

# Comprar un auto 0 KM, cada vez más caro: se necesitan casi 18 sueldos

6 enero, 2020



**En 2018 se requirieron 14,8 salarios. En 2019 se necesitaron 17,8 sueldos para comprar un auto pequeño en Argentina, tres haberes más que un año antes.**

La Asociación de Concesionarios de Automotores consideró que la recuperación de la industria “difícilmente sea en 2020”.

La Asociación de Concesionarios de Automotores (Acara) consideró al 2018 como “un año para el olvido” y prevé -de acuerdo a varios indicadores- que la recuperación de la industria “difícilmente sea en 2020”.

La entidad proyectó para este año un nivel de patentamientos (autos y vehículos livianos) de 410.000 unidades, 7% inferior a la

cantidad de 2019.

Según los concesionarios, mientras en 2018 se necesitaban 14,8 sueldos para comprar un auto chico (modelos como Yaris, Gol Trend, Polo, Argo, 208, Etios, Onix), el año pasado se requirieron 17,8, con lo cual “se retrocedió a un nivel similar al de 2010 (18,3 sueldos)”.

“Posiblemente los incrementos de sueldos le ganen a la inflación de los vehículos en 2020, pero difícilmente la cantidad de sueldos para comprar un vehículo se ubique en los niveles registrados siquiera en 2018”, añadió Acara.

De acuerdo con la asociación, “entre 2016 y 2019 el salario real de los trabajadores se contrajo alrededor de un 21%”, mientras la perspectiva actual es algo más alentadora.

La entidad advirtió asimismo que el costo de los préstamos, ya sea prendarios como personales, es aún “extremadamente alto”, pese a que las tasas de interés se redujeron en las últimas semanas.

“El financiamiento es una variable clave para que la industria automotriz pueda expandirse, y gran parte de la posible recuperación en 2020 dependerá de este punto”, interpretaron los concesionarios.

Acara señaló que “mientras la confianza del consumidor no mejore respecto a, entre otras cosas, su situación laboral o la economía en general, la demanda de vehículos difícilmente cambie la tendencia”.

El repunte de la economía y las expectativas del consumidor “deberían ser mucho más rápido de lo esperado para poder verificar efectivamente una recuperación de las ventas de vehículos”, concluyó la asociación.

Fuente: Bae Negocios