

ARGENTINA PRODUCTIVA MOTOCICLETAS



Presidencia de la Nación



Autoridades:

Presidente de la Nación
Ing. Mauricio Macri

Ministro de Producción y Trabajo de la Nación
Lic. Dante Sica

Secretaria de la Transformación Productiva
Lic. Paula Szenkman

Subsecretario de Desarrollo y Planeamiento Productivo
Lic. Bernardo Díaz de Astarloa

Directora Nacional de Análisis y Estadísticas Productivas
Lic. María Belén Rubio

Coordinadora de Producción, Procesamiento Estadístico y Banco de Datos
Lic. Melina Mallamace



Noviembre de 2019

Nota

Este trabajo fue realizado por el equipo de la Secretaría de la Transformación Productiva del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, dirigido por Paula Szenkman y Bernardo Díaz de Astarloa. Realizaron esta investigación María Belén Rubio (Directora Nacional de Análisis y Estadísticas Productivas), Melina Mallamace (Coordinadora de Producción, Procesamiento Estadístico y Banco de Datos), y Santiago Salinas (Licenciado en Economía).

Las opiniones son exclusivamente de los autores y no comprometen al Ministerio de Producción y Trabajo.

Introducción

El presente documento aporta una mirada estructural sobre el sector de producción de motocicletas en Argentina, continuando el recorrido de los sectores industriales y los servicios de producción nacional de la serie Argentina Productiva.

Este análisis está inmerso en la agenda del Ministerio de Producción y Trabajo que se apoya en cuatro ejes:

1. Integración inteligente al mundo

Ver al mundo como una oportunidad y no como una amenaza.

2. Economía del conocimiento

Innovar y adaptarnos al futuro de la producción y el empleo.

3. Fortaleza del mercado interno

Reglas claras e integración de las cadenas de valor para competir en todo el país.

4. Competitividad sistémica

Un entorno previsible sin trabas para tomar decisiones de largo plazo.

Estos ejes constituyen una agenda de mediano y largo plazo con el objetivo de realizar el potencial productivo de Argentina, aprovechando las capacidades disponibles de manera sustentable, aumentando la productividad con creación de empleo y alentando el surgimiento de actividades dinámicas para modernizar la estructura productiva.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR	
• Caracterización y perfiles productivos	5
LA INDUSTRIA DE MOTOCICLETAS EN EL MUNDO	
• Dinámica mundial	9
• El sector en la región	10
• Exportadores e importadores	11
• Principales empresas