

¿Vender o no vender? Las concesionarias de autos abrieron sus puertas este lunes sin precios

04/09/2023



El jueves 31 de agosto terminó el trimestre en el que era válido el tope de 8,4 millones de pesos para que un auto permanezca exento de pagar la escala 1 del impuesto interno, más conocido como impuesto a los **autos de lujo** ya que su génesis estaba vinculada precisamente a cobrar un arancel sobre los vehículos de cierto valor importante que justificara de algún modo un aporte mayor al fisco por parte de sus propietarios.

Así, el viernes 1 de septiembre debía comenzar a regir la **actualización de los montos**, que tras los meses de mayo, junio y julio con sus correspondientes valores de inflación oficiales (la de agosto se conocerá a mitad de septiembre por lo que no se cuenta), **debía estar cerca del 24%**, pero que

sumando el impuesto PAIS aplicado a los bienes importados que rige desde el 26 de julio, y la devaluación oficial de la moneda del 14 de agosto, al día siguiente de las elecciones primarias nacionales, razonablemente podría llevar los precios de los autos a un aumento cercano al 35%.

Pero el nuevo tope para permanecer fuera de la escala 1, que grava el precio con un 20%, y de la escala 2 que aplica un arancel del 35%, **no se publicó** el primer día hábil del mes, dejando en una situación de stand-by a los fabricantes y concesionarios, que **no tenían precio para vender el viernes y sábado.**



Los autos importados siguen esperando ser nacionalizados. Hasta que no esté la nueva tabla de escala 1 y escala 2 del impuesto interno no habrá precios oficiales. REUTERS/Chris Helgren

“Los autos que ya teníamos facturados los ofrecimos con el precio vigente el jueves, que **había sido ajustado en los últimos días del mes en alrededor de un 13%.** No era un ajuste

oficial, pero era oficioso, y sólo era sobre vehículos de fabricación nacional. Los importados, aun los que vienen de Brasil, no los ofrecemos, y **si alguien quiere uno, le tomamos el pedido sin pedir seña alguna, sólo lo anotamos en una lista de espera, con precio abierto y entrega sin fecha.** Es una locura trabajar así. Así que para este lunes todo es una incógnita. Esperamos ir a abrir las concesionarias con la misma pregunta que nos hacen ustedes. **No tenemos respuestas para dar, a los periodistas, pero tampoco a los clientes”,** comenta entre indignado y resignado un gran concesionario multimarca con agencias en las provincias de Córdoba y Santa Fe este domingo ante la consulta de Infobae.

“Nosotros trabajamos algo ente viernes y sábado. Todos autos nacionales, por supuesto. Pero **los autos que teníamos los vendíamos con el precio que nos permita asegurarnos la reposición** cuando salga la nueva lista de precios. **El auto que costaba 8,2 millones el jueves, el viernes se ofrecía a 13 millones.** Si lo querían comprar lo tenían que pagar a **ese precio y en efectivo.** La fábrica nos dijo que durante la semana nos enviarán la lista de precios, pero no podemos estar parados, porque además tenemos que **pagarle a los empleados la suma fija de 30.000 pesos que nos impuso el gobierno.** No pueden jugar así con nosotros”, dijo un concesionario oficial de CABA.

¿Cuál es el problema por el que no salió el viernes el nuevo valor para no pagar el impuesto a los autos de lujo?

“El gobierno no quiere que los autos aumenten entre el 25% y el 35% porque es un mensaje negativo que quieren evitar en un mes clave de la campaña electoral. El problema es que **el tope no se fija caprichosamente, a dedo, sino que hay una**

fórmula que los determina, y que tiene que ver con los impuestos que se aplican a cada unidad, más **la comisión de los concesionarios, que va del 12% al 15%** sobre el precio de venta mayorista de la fábrica”, explica un ejecutivo de una terminal de gran producción nacional.



El Fiat Cronos, el auto más vendido de Argentina en los últimos dos años y medio, está debajo del tope. Pero ni el viernes ni el sábado había precio para ofrecer a los clientes

Claramente hay dos situaciones difíciles de compatibilizar entre sí. **Si el tope sube hasta los 10,5 millones que debería subir, las marcas probablemente aumenten hasta ese precio la mayor parte de los modelos que ya estaban topeados en 8,4 millones**, con lo cual quedarían dos meses por delante en los que no podrían actualizar esos precios y otra vez se empezarán a comprimir autos de distinto equipamiento en un mismo valor.

Pero **si el tope queda más bajo, prácticamente no habrá posibilidades de vender autos sin pagar el impuesto de lujo**. Hasta los más económicos lo terminarían pagando, con lo que se distorsionaría completamente la esencia del impuesto.

“Entonces es ahí donde aparece la idea de crear un **programa**

días. De todos modos, hay que ver quién compraría un auto en estas condiciones. **Sin precio y sin fecha de entrega.**

Fuente: Infobae