

La venta de automóviles y su aporte al valor agregado bahiense

El nivel de ventas de autos nuevos y usados a nivel país y Bahía Blanca ha alcanzado su máximo histórico al 2010.

En abril 2011 se comercializaron en la ciudad de Bahía Blanca, en promedio, alrededor de 23 automóviles diarios.

El valor agregado del sector de automotores nuevos y usados, fue de aproximadamente 100 millones de pesos en el año 2010.

El presente informe está destinado a brindar datos estimados sobre el aporte generado por el sector comercio de automotores nuevos y usados al valor agregado de la ciudad. Los resultados corresponden al año 2010, aunque adicionalmente se dará una perspectiva acerca de lo que viene sucediendo en lo que va del 2011.

El artículo comenzará mencionando la importancia del sector comercio en general a nivel país y para la economía de Bahía Blanca en particular. A continuación, partiendo de una descripción del marco general del sector del comercio automotor, se profundiza el análisis de la situación en Bahía Blanca, concluyendo con la estimación del aporte que la actividad generó al producto bruto geográfico (PBG) para el año 2010 en la ciudad. El estudio abarcará tanto automotores nuevos como usados, camiones y motovehículos.

La importancia del sector comercio: registros para la ciudad de Bahía Blanca

El sector comercio posee una importancia significativa para la economía del país. Su participación se ha mantenido relativamente estable a lo largo de los últimos 10 años. Al 2010 tuvo una participación algo superior al 12% del valor agregado total generado. Concentrándose sólo en la producción de servicios a nivel del país, de cada 5 pesos generados como ingreso, 1 proviene del sector comercio.

En Bahía Blanca la importancia que posee el comercio en cuanto a generación de ingresos, es similar a la que se detalla para la Argentina en su totalidad. Como antecedente, según datos del Censo Nacional Económico de 1993, las actividades comerciales en la ciudad de Bahía Blanca representaban un 15% del producto bruto regional. Con el transcurso del tiempo, la presente división ha tenido a nivel local una leve caída resignando participación en el total. Según datos de la Dirección Provincial de Estadística para el año 2003, el sector G asignado a "Comercio al por mayor, minorista y de reparaciones" representaba un 12% dentro de la estructura económica de la ciudad. El monto estimado era superior a los 340 millones de pesos corrientes de 2003.

El impacto que genera en el empleo es de gran importancia, ya que según se estima 1 de cada 4 empleados de Bahía Blanca se encuentra en el sector comercial, según la última información disponible proveniente de la encuesta permanente de hogares (EPH).

Por ahora, el informe hará referencia a la actividad comercial relacionada con la venta de automotores nuevos y usados con el objeto de aproximar su aporte al ingreso local.

El cálculo del valor agregado consiste en la estimación y suma de remuneraciones anuales a los factores de la producción del trabajo y capital, reflejados en la masa salarial y excedente de explotación de la actividad correspondiente al año 2010.

Comercio de automotores en Argentina

Las cifras alcanzadas en el último tiempo en relación a ventas de autos son de magnitud considerable. Si bien podría mencionarse el crecimiento evidenciado en los últimos años, se hará mención principalmente de lo sucedido sólo en el 2010 y se darán perspectivas de lo que va del 2011 por una cuestión de espacio.

Según datos de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) los casi 830 concesionarios instalados a lo largo de todo el país¹ han vendido algo más de 660.000 automóviles y casi 560.000 motos en el año 2010. Si bien la crisis económica había impactado en el sector provocando una disminución importante sobre las ventas durante el 2009, la caída del nivel de ventas se había ubicado sólo por debajo de los niveles record del 2007 y 2008, pero manteniéndose por encima de lo sucedido en el 2006 y años anteriores. Al 2010, se logró superar en más de 50.000 automóviles lo sucedido en el 2008. Las transferencias de autos usados también han sido muy numerosas superando el 1.000.000 de unidades para el 2010. Retomando lo sucedido en torno a cero kilómetros, puede mencionarse que el 61% de los vehículos vendidos en el país proviene del mercado externo, siendo Brasil el principal proveedor. El restante 39% es producto nacional. Los mencionados concesionarios poseen una capacidad instalada de 6 millones de metros cuadrados y la mano de obra ocupada es de más de 45.000 agentes en todo el país.

