo que *"no pasa más"*. En lo que va del 2025, **los créditos a tasa 0% y los prendarios** han sido el *"caballo de batalla"* que se ha utilizado para captar nuevos compradores.

El detalle publicado por el **Sistema de Información Online del Mercado Automotor de Argentina (SIOMAA)** determinó que en abril

se inscribieron **38.900 prendas en total, 25.675 sobre unidades 0km y 13.225 sobre vehículos usados**. El **46,7%** de los vehículos nuevos que se patentaron, lo hicieron por vía de una venta financiada.

Gustavo Javier López, gerente comercial de *Goldstein Automotores*, explicó que cada terminal vehicular (o automotriz) cuenta con **tasas subsidiadas**. Esto generó un efecto donde las personas se animan más a invertir y “meterse” en la compra de un vehículo.

“Los bancos necesitan inyectar dinero al mercado, por lo que están bajando sus tasas para créditos prendarios y genera un mejor volumen. Si bien mayo viene un poco ‘planchado’, venimos de meses muy buenos”, detalló.



Foto ilustrativa.

El acumulado de los cuatro meses del 2025 expuso que las prendas sobre los autos nuevos alcanzaron las **102.319 unidades**, lo que representa un aumento del **140%** en relación al primer cuatrimestre de 2024. Un periodo en el que se habían registrado **42.630 ventas con financiación**.

Leandro Lipari, gerente comercial de *Lorenzo Automotores*,

explicó que el **70% de las ventas** en la provincia se han registrado bajo el sistema de créditos. Incluso, indicó que se dio algo que “no pasaba” debido a que los clientes optan por el método de “plan de ahorro”.

*“Al haber una inflación tan controlada y muy estable, la gente se anima a comprar un auto 100% financiado y sacarlo por plan de ahorro. Hoy es muy poca la gente que viene y compra un auto de contado, **sobre todo porque marcas como Fiat, Peugeot, Citroën y Jeep están otorgando hasta el 85% del auto con una prenda**”, ejemplificó.*

El boom de créditos a tasa 0%

Las cifras del **SIOMAA** publicadas este martes reflejaron el cambio de escenario que se vive en Mendoza. **Los planes de ahorro** pasaron de tener el **73% de las ventas en el primer cuatrimestre de 2024** al **43%** entre enero y abril de este año.

Mientras que la financiación bancaria subió del **11%** al **16%**. A su vez, la que facilitan las propias automotrices escaló del **15%** al **39%** actual.



En la comparación interanual, estas cifras representan un crecimiento del **99%** en el caso de los autos nuevos y del **89%** entre los de segunda mano. Algo que también tiene su factor de impulso en los llamados *“créditos a tasa 0%”*, de acuerdo con los agencieros de la provincia.

“El crédito a tasa 0% lo subsidia cada terminal. En el caso de Ford, lo hace por 12 meses y sólo con los autos de producción nacional. Esto no sucede con aquellas unidades importadas”, sentenció el gerente comercial de Goldstein Automotores.

Una situación similar se vive con los **créditos UVA**. **Marcos Ortiz**, dueño de Automotores Motul Tiburcio Benegas, indicó que si bien en un momento fueron vistos como *“mala palabra”*, en la actualidad ocurre todo lo contrario ya que otorga un valor cuota *“mucho más bajo y variable”*.

“Se están ofreciendo los créditos UVA y a tasa 0% en lo que son autos 0km, en los usados no se puede. Pero es una realidad que las financiaciones han mejorado y los agencieros los hemos percibido”, concluyó.



La situación de los autos usados

En el **mercado de usados**, durante abril sólo representaron el **8,4% del total de transferencias** a nivel nacional. Sin embargo, la disponibilidad de créditos prendarios permitió un incremento de las ventas que alcanzó un total de **53.303 vehículos en los primeros cuatro meses del año**.

Un dato que reflejó una **suba del 123%** en relación al mismo período de 2024, cuando se habían realizado **24.075 operaciones** entre particulares. De hecho, los primeros cuatro meses del año pasado, las ventas con financiación prendaria habían sido de un **5,1% del total del mercado**.

Ahora, entre enero y abril de este año, el promedio de prendas de usados fue del **8,6%**.



El mercado en el corto plazo

Las agencias automotrices de Mendoza dejaron en claro que el futuro es “*prometedor*”, siempre y cuando se logre alcanzar una **macroeconomía estabilizada y una mayor oferta de financiación**.

Los instrumentos prendarios se convirtieron en el verdadero motor del mercado automotor este año, ya que pasaron de representar el **37% de los patentamientos** como promedio de los últimos 5 años al **47,2% en lo que va del 2025**.

Una de las consecuencias directas de este proceso, según el sector, fue el **cambio de proporciones** entre las ventas financiadas por las propias marcas y por créditos bancarios en relación a la **suscripción de los planes de ahorro**. Este último era el único sistema que había quedado como opción real de adquisición de un auto nuevo en los últimos años.

<https://www.elsol.com.ar/mendoza/las-dos-claves-del-aumento-en-la-venta-de-autos-en-mendoza/>