

Por qué cada vez más autos se venden debajo del precio de lista

26/01/2025



El año pasado, la eliminación de restricciones a las importaciones llevó a una mayor oferta de unidades y los antes habituales sobrepuestos se convirtieron en ofertas y descuentos. Así, la mayoría de los autos de gama media, especialmente las versiones más básicas, ya está vendiéndose por debajo del valor publicado oficialmente.

Algunos cambios en la política fiscal, como la **reducción del impuesto PAIS**, permitieron a algunas marcas **reducir sus precios y ofrecer descuentos adicionales** para mantener su competitividad. Sin embargo, la **volatilidad del tipo de cambio sigue siendo un desafío** para las marcas que dependen de importaciones, ya que cualquier fluctuación puede trasladarse a los precios finales de los vehículos.

Un **factor importante** que viene impulsando las ventas por

debajo del precio de lista son los **planes de ahorro**, que el año pasado representaron el 54% del total de ventas financiadas. Los planes de ahorro unen a los compradores en un grupo que van pagando cuotas mensuales para adquirir un vehículo. El precio total del auto se divide en un número determinado de cuotas, generalmente 84 meses, y los grupos suelen estar compuestos por el doble de participantes que el número de cuotas. Cada mes, se entregan dos autos al grupo: uno por sorteo y otro por licitación.



Un **problema** que tiene esta modalidad es que **las cuotas no son fijas**, sino que varían mensualmente según el precio actualizado del vehículo. Así, aunque esta modalidad no tiene intereses como en un crédito tradicional, el peligro es que si el precio del auto aumenta, las cuotas también lo harán. Además, si el modelo elegido se discontinúa durante el plan, la automotriz puede reemplazarlo por otro y eso podría generar un aumento imprevisto en las cuotas si el nuevo modelo es más costoso.

Precios y nuevas estrategias para vender autos

En 2023, quienes había suscripto un plan de ahorro tenían garantizado comprar un auto sin pagar altos sobrepuestos, pero ahora que el precio de lista es más alto que el de venta final salen quienes compren en efectivo.

Algunos analistas **esperan que los planes de ahorro vayan perdiendo vigencia frente a la financiación con tasas bajas**. De hecho, el año pasado las ventas financiadas ganaron terreno frente a los planes de ahorro y se espera que esta tendencia continúe en 2025.



El costo de adquirir un 0km supera los \$ 18 millones, incluyendo gastos adicionales. En diciembre, los **diez autos más baratos** fueron el Renault Kwid (\$17,9 millones), Fiat Mobi (\$ 18,7 millones), Toyota Yaris (\$ 21 millones), Hyundai HB20 (\$ 21,4 millones), Chevrolet Joy (\$ 21,8 millones), Fiat Cronos (\$ 21,8 millones), Citroën C3 (\$ 22,3 millones), Peugeot 208 (\$ 22,6 millones), Renault Logan (\$ 24,4 millones), y Nissan Versa (\$ 26,3 millones).

Para atraer compradores, **los concesionarios vienen generando constantemente nuevas estrategias**. Por ejemplo, muchos ofrecen paquetes de financiamiento atractivos, promociones especiales y servicios adicionales, como mantenimiento gratuito o seguro durante un período determinado.

Fuente: La Mañana de Neuquén,