Las ventas en unidades por segmento de los automotores nuevos se encuentra liderada por los denominados "autos" con más de un 77%, seguido de los "livianos" con un valor levemente superior al 18%; luego siguen los "pesados y buses" con una participación aproximada al 3% y por último se encuentran los "remolques y acoplados" con algo más del 1%. Mientras que en relación al tipo de combustible de los mismos, el 80% utiliza nafta y el 20% es diesel.

Teniendo en cuenta el tipo de operación de la compra, se menciona que el 65% de los vehículos adquiridos al 2010 se compraron de contado, mientras que el restante 35% se financió. Los acreedores principales fueron las terminales de ahorro (planes de ahorro) con un 38% del total de vehículos financiados, seguido de los bancos, quienes fueron acreedores de un 30% de las operaciones. La marca que posee el mayor volumen de ventas financiadas al 2010 es Fiat, con un 56% de las mismas. Para el 2009, las ventas de contado representaban un 70%, y el restante 30% financiado correspondía en un 48% a planes de ahorro y un 23% a bancos, entre otros.

Por su parte, las motos han incrementado sus ventas en un 44% en el 2010 con respecto a lo acontecido en el 2009. Las principales adquisiciones se realizan en las cilindradas de tipo intermedio (entre 101 y 250 cc) con una participación en las ventas superior al 85%.

¹Estos concesionarios son los que se encuentran afiliados a ACARA

Retomando la comercialización de vehículos y haciendo referencia a las marcas, desde el 2008 al 2010 Volkswagen es el líder en ventas con una participación del mercado total de un 20% aproximadamente. El segundo puesto es para Chevrolet, quien se mantiene allí para el mismo período con una participación del 15%, siendo esta marca quien, dentro de las líderes del mercado, ha manifestado la mayor variación interanual en relación a las unidades comercializadas en el 2010 respecto al 2009. El tercer lugar era para Ford en el 2008 y 2009, pero fue superado levemente en el 2010 por Renault quien contó con una participación de casi el 13% del mercado total.

Tomando solamente los “vehículos livianos y automóviles”, las posiciones se mantienen al 2010 para las tres marcas mencionadas en relación al “mercado total”. Mientras que en los “comerciales pesados” (camiones) el liderazgo es para Mercedes Benz (34%), seguido de Ford (18%) e Iveco (17%). Esta última compañía tuvo una variación notable en sus ventas siendo la misma de más de un 94% al comparar el 2009 con el 2010.

Con un 9,1% del mercado de automóviles, el Volkswagen Gol se convirtió por tercer año consecutivo en el auto más vendido del país. A continuación se encuentra el Chevrolet Corsa con una participación en las unidades totales vendidas del 8,9%, seguido del Peugeot 207 que participa con el 6% del total. En cuanto a las camionetas, la Toyota Hilux permanece líder con una participación del 15%, seguida por la Ford Ranger que participa con el 10% del mencionado segmento.

En Motos, las tres marcas más vendidas al 2010 fueron Zanella, Honda y Motomel, con una participación del 14,2%, 13,7% y 13,2% respectivamente. Sin embargo, el modelo más vendido fue la Gilera Smash con un 5% de participación respecto al total.

Siguiendo con el ranking según las provincias que más venden, está encabezado por Buenos Aires, con un 33% del total, seguido de Capital Federal (19%) y Córdoba (10%). En la provincia de Buenos Aires, los 277 concesionarios afiliados a ACARA vendieron en el 2010 más de 216.000 automóviles y aproximadamente 167.000 motos. Los vehículos usados comercializados en esa provincia durante el 2010 fueron de más de 400.000. Ambos niveles de venta (nuevos y usados) son los más altos registrados, al menos desde el 2000 al 2010. Las participaciones por marca se mantienen respecto a lo mencionado para el país en su conjunto.

Brevemente se menciona que las perspectivas para el corriente 2011 son favorables para el sector ya que las ventas de autos registradas en el primer trimestre superan al primer trimestre del 2010. Esta tendencia parece mantenerse al menos hasta el segundo y tercer trimestre del 2011, momento en el cuál se verá si las elecciones modifican las decisiones de inversión del público en general respecto a la adquisición de vehículos. A su vez, si bien el nivel de actividad general del país ha ido mejorando, las decisiones de compra de bienes durables, como los autos, pueden verse anticipadas debido a la pérdida del poder adquisitivo de las personas como consecuencia de la inflación que se espera, según estimaciones propias (IPC-CREEBBA), se ubique en torno al 25% para el 2011.

