

Mendoza: tras una caída de las ventas de 27,4%, las automotrices ofrecen tasa 0%

27 marzo, 2024



El primer bimestre marcó una fuerte baja comercial respecto a 2023, para incentivar la demanda lanzan promociones y estrategias de crédito. En Mendoza, también están disponibles estas ofertas.

Según datos de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), las ventas de autos 0KM durante el primer bimestre del año **han disminuido en un 27,4% en comparación con los registros del mismo período del 2023.**

En este contexto las automotrices han implementando estrategias, con tasas de interés subsidiadas, para incentivar la compra de vehículos nuevos. **En Mendoza desde las agencias señalan que “las terminales están presentando planes de financiamiento y afectando a ciertos modelos”.**

La proyección de ventas del sector para 2024 no es alentadora,

con una estimación que sugieren la disminución de los patentamientos en este camino de ordenamiento en la economía; cierto es que a fines del primer bimestre se han patentado en el país **58.729 vehículos**, de los cuales un **4,2%** (2.466) **corresponde a las unidades registradas en Mendoza.**

“Evidente que hemos tenido una **desaceleración importante de la actividad en los dos primeros meses**, una tendencia que parece va a seguir en la primera mitad del año, con un poder adquisitivo deteriorado”, explicó en un comunicado el titular de ACARA, Sebastián Beato. Ante este panorama, con una meta proyectada de **340.000 unidades patentadas**, varias marcas anunciaron promociones que han entrado en vigencia en marzo e incluyen financiamiento a tasa 0 y descuentos en los precios de sus vehículos.

CON LA ESPALDA DE LA TERMINAL

“Todas las marcas están proponiendo **financiamientos similares, afectando a ciertos modelos, los que están disponibles**. Créditos con tasa cero, créditos que son respaldando por las terminales, son las promociones que estamos ofreciendo”, sostiene **Jorge Goldsack**, gerente comercial de Sur France. Estas medidas buscan reactivar el sector y estimular la demanda; iniciativa que suma marcas y propuestas de cara al mes de abril.

“Estamos muy atentos a cada operación, para que no se vaya ninguna de las personas que se acerca al concesionario. En nuestro caso ofrecemos **financiamiento de 4 millones para 208 Feline** (tope de gama) y 3 millones para el resto de los 208”, puntualizó Goldsack. **Esta iniciativa brinda una oportunidad para aquellos consumidores que buscan adquirir un automóvil nuevo.**

Cerca de cerrar **un primer trimestre comercial tan complejo**, casi como el que marcó la falta de actividad en épocas de

pandemia, el mes de abril renueva esperanzas e incertidumbre en el mercado automotriz. Desde Automotores, General San Martín, su gerente comercial, **Javier González** sobre el alcance de las ofertas y las promociones señaló que si bien las consultas habían disminuido, **“esta semana ha marcado un repunte en el interés de los clientes”**, mencionó.

Según datos de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), las ventas de autos OKM durante el primer bimestre del año **han disminuido en un 27,4% en comparación con los registros del mismo período del 2023**. En este contexto las automotrices han implementando estrategias, con tasas de interés subsidiadas, para incentivar la compra de vehículos nuevos. **En Mendoza** desde las agencias señalan que **“las terminales están presentando planes de financiamiento y afectando a ciertos modelos”**.

La proyección de ventas del sector para 2024 no es alentadora, con una estimación que sugieren la disminución de los patentamientos en este camino de ordenamiento en la economía; cierto es que a fines del primer bimestre se han patentado en el país **58.729 vehículos**, de los cuales un **4,2% (2.466) corresponde a las unidades registradas en Mendoza**.

“Evidente que hemos tenido una **desaceleración importante de la actividad en los dos primeros meses**, una tendencia que parece va a seguir en la primera mitad del año, con un poder adquisitivo deteriorado”, explicó en un comunicado el titular de ACARA, Sebastián Beato. Ante este panorama, con una meta proyectada de **340.000 unidades patentadas**, varias marcas anunciaron promociones que han entrado en vigencia en marzo e incluyen financiamiento a tasa 0 y descuentos en los precios de sus vehículos.

CON LA ESPALDA DE LA TERMINAL

“Todas las marcas están proponiendo **financiamientos similares, afectando a ciertos modelos, los que están disponibles**. Créditos con tasa cero, créditos que son respaldando por las terminales, son las promociones que estamos ofreciendo”, sostiene **Jorge Goldsack**, gerente comercial de Sur France. Estas medidas buscan reactivar el sector y estimular la demanda; iniciativa que suma marcas y propuestas de cara al mes de abril.

