

13/08/2025 Revisión Anual



Guía Operativa para Concesionarios y Noticias de la Industria



Vehículos Nuevos

- Representar marcas autorizadas bajo contrato.
- Mantener inventario actualizado de modelos nuevos.
- Cumplir con metas de ventas establecidas por el fabricante.

Trámites Legales y Administrativos

- Registrar los vehículos vendidos ante las agencias pertinentes.
- Gestionar tabillas, licencias y arbitrios correspondientes.
- Cumplir con normativas del DACO y otras agencias reguladoras.





Cumplimiento con Garantías y Políticas del Fabricante

- Representar marcas autorizadas bajo contrato.
- Mantener inventario actualizado de modelos nuevos.
- Cumplir con metas de ventas establecidas por el fabricante.

Servicio Post Venta

- Ofrecer mantenimiento preventivo y correctivo especializado.
- Asegurar disponibilidad de piezas originales.
- Brindar atención continua al cliente tras la venta.





Financiamiento

- Facilitar opciones de financiamiento a través de entidades aliadas.
- Orientar al cliente sobre préstamos, pagos mensuales y pólizas adicionales.
- Coordinar seguros y productos de protección vehicular.



Noticias



Al 1 de agosto de 2025, no se han reportado noticias de gran impacto para la industria automotriz en Puerto Rico.

Sin embargo, es importante destacar que el 1 de agosto entraron en vigor los **nuevos aranceles del 15% impuestos por Estados Unidos a las importaciones de vehículos, lo que podría afectar los precios y la disponibilidad de autos en la isla.**

Este cambio podría tener repercusiones en las ventas y en las estrategias de los concesionarios en los próximos meses.

Además, **se espera que los concesionarios ofrezcan promociones especiales durante el fin de semana del Día del Trabajo (Labor Day)**, que este año se celebra del 30 de agosto al 2 de septiembre.

Este período es conocido por las liquidaciones de modelos 2025, lo que representa una oportunidad para los consumidores interesados en adquirir vehículos a precios competitivos.

Si estás considerando la compra de un vehículo, **este mes podría ser una excelente oportunidad para aprovechar las ofertas disponibles.**



Resultados del último año – **2024**



Las ventas de autos nuevos en Puerto Rico durante 2024 registraron una disminución del 5.08%, alcanzando un total de 121,999 unidades vendidas, en comparación con las 128,531 del año anterior.

Este descenso se atribuye a factores como altas tasas de interés, incertidumbre electoral y una menor liquidez que afectó el poder adquisitivo de los consumidores.

[Click aquí](#)

Desglose por Canal de Venta

- **Venta al detal:** representó el 90.77% del total, con una caída del 4.81% respecto a 2023.
- **Ventas de flota:** constituyeron el 9.23%, con una disminución del 7.59%.

[Click aquí](#)



Marcas y Modelos Líderes

- **Toyota:** mantuvo el liderazgo con 31,379 unidades vendidas, representando el 25.7% del mercado.
- **Hyundai:** seguía con 20,012 unidades (16.4%).
- **Kia:** con 14,172 unidades (11.6%).

Modelos más vendidos:

- **Toyota RAV4:** 9,906 unidades.
- **Toyota Corolla Cross:** 6,124 unidades.
- **Kia Seltos:** 5,686 unidades.

[Click aquí](#)

Tendencias por Segmento

- **SUVs compactos:** líderes con 41,933 unidades vendidas.
- **SUVs subcompactos:** 19,289 unidades.
- **Sedanes subcompactos:** 13,385 unidades.
- **Pickups medianas/full:** 8,939 unidades.
- **Pickups compactas:** 8,443 unidades.

Vehículos Electrificados

- **BEV (eléctricos a batería):** 1,356 unidades vendidas, una caída del 36.5%.
- **PHEV (híbridos enchufables):** 2,110 unidades, con un aumento del 4.6%.
- **HEV (híbridos eléctricos):** 4,603 unidades, disminución del 6.1%.

[Click aquí](#)



Objetivos para lo que queda del **2025**



Para incrementar las ventas de vehículos nuevos en Puerto Rico en lo que queda del 2025, especialmente tras una baja del 5.08% en 2024, las estrategias deben enfocarse en:

1. Ofertas agresivas de financiamiento

- Negociar con bancos o cooperativas para tasas más competitivas (2.9%–4.9%) o planes de 0% APR por 36 meses.
- Ofrecer opciones de leasing atractivas, incluyendo seguro o mantenimiento incluido.

2. Bonificaciones y descuentos por canje

- Incentivar los trade-ins con valor garantizado mínimo y pagos extra por vehículos usados.
- Ofrecer cash-back instantáneo por cambio de unidad antes del vencimiento del leasing.

3. Campañas dirigidas por segmento

- **Familias:** SUVs con bonos en sillas de seguridad, financiamiento extendido, bonos de gasolina o mantenimiento.
- **Jóvenes y primer comprador:** promociones en autos compactos o eléctricos accesibles con entrada baja y educación financiera.
- **Flotas comerciales:** precios especiales por volumen + servicio prioritario.

4. Activación digital y redes sociales

- Uso intensivo de videos cortos (TikTok, Reels) mostrando beneficios, promociones y testimonios.
- Retargeting de visitantes web y campañas pagadas segmentadas geográficamente.

5. Incentivos por recomendación o lealtad

- Bonos de \$250–\$500 a clientes que refieran nuevos compradores.
- Descuentos adicionales por compras repetidas o para familiares directos.

6. Mayor visibilidad y eventos locales

- Participación activa en ferias, centros comerciales, eventos deportivos o universitarios con unidades en exhibición.
- Ofrecer pruebas de manejo en sitio o “delivery de prueba” al hogar.

7. Paquetes de valor agregado

- Incluir sin costo: mantenimiento por 1 año, garantía extendida, 1 año de seguro o sistema de GPS instalado.

- Asociarse con aseguradoras o tiendas (ej. descuentos en AutoZone, Costco, gasolina).

8. Impulso a modelos eléctricos e híbridos

- Aprovechar incentivos locales (si están vigentes) y promover el ahorro en combustible.
- Crear campañas comparativas de ahorro mensual vs. motor de combustión.

9. Ofertas limitadas por tiempo o unidades

- “Últimos 20 modelos 2025 con bono de \$3,000 y mantenimiento gratis”.
- Estrategias tipo urgencia y escasez con tiempo real en redes o sitio web.

10. Alianzas estratégicas con empresas y cooperativas

- Convenios con patronos, cooperativas y asociaciones para descuentos grupales.
- Venta directa en oficinas (pop-up sales) con beneficios exclusivos.



- ✓ Estamos cumpliendo con nuestros clientes.
- ✓ Nuestro negocio es bueno.
- ✓ Nuestros clientes siempre regresan.
- ✓ Estamos cumpliendo con nuestro trabajo.
- ✓ Nuestro equipo está creciendo.
- ✓ Somos líderes.
- ✓ Somos los principales líderes del sector de la

Industria Automotriz.

Resumen

Conclusión

Gracias al compromiso de todos ustedes y a su sólida ética de trabajo, **sabemos que el próximo año será incluso mejor que el anterior.**

