

¿Plan Canje para autos?: cuál es la medida que estudian en el Gobierno para impulsar las ventas de 0 km

11/08/2025



La Argentina tiene un parque automotor con una **antigüedad promedio de 14,3 años**. La cifra representa un retroceso del 1% respecto 2023, cuando era de 14,1 años. El informe que anualmente publica la **Asociación de Fábricas de Componentes (AFAC)**, establece también que para que no siga aumentando ese proceso de envejecimiento, se deberían vender **1,1 millones de autos 0km por año**.

En el contexto actual, a pesar de la **recuperación de ventas** del sector automotor y de varias proyecciones que establecen un piso de unas **650.000 unidades para 2025**, **todavía faltaría un 40%** más de patentamientos para alcanzar ese objetivo de mínima que interrumpa la tendencia negativa.

La única forma de vender más autos es con precios más bajos y con mejores condiciones de venta a crédito. Para que baje el precio tienen que **disminuir los impuestos** y para que mejore el acceso mediante el crédito, tienen que **bajar las tasas de interés**. Las primeras estimaciones para **2026** ya se están haciendo y plantean un escenario de unas **700.000 unidades**.

“Cuando se vendieron 960.000 unidades como ocurrió algunos años atrás, había **un nivel de anabólicos muy grande**, era empujar autos que los clientes no querían. Creo que para llegar a un nivel de 1.200.000 unidades tenes que tener un nivel de crédito que se invierta con lo que fue históricamente. **Que vos financies el 90% de los vehículos que vendés**. La disponibilidad de crédito tiene que seguir creciendo y el costo tiene que caer a un nivel que permita que la gente se vuelque a invertir en un auto. Hoy el 50% es crédito y plan de ahorro y la mitad al contado. Estamos lejos”, dijo **Martin Galdeano**, presidente de Ford Argentina.

“Hoy, todos los créditos con **tasas por debajo del 40% anual son subsidios** que dan las marcas. Entonces ese esfuerzo se puede hacer con cupos limitados de autos, con montos no mayores al 50% del valor del auto y con plazos cortos de tiempo, no más de dos años. Entonces la cuota es alta y la pueden pagar pocos”, explicó un director de ventas de una terminal automotriz hace pocos días a **Infobae**.

La idea del Plan Canje

Sin embargo, mientras esas dos variables todavía no alcanzan o no se estabilizan en los niveles necesarios, **en el Gobierno hay quienes creen que hay otras acciones** que permitan preparar al mercado para ese momento.

“Hay que generar la necesidad. **El mercado automotor es como un embudo que se está llenando** porque además de un flujo natural más lento, el embudo está casi obstruido. El modo de destaparlo es haciendo **posible que los usuarios descarten el**

auto viejo y puedan pasar a uno más nuevo. Lo que hay que hacer poner la rueda en movimiento”, explicó una fuente que dialoga con las áreas del gobierno que están sobre el tema. “Lo que están pensando es el modo de **implementar algún tipo de plan canje**, pero que sea natural y no impulsado por el Estado con subvenciones que no se pueden sostener en el tiempo”, aseguró.

Con un Gobierno que defiende el **equilibrio fiscal** como herramienta básica para ordenar la macroeconomía, a niveles tales como no renovar la exención de los aranceles sobre las exportaciones incrementales, la idea es **generar un beneficio para quién vende un 0km gracias a la baja de uno usado**. Por ese motivo fue que se amplió el número de piezas que los **desarmaderos habilitados** pueden recuperar, y que pasaron de 30 a **142 autopartes**, lo que permitirá darle más valor a los autos que se descarten del mercado.

“Es una forma de **darle más valor a los autos usados**, tanto para poder mantenerlos en mejores condiciones técnicas como para quién los quiera entregar para obtener un cupón que aplique para la compra de un auto nuevo”, fue el argumento esgrimido.

Experiencias pasadas

En **1995 y 1999** hubo dos instancias de un “**plan canje**” en Argentina. El primero otorgaba un **20% de descuento para la compra de un auto 0km**. Ese 20% se absorbía entre el Estado un 10%, los fabricantes un 8% y los concesionarios un 2%.

En el **segundo plan canje**, el gobierno tomaba los autos de más de 10 años de antigüedad y otorgaba un cupo con un **monto fijo para utilizar en la compra de un vehículo 0km**. Ese cupo podía ser **endosado hasta dos veces**, de modo tal que quien descartaba un auto usado podía usarlo para comprar un usado en mejores condiciones y entregarlo como parte de pago. El gobierno también redujo costos para los usuarios como **no cobrar el IVA**

o bonificar costos de patentamiento.



Los desarmaderos habilitados pueden ahora pagar más dinero por la recuperación de hasta 142 autopartes. Es parte de la cadena de valor para la renovación del parque automotor

“El eslabón más débil de la cadena son los **concesionarios**, y aun así hoy hacen grandes descuentos para vender autos y cumplir sus objetivos de ventas. Lo que se está pensando es el modo de abaratar el costo de los autos a cambio de beneficios para quién lo genera. Del mismo modo que el Estado puede **dejar de percibir el arancel de importación extra zona** para autos híbridos y eléctricos dentro de un cupo determinado, hoy podría ampliarse ese cupo a más unidades. También podría buscarse otra herramienta como **no cobrarles el arancel de exportación a las terminales** a cambio usar ese beneficio para vender autos 0km tomando un certificado de desguace en parte de pago.

Si se va por la idea de ampliar el cupo, el beneficio sería para todo el sector automotor. Si en cambio se relacionara con los derechos de exportación, sería un **“guiño” del gobierno para el sector industrial**, que de algún modo padece con la actual apertura total de las exportaciones.

“Se está estudiando. Si avanza, de todos modos, probablemente sea algo que se intente implementar el año que viene”, explicaron las mismas fuentes a **Infobae.**

Fuente: Infobae