

Informe de Mercado Automotriz Argentina Cierre Febrero 2026

Un análisis profundo del complejo escenario macroeconómico y las tendencias que definen el mercado automotor argentino.

Como entender el mercado ante una futura de compra.

Variables que influyen.

El cambio de paradigma es profundo y estructural.



Contexto Macroeconómico General

Escenario Complejo

Presiones cambiarias, inflación elevada y desafíos fiscales afectan la confianza del consumidor y el consumo de bienes durables como los automóviles.

Economía a "Dos Velocidades"

Sectores dinámicos (exportaciones agrícolas) conviven con otros estancados, creando un panorama heterogéneo.

Variables Clave

Tecnologías e importación son factores cruciales en este mercado de cambio estructural.

Tendencia del Mercado Automotor Argentino (2021-2026)

Ventas (0 km)

El mercado de autos 0 km repuntó en 2025 con 612.000 patentamientos (+47,8% vs 2024), el volumen más alto desde 2018. Mantiene impulso a inicios de 2026, si bien con una tendencia a la baja, tras años de variaciones por pandemia y restricciones.

Las nuevas tecnologías como: HIBRIDOS, HIBRIDOS ENCHUFABLES y ELECTRICOS generan una variable muy importante a la hora de decidir una compra.

Mercado de Usados

Inició 2026 con 153.070 operaciones, un descenso del 10% respecto a enero de 2025. La llegada de autos chinos accesibles y bien equipados aumenta la competitividad, reconfigurando la oferta y demanda.



Precios, Impuestos y Políticas Públicas



Reducción de Impuestos

Eliminación del impuesto interno a los autos (impuesto al lujo) en febrero de 2026, generando caídas de precios de hasta 30% en algunos modelos, especialmente premium o importados.



Estrategias Comerciales

Automotrices como Honda Argentina ofrecen precios congelados y financiación a tasa 0% para sostener la demanda.



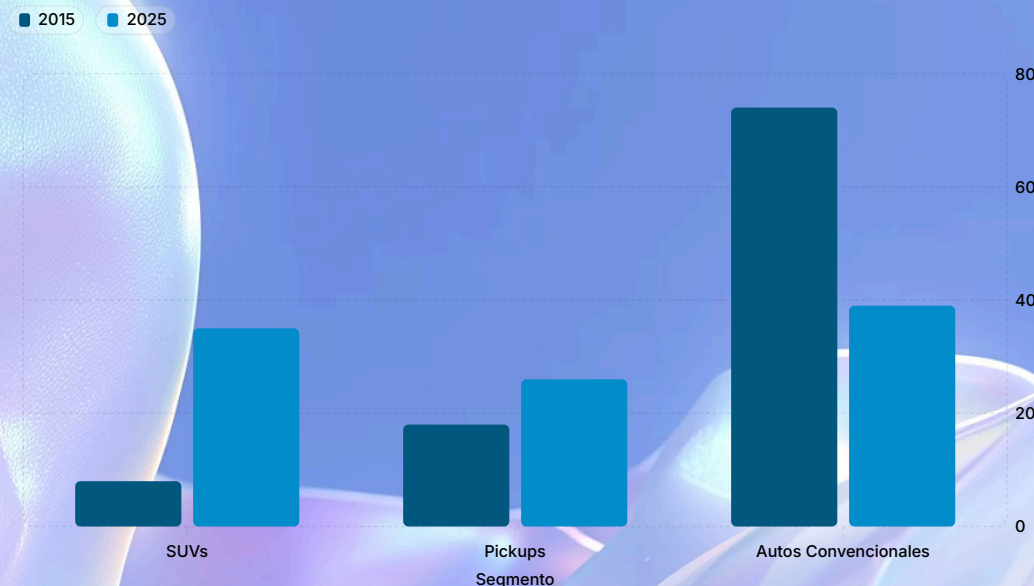
Conclusión del Mercado

El mercado automotriz argentino está en transición estructural, con mayor accesibilidad de precios y señales mixtas en usados. El comercio exterior con Brasil muestra desequilibrios.

Cambio Estructural: SUV vs. Compactos

SUVs: Crecimiento Acelerado

Los SUV representan ~35% del total de autos vendidos en Argentina en 2025-2026, frente a solo ~8% en 2015. Esta tendencia refleja una preferencia del consumidor por estilo, espacio y funcionalidad.



Los SUV compactos (B-SUV) son especialmente fuertes, representando más del 50% del segmento SUV total.

En Argentina (2021-2026) el mercado automotor muestra una transformación estructural: el consumidor se aleja progresivamente de autos compactos tradicionales y elige cada vez más SUVs (especialmente compactos), que ya explican más del 35% del total de ventas nuevas.