Comercio de automotores en Bahía Blanca

Compartiendo la tendencia general del sector a nivel país, en Bahía Blanca la comercialización de vehículos nuevos y usados ha alcanzado un nivel récord en 2010. Las 15 concesionarias adheridas a ACARA junto con el resto de las que no forman parte de la entidad han logrado que el número de patentamientos² para el 2010 sea de 5.987, según datos de la DNRPA. Las motos patentadas en el mismo año fueron más de 4.360.

²Se realiza la distinción entre comercialización y patentamiento de autos debido a que el primero ocurre al momento de la venta del vehículo, mientras que el segundo sucede al momento de la inscripción en la Dirección Nacional de los Registros Nacionales de la Propiedad Automotor y de Créditos Prendarios (DNRPA).

Con base en la misma fuente, y permaneciendo en el año 2010, se transfirieron en la ciudad de Bahía Blanca unos 17.500 automotores, clasificados como automóviles, motos y maquinarias. Al sumar sólo las transferencias de autos y motos, se registran al 2010 un monto aproximado a las 15.800. Y teniendo en cuenta solamente los automóviles, las transferencias superan las 14.400. Ambos números relacionados con la comercialización de automotores (nuevos y usados) han alcanzado su máximo histórico al 2010, como puede verse en el siguiente gráfico, en el que se presentan los patentamientos y transferencias de autos (sin considerar motos ni camiones).

Gráfico 1



El mercado de automóviles de Bahía Blanca se puede definir como concentrado debido a que la mayor cantidad de ventas en unidades las realizan un reducido número de marcas, en relación al total de las que se encuentran establecidas en la ciudad. Por ejemplo, al 2009 de las 24 marcas presentes en la ciudad, el 73% de las ventas era generado por las primeras 5 marcas del mercado. En el 2010, de las 25 marcas instaladas en Bahía Blanca, las primeras 5 se llevaban el 71% de total comercializado en unidades.

Esta concentración se repite en el país y en otras ciudades de Argentina. Al tomar las primeras tres marcas líderes en venta en distintas jurisdicciones, pudo observarse que las mismas participan, al primer trimestre del 2011, respecto al total comercializado con montos que van desde el 45% al 49% del mercado. Es decir que de cada dos autos comercializados, uno pertenece a alguna de las tres marcas líderes del lugar. En Bahía Blanca ésta relación es del 49% aproximadamente.

La concentración de las ventas en Bahía Blanca se da también al observar las unidades vendidas según modelos. Los primeros diez modelos de autos más vendidos representan el 40% del total comercializado en la ciudad, al considerar los segmentos "automóviles" y "comerciales livianos".

La marca que lidera la comercialización en Bahía Blanca al 2010 es Renault, seguida de Chevrolet y Volkswagen. Sin embargo, el modelo más vendido fue el Chevrolet Corsa, seguido del Volkswagen Gol y del Renault Sandero, respectivamente. En el primer

Concentración de mercado comparativa

Año 2011 - Principales marcas

TOTAL PAÍS			
Volkswagen	Chevrolet	Renault	Suma
19%	15%	13%	47%

CORDOBA			
Volkswagen	Fiat	Renault	Suma
17%	15%	15%	47%

ROSARIO			
Chevrolet	Renault	Volkswagen	Suma
15%	15%	15%	45%

6 LOCALIDADES*			
Volkswagen	Chevrolet	Renault	Suma
21%	15%	12%	48%

*E. Blanca, C. Suárez, Mir del Plata, Necochea, S. Rosa y Tres Arroyos.

Cuadro 1

trimestre del 2011, los modelos que lideran siguen siendo el Corsa y el Gol, en ese orden, incorporándose en tercer lugar el Peugeot 207.

En abril del 2011 pudo observarse que el patentamiento promedio diario de Bahía Blanca había manifestado un crecimiento respecto al mismo mes de años anteriores. Actualmente se comercializan en promedio 23 automóviles diarios, lo que significa que en promedio se vendió casi un auto por hora. Sin embargo, las variaciones interanuales del presente indicador han sido inferiores en relación a la de otras ciudades del país como Coronel Suárez, Necochea, Tres Arroyos, Santa Rosa y Rosario, entre otras; e incluso inferior a la media país.

La participación de Bahía Blanca en el total comercializado del país por marcas se ubica en torno al 1% para cada una de ellas, considerando las 10 principales marcas debido al volumen vendido en unidades a nivel país.