“Estamos muy atentos a cada operación, para que no se vaya ninguna de las personas que se acerca al concesionario. En nuestro caso ofrecemos **financiamiento de 4 millones para 208 Feline** (tope de gama) y 3 millones para el resto de los 208”, puntualizó Goldsack. **Esta iniciativa brinda una oportunidad para aquellos consumidores que buscan adquirir un automóvil nuevo.**

Cerca de cerrar **un primer trimestre comercial tan complejo**, casi como el que marcó la falta de actividad en épocas de pandemia, el mes de abril renueva esperanzas e incertidumbre en el mercado automotriz. Desde Automotores, General San Martín, su gerente comercial, **Javier González** sobre el alcance de las ofertas y las promociones señaló que si bien las consultas habían disminuido, **“esta semana ha marcado un repunte en el interés de los clientes”**, mencionó.

VALORES DE REFERENCIA

Las principales automotrices han anunciado una serie de promociones atractivas en el mercado argentino, ofreciendo financiamiento a tasa 0% y **otros beneficios para la adquisición de sus modelos más populares**. En el caso del PSA Grups, Peugeot presentó oportunidades de crédito para los modelos 208 y Partner, con tasas del 0% y **opciones de plazo de pago de hasta 12 meses, y una tasa del 9,9% anual hasta**

\$9.000.000 con un plazo de 12 meses. En tanto que Citroën ofrece financiación a tasa del 0% para modelos como C3, Berlingo Furgón y C4 Cactus, con montos máximos de financiación que van desde los **\$3.000.000 hasta \$5.000.000, en 24 meses.**

También como parte del grupo Stellantis, Fiat se suma a las promociones con financiación a tasa 0% para modelos como Cronos, Strada y Fiorino, **con opciones de plazo de pago que van desde los 12 hasta los 60 meses.** Bajo la nomenclatura "Stellantis" se comercializan las marcas italianas Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Lancia, Maserati; las americanas Jeep, Chrysler, Dodge y RAM; las francesas Peugeot, Citroën, DS; así como las alemanas Opel y Vauxhall.

"Hay disponibilidad de **descuentos significativos**, llegando hasta los 2 millones y medio de pesos en algunos modelos", agregó **Javier González.** El ejecutivo resaltó la oferta de tasas a través del Banco Francés y PSA, con opciones a tasa cero para modelos seleccionados, como el Peugeot 208 Felín, con montos de hasta 4 millones de pesos. **"Estas tasas fijas en pesos junto con los descuentos, hacen que la compra de un auto cero kilómetro sea más accesible para nuestros clientes"**.

BENEFICIOS Y DESCUENTOS

Ford Argentina enfocó sus promociones en la comercialización de Ranger, ofreciendo bonificaciones en las primeras cuotas y servicios gratuitos para quienes retiren la pick-up durante el primer año. También se ofrece **un plan de 120 meses (80/20)** con bonificaciones del 12% al 20% en las primeras 10 cuotas. También una **bonificación del 15% sobre la alícuota complementaria** para quienes estén en el **Plan Óvalo.**

Honda planteó rebajas desde el 14% hasta 17% en todos sus modelos, proporcionando una gran oportunidad para los compradores en busca de calidad y rendimiento. Ofreciendo en **la versión LX sus modelos HR-V a \$34.500.000 y ZR-V a**

\$38.500.000. Por su parte, Toyota amplió su plan de ahorro a 96 meses y ofrece dos planes de 12 cuotas fijas para la adquisición de Yaris XS CVT y Hilux 4x2 DX; con un financiamiento de **hasta \$10.000.000 con tasa 0% para Hilux** y otros planes con el 100% en el Leasing para empresas.

Renault, a través de **Mobilize Financial Services**, presenta una **financiación** de cuotas fijas a tasa 0% para modelos como Logan, Sandero, Stepway, Kangoo VU, Alaskan y Oroch, con límites de financiamiento que van **desde los \$7.000.000** hasta los \$13.000.000. Además, ofrece a sus clientes dos opciones de financiación para servicios de post venta, con hasta **nueve cuotas sin interés para realizar servicios de post venta**.

Volkswagen Argentina ofrece crédito sin interés para una variedad de modelos, que incluyen **el Nivus, T-Cross, Saveiro, Amarok V6 y Taos, con plazos de 12 o 18 meses** según el modelo. Además, en asociación con la aseguradora Zurich, ofrecen la cobertura "contra todo riesgo" para estos vehículos por seis meses. En el riesgo de la pick-up se ofrece con una tasa 0% a 18 cuotas **con un tope de financiación de \$12.000.000** o bien por sistema UVA, a 18 cuotas. Mientras que, para los SUV se financia \$ 5.000.000.

Fuente: LosAndes