

Brote en dos ruedas: salta 122% la venta de ‘scooters’

Para el analista y experto en consumo Guillermo Oliveto, de la consultora W, las cifras de venta de motos no son sólo un indicador

Jairo Straccia



Sintomas. La venta en cuotas indica cierta perspectiva de estabilidad. Ajuste: la moto tiene menos costos. Foto:cedoc

Para el analista y experto en consumo Guillermo Oliveto, de la consultora W, las cifras de venta de motos no son sólo un indicador sectorial. Sino que las toma como un dato clave para comprender el pulso del bolsillo de las clases medias y medias-bajas. Por eso, el hecho de que en el primer semestre se haya vendido un 50% más de unidades,

con un pico de 122% de aumento en el caso de los ciclomotores, no pasa desapercibido.

Según describe, “la moto es el auto del que no llega al auto”, y por eso sus ventas son un reflejo certero de cómo están pasándola en especial los hogares de hasta \$ 14 mil pesos de ingresos totales por mes (un 33% del total) y de hasta \$ 28 mil pesos (un 28% del total). “En estos sectores la moto es lo que el auto para la clase media-alta, es pertenencia e inclusión de clase, es portable, es mostrable, es prototípica, reafirma la imagen ante otros y ante sí mismo”, analiza.

Pero hay un dato muy relevante en el boom de motos, dice Oliveto. “Cerca del 70% de las unidades se vende en cuotas, o sea que esta gente está viendo que va a poder afrontar el pago de la cuota en los próximos meses, porque prevé una situación de cierta estabilidad o mejora”, indica.

Los datos del Banco Central, en el último Informe sobre Bancos con data hasta mayo último le dan la razón. El crédito a las familias crece al 39% internaul, largamente por encima de la inflación. Los préstamos personales y prendarios a la cabeza. En un banco líder, por ejemplo, aseguran que para esta altura del año pasado autorizaban nuevos créditos personales por \$ 600 millones por mes, y hoy rozan los \$ 2 mil millones. “Hay autos, motos, refacción de hogares y electrodomésticos”, explican.

Hay un dato novedoso también en el boom de las motos. Puede ser también un consumo en tiempos de ajuste, dice Oliveto. “Es ideal para un consumidor en modo austero, porque como medio de movilización autónomo, la moto es más barato: paga la mitad del peaje, paga menos en repuestos y también menos combustibles”, completa.

El año pasado, las ventas de motos si bien no se derrumbaron como otros rubros del consumo, sí crecieron 0. Hoy, en términos históricos, el

volumen es parecido a lo que se vendía en 2010, todavía lejos del récord de 2012.

Fuente: <http://www.perfil.com/economia/brote-en-dos-ruedas-salta-122-la-venta-de-scooters.phtml>