

# Marca por marca, qué autos se venden a tasa 0% en la Argentina

09/08/2025



En medio de un escenario de precios en alza por el salto del dólar oficial, las terminales automotrices que operan en Argentina reforzaron durante agosto sus planes de financiación con tasas subsidiadas. La estrategia, que ya venían aplicando desde el segundo trimestre, se consolidó como una de las herramientas más efectivas para recuperar el terreno perdido tras un comienzo de año marcado por la fuerte caída en las ventas.

Los créditos a **tasa 0%**, que implican un esfuerzo financiero importante para las marcas y sus propias compañías de crédito, se transformaron en la oferta más buscada por los clientes. Este mecanismo comenzó a verse con más frecuencia desde abril de 2024 y permitió amortiguar la baja de un mercado que, en el primer trimestre, había registrado una caída del 35% interanual del número de operaciones.

La excepción entre las grandes firmas sigue siendo **Toyota Argentina**. Su presidente, **Gustavo Salinas**, ya explicó que este tipo de financiamiento no forma parte de la política comercial de la marca, por lo que no figura entre las promociones vigentes.

## **Renault, Stellantis y sus múltiples propuestas**

**Renault Argentina** renovó por cuarto mes consecutivo su programa “Renault Days”, con dos vías de financiación a tasa cero. Por un lado, a través de **Mobilize Financial Services**, ofrece créditos con TNA 0% y cuotas fijas para el Renault Kwid (hasta \$10 millones en 12 cuotas), el Kardian (hasta \$13 millones en 12 cuotas) y la Kangoo Express (hasta \$12 millones en 18 cuotas).

Por otro, en su canal online **Renault Store**, mantiene préstamos de hasta \$10 millones en 12 cuotas fijas para modelos fabricados en el país. En agosto, y con cupos limitados, sumó montos mayores: Kwid hasta \$12 millones y Kardian hasta \$15 millones, siempre en 12 pagos sin interés.

El grupo **Stellantis** –que comercializa Peugeot, Citroën, Fiat, DS, Jeep y RAM– es uno de los que más alternativas pone en el mercado.

- **Peugeot:** “Tasa Express” de \$12 millones a 12 meses sin interés para toda la gama. Modelos como 208 GT, 2008 GT y 2008 Allure pueden acceder a \$16 millones a 18 meses, también a TNA 0%.
- **Citroën:** igual esquema de \$12 millones a 12 meses para toda la gama, y \$16 millones a 18 meses para Berlingo VU, C3 Aircross T200 y Basalt T200 Shine.
- **Fiat:** financiación en UVA a 24 meses hasta \$15 millones para toda la gama, o hasta 80% del valor (máximo \$20 millones) en 12 meses. También préstamos fijos a 18

meses por \$10 millones sin interés. La pick-up Titano se financia hasta \$20 millones a TNA 0%.

- **DS:** préstamos de hasta \$22 millones en 12 meses sin interés para toda la gama, y para el DS7, opción en UVA hasta \$40 millones a TNA 0%.
- **Jeep:** modelos Renegade, Compass y Commander con tasa fija 0% a 18 meses por \$10 millones, o en UVA a 12 meses hasta \$30 millones. Versiones puntuales como Renegade Willys, Sport AT y Commander 1.3 Limited AT tienen un plan de \$20 millones a 12 meses sin interés.
- **RAM:** la pick-up Rampage puede financiarse con \$10 millones a 18 meses sin interés o en UVA a 12 meses hasta \$30 millones.

## Chevrolet y Nissan, con montos elevados

**Chevrolet Argentina** mantuvo en agosto una política agresiva tanto en precios como en planes de financiación.



Chevrolet financia SUV, pick-ups y autos con montos de hasta \$25 millones a tasa 0%(Gastón Taylor)

- Modelos Onix, Onix Plus, Tracker, Spin y Montana: hasta

\$12 millones a tasa 0%.

- Pick-up S-10: hasta \$20 millones.
- SUV Trailblazer 4x4: hasta \$25 millones.
- Spark EUV eléctrico: hasta \$18 millones, siempre con interés 0%.

Por su parte, **Nissan Argentina** concentra su oferta en la pick-up Frontier.

- Versión X-GEAR: hasta \$24 millones a 24 meses sin interés.
- Versiones XE, Platinum y PRO-4X: hasta \$20 millones en plazos de 18 o 24 meses.
- Toda la gama Frontier: hasta \$20 millones a 12 meses.

En SUV y autos de pasajeros, la marca ofrece el X-Trail con plan de \$20 millones a 12 meses sin interés, y Kicks, Versa y Sentra con un máximo de \$15 millones en el mismo plazo y tasa.

## **Volkswagen y Ford: foco en los modelos más vendidos**

**Volkswagen Argentina** volvió a incluir en su menú de agosto a los dos modelos más exitosos de su línea.

- VW Polo: plan de hasta \$13,5 millones a 18 meses sin interés.
- Pick-up Amarok: hasta \$18 millones a tasa 0%, con plazos de 18 o 24 meses.
- Amarok Trendline 4x2: \$18 millones a 12 meses sin interés.

En el caso de **Ford Argentina**, la apuesta sigue centrada en su pick-up nacional Ranger (excepto la versión Raptor). El plan vigente ofrece hasta \$25 millones a tasa 0% y, de manera alternativa, créditos UVA a 24 meses por hasta el 60% del

valor del vehículo, también sin interés.

## **Una estrategia para mantener el mercado activo**

El regreso y la ampliación de las ofertas de financiación a tasa cero responden a un contexto donde las ventas habían mostrado señales de debilidad tras el incremento del tipo de cambio oficial. Las marcas optaron por absorber parte del costo financiero para no perder ritmo comercial y, al mismo tiempo, ofrecer al cliente una oportunidad que el sistema bancario tradicional difícilmente pueda igualar.



Fábricas y concesionarias buscan prolongar la tendencia creciente de ventas (Freepik)

Si bien esta herramienta representa un gasto importante para las terminales, el beneficio en términos de volumen y fidelización parece compensarlo. El hecho de que casi todas las marcas importantes tengan vigente alguna forma de préstamo sin interés refleja que el objetivo común es sostener el nivel de patentamientos en un año que comenzó con números preocupantes.

Con montos que en algunos casos superan los \$20 millones y plazos de hasta dos años, la financiación a tasa cero se consolida como un incentivo clave en la pelea por atraer compradores en un mercado cada vez más sensible al precio final y a las condiciones de pago.

Fuente: Infobae