Nuevas Tecnologías: Híbridos y Eléctricos

Variable	Motor convencional	Híbrido (HEV)	Eléctrico (BEV)
Precio inicial	Más accesible	+15% a +25%	+40% o más
Consumo	7-10 L/100 km	3,5-5 L/100 km	0 combustible
Costo por km	Alto	30-40% menor	60-70% menor
Mantenimiento	Alto	Medio	Bajo
Autonomía	600-900 km	800-1.000 km	300-450 km

El híbrido es el punto de equilibrio para el consumidor argentino, mientras que el eléctrico es aún para nichos urbanos o corporativos.

Híbridos y Eléctricos: Impacto Comercial

Híbrido: El Verdadero Protagonista

Toyota lidera ventas electrificadas con modelos híbridos. No requiere enchufe, reduce consumo 30-50%, no depende de infraestructura, tiene buena reventa y mejor percepción ecológica. Es la tecnología puente real del mercado argentino.



En Argentina, el híbrido amortiza antes que el eléctrico. Riesgos: subsidios al combustible, aranceles a eléctricos y la entrada de eléctricos chinos accesibles.

Eléctrico Puro: Desafíos

Marcas como BYD, Renault y Nissan impulsan el segmento, pero enfrenta limitaciones: infraestructura de carga insuficiente, alto precio inicial e incertidumbre sobre reventa. Hoy es más posicionamiento de marca que volumen.



Importación: Acuerdo con EE. UU.



Beneficio Clave

Acuerdo comercial con EE. UU. permite el ingreso de hasta 10.000 vehículos fabricados en EE. UU. sin arancel de importación del 35%.



Cupo Anual

El beneficio no es ilimitado, con un cupo anual de hasta 10.000 unidades, representando aproximadamente 1,7% del total de ventas nuevas.



Implementación

La medida debe ser aprobada por el Congreso Nacional argentino y reglamentada para entrar en vigor.

Esto habilita SUV, sedanes, autos de pasajeros, SUV grandes, pick-ups full size y utilitarios livianos de origen estadounidense, incluyendo eléctricos como Tesla.

El cupo es menor y no va a mover el mercado en cuanto al volumen, comparado con las 50 mil unidades del cupo anual para híbridos y eléctricos del mercado chino.

Excluye pick-ups medianas que compiten con productos Mercosur.

Importación: Dinámica del Mercado y Regímenes

Ampliación de Oferta

Permite la entrada de modelos nuevos o ausentes, afectando segmentos premium, SUV grandes y eléctricos. Posible presión de precios al eliminar el arancel del 35%.

Variable	Acuerdo con EE.UU.	Régimen 50.000 Electrificados
Cupo anual	Hasta 10.000 unidades	Hasta 50.000 unidades
Participación	~1,5-2%	~8-10% potencial
Tipo de vehículos	Nafta, diésel, híbridos, eléctricos	Solo híbridos y eléctricos
Origen	Exclusivamente EE.UU.	Cualquier extrazona
Arancel	0%	0%

Si ambos regímenes se utilizan, habrá mayor presión competitiva, más oferta extrazona y aceleración del recambio tecnológico.

El acuerdo con EE.UU. amplía la oferta y genera competencia en segmentos específicos con cupo limitado. El régimen de 50.000 electrificados, en cambio, tiene potencial estructural para modificar el mix tecnológico del mercado argentino.

Que esperar del futuro para decidir

“Espero a que haya más híbridos y eléctricos...”

La realidad:

- El híbrido ya es tecnología madura. Toyota lanzó el primer híbrido en 1997, el PRIUS. En Argentina se lanzó en el 2009. No implica cambios de hábitos del usuario.
- El eléctrico todavía no es masivo.
- La infraestructura no cambiará radicalmente en 1 año.
- El térmico seguirá vigente al menos una década.

👉 Esperar por una revolución tecnológica en el corto plazo no es realista.

Análisis 2026: ¿Comprar Ahora o Esperar?

Argentina es un mercado volátil pero oportunista. La decisión no es emocional, es financiera.

Comprar ahora tiene sentido si:

- Encontrás precio competitivo.
- Tenés tasa de financiamiento razonable.
- Necesitás el vehículo.
- El modelo elegido está consolidado.

Esperar tiene sentido si:

- No necesitás el vehículo a corto plazo.
- Buscás una tecnología específica que aún no llegó, o no es masiva.
- Apostás a mayor apertura comercial fuerte, o mayor competencia.

El mercado se está acomodando, pero no se está abaratando estructuralmente. La decisión correcta no es esperar el momento perfecto, sino identificar la oportunidad financiera adecuada.