

El sueño del auto nuevo se desvanece para millones de estadounidenses en el 2026

De acuerdo con información publicada por el Financial Times, estimaciones elaboradas por firmas especializadas como Cox Automotive y Edmunds anticipan una reducción en las ventas de automóviles nuevos durante el 2026, lo que representaría la primera contracción anual en el mercado estadounidense tras cuatro años consecutivos de crecimiento.

Esta caída se atribuye, según dichos informes, a una creciente falta de accesibilidad económica que está marginando del mercado a los compradores con ingresos más bajos.

Los datos reflejan un mercado enfriamiento del sector: Cox Automotive proyecta que las ventas pasarán de 16,3 millones de unidades en el 2025 a 15,8 millones en el presente año. Edmunds, por su parte, también pronostica una disminución, aunque menos pronunciada, situando sus expectativas en torno a los 16 millones de vehículos vendidos.

Ambas entidades coinciden, según el diario, en que el menor impulso en la demanda de coches eléctricos y una confianza del consumidor debilitada por la inestabilidad económica son los factores centrales detrás de esta desaceleración.

El cierre del año pasado ya evidenció señales de volatilidad entre los principales fabricantes en Estados Unidos. Ford logró un repunte del 2,7% en sus ventas durante el último trimestre, mientras que General Motors registró una baja del 7% y Hyundai experimentó una ligera caída del 1% en el mismo lapso. Estas diferencias revelan que incluso las compañías más grandes comienzan a enfrentar los efectos de un mercado en retracción.

Líderes de la industria han advertido sobre la dificultad de proteger a los consumidores frente a futuros incrementos en los precios. Medidas gubernamentales como los aranceles impuestos desde Washington y la eliminación del crédito fiscal de 7.500 dólares para la adquisición de vehículos eléctricos han generado un clima económico adverso. Ejecutivos de marcas como Hyundai y Toyota ya han señalado que 2026 podría materializar las crisis que el sector ha temido durante largo tiempo.

Resulta paradójico que este panorama llegue tras un 2025 particularmente sólido, considerado el mejor ejercicio en ventas desde el 2019. Este repunte se explicó, en buena medida, por la decisión de muchos compradores de adelantar sus adquisiciones para esquivar los nuevos gravámenes y la pérdida de subsidios o incentivos fiscales. No obstante, ese impulso momentáneo parece haberse agotado, dejando al descubierto problemas estructurales vinculados al encarecimiento generalizado del costo de vida en Estados Unidos.

Los expertos describen actualmente un mercado bifurcado en forma de “K”: mientras los consumidores con mayor poder adquisitivo continúan optando por modelos premium, los segmentos medios y bajos quedan cada vez más fuera del alcance o excluidos. Desde la pandemia, el valor promedio de los autos nuevos se disparó debido a interrupciones en las cadenas de suministro; si bien el ritmo de incrementos se ha moderado, los precios aún no retroceden a los niveles previos a la crisis sanitaria.

A estos montos elevados se suman alzas significativas en otros gastos relacionados con la propiedad de un vehículo. En Estados Unidos, los costos de mantenimiento y reparación han crecido casi un 9% anual, y las primas de seguros automotrices han subido un 13% en los últimos cinco años. Esta presión inflacionaria, notablemente superior a la del índice general de precios al consumidor, ha llevado a muchos ciudadanos a recurrir al mercado de autos usados o a prolongar la vida útil de sus vehículos actuales.

Frente a este contexto, el Financial Times destaca el complejo dilema estratégico que enfrentan los fabricantes: decidir si relanzar modelos compactos y económicos para reconectar con el público masivo o enfocarse únicamente en vehículos grandes y de lujo, que garantizan mayores márgenes de rentabilidad.