Respecto al tipo de operación, y comparando el primer trimestre del 2011 con los mismos períodos desde 2008 hasta 2010, se observa un leve aumento de las ventas financiadas, respecto de las realizadas de contado. Al primer trimestre del 2011, en Bahía Blanca de cada 10 autos vendidos, 4 se comercializan utilizando alguna de las fuentes de financiamiento vigentes. La más utilizada es la terminal de ahorro (planes de ahorro), seguida de las terminales financieras y los bancos. La primera alternativa mencionada participa con el 39% de las ventas financiadas, mientras que las terminales financieras lo hacen con un 35% y los bancos con un 22%. El crecimiento interanual 2011 versus 2010 en relación a las ventas financiadas en Bahía Blanca fue de un 36%.

Comparando dichos datos con lo sucedido a nivel país, se observa una gran similitud, ya que el aumento interanual en relación al primer trimestre del 2011 respecto al primer trimestre del 2010 fue de un 40% y la participación de las ventas de contado respecto del total es de un 64%, siendo el 36% restante vendidos por medio de alguna fuente de financiamiento.

Forma de financiamiento: cuadro comparativo Bahía Blanca vs Total país

Cuadro 2

Datos al primer trimestre de cada año

Forma		IT 08	IT 09	IT 10	IT 11	Principales acreedores	
País	% ventas contado	75%	77%	68%	64%	2010	Terminal ahorro (40%), Banco (28%) y Terminal financiera (20%)
	% ventas financiado	25%	23%	32%	36%		
	Var. 11-10 Ventas (unid.)				28%	2011	Banco (33%), Terminal ahorro (32%), y Terminal financiera (28%)
	Var. 11-10 financiados				40%		
Bahía Blanca	% ventas contado	77%	72%	64%	60%	2010	Terminal ahorro (46%), Terminal financiera (20%) y Banco (17%)
	% ventas financiado	23%	29%	36%	40%		
	Var. 11-10 Ventas (unid.)				23%	2011	Terminal ahorro (39%), Terminal financiera (35%) y Banco (22%)
	Var. 11-10 financiados				36%		

Fuente: CREEBBA en base a datos de ACARA

Estimación preliminar del valor agregado sectorial en la ciudad

A continuación, se presenta el cálculo que estima la generación de valor agregado del sector en la ciudad de Bahía Blanca para el año 2010. La metodología empleada se basa en la obtención de la remuneración a los factores trabajo y capital. En el caso de la comercialización de autos usados, la ganancia de quien se dedica a la actividad se complementa con los salarios pagados dentro de la misma. Por otra parte, la comercialización de vehículos nuevos cuenta con una masa salarial atribuida a los empleados administrativos y comerciales, diferenciada claramente del excedente de explotación que recibe la agencia. Por lo tanto, la suma de todas las remuneraciones, ya sean salarios y/o "ganancias netas" conformarán el valor agregado por el sector en Bahía Blanca.

Según estimaciones del CREEBBA y con base en datos de ACARA y DNRPA, la comercialización de automóviles nuevos generó una facturación aproximada de 450 millones de pesos en Bahía Blanca para el año 2010. Al considerar también las ventas de motos y camiones, la suma asciende a 540 millones de pesos. Para estimar estos montos, se procedió multiplicando las unidades comercializadas por los valores promedio de cada uno de los modelos vendidos en Bahía Blanca para el año 2010.

Como se hiciera mención anteriormente, la comercialización de autos usados fue de aproximadamente 14.400 vehículos y 1.400 motos. Aplicando estimaciones de comercialización por medio de intermediarios y utilizando valores promedio de transacción y márgenes netos del sector, provenientes de consultas a referentes del mismo, se obtuvo que el valor agregado generado por operatorias comerciales de automotores usados en Bahía Blanca para el 2010 fue de más de 32 millones de pesos corrientes. Por su parte, la estimación preliminar de lo que genera el comercio de automotores nuevos en Bahía Blanca surgió de realizar la suma entre masa salarial generada y excedente neto de explotación de las firmas. En el primer caso, se aproximó el salario promedio de los diferentes tipos de empleados. Dentro de la actividad pueden encontrarse principalmente administrativos y comerciales. Los empleos totales generados podrían alcanzar a las 500 personas³, que multiplicadas por sus salarios promedio daría una suma anual de 40 millones de pesos para el 2010. En el caso del excedente neto aproximado, se tomó para el cálculo un margen neto sobre las ventas antes de impuestos de un 5% en promedio, lo que daría un monto aproximado a los 27 millones de pesos por tal concepto al 2010. Como dato adicional, se tiene que las interrelaciones sectoriales principales que genera la actividad de comercialización de automotores en Bahía Blanca se dan principalmente

³Este valor sólo considera al personal afectado principalmente a la comercialización de vehículos, excluyendo al personal que se dedica al sector "taller" y "repuestos" de cada una de las concesionarias.

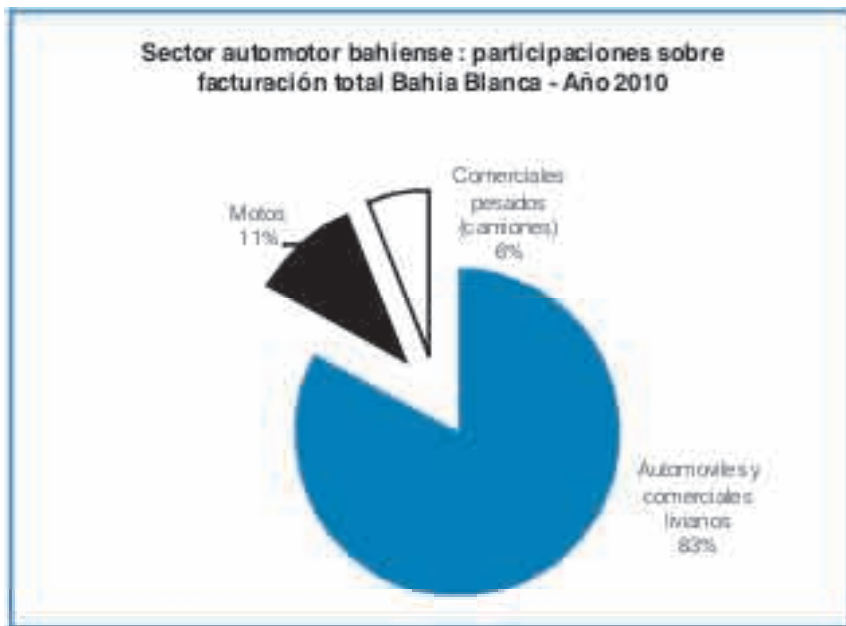


Gráfico 2

Fuente:
CREEBBA en
base a datos de
ACARA

por la contratación de mano de obra, ya que este, luego del costo de los automóviles vendidos, es el principal componente de sus gastos. Luego se destacan las erogaciones en publicidad, elemento sustancial para este rubro del comercio, como así también pueden encontrarse relaciones con el sector seguros y bancos. Por último, y según representantes del sector, la carga impositiva es considerada algo elevada, en comparación a otras actividades. El valor agregado que se genera es de casi 100 millones de pesos para 2010, aportando un 30% del mismo la comercialización de vehículos usados y el restante 70% que surge del comercio de cero kilómetros, en todos sus tipos y segmentos.

Comentarios finales

La importancia del sector comercio en su totalidad se puede observar no sólo a nivel país, sino también dentro de la ciudad de Bahía Blanca, principalmente por la mano de obra que genera, las vinculaciones con otras actividades que ocasiona y la incidencia de lo que aporta en el valor agregado. En particular, la comercialización de vehículos automotores nuevos y usados proporciona una contribución importante al comercio en general, principalmente en los últimos años durante los cuales las ventas de automóviles han llegado a niveles récords históricos.

En la ciudad de Bahía Blanca no se ha dado una excepción, y pudo observarse al 2010 el mayor número de unidades vendidas tanto nuevas como usadas. El impacto que esta actividad genera dentro de la ciudad se relaciona principalmente con la contratación de mano de obra, gastos en publicidad, seguros e intermediación financiera. Según estimaciones del CREEBBA, para el 2010 el aporte al producto bruto local del comercio de automotores, en sus diversos tipos y versiones, fue de aproximadamente 100 millones de pesos, de los cuales el 30% surge de las operatorias de usados y el restante 70% es consecuencia de la comercialización de autos, motos y camiones nuevos.

Las perspectivas para el presente 2011 son favorables para el sector, ya que se espera que continúen con elevados niveles de ventas, al menos hasta los meses previos a las elecciones, momento en el cual según los resultados y el contexto imperante, los agentes económicos podrían reconsiderar sus decisiones de inversión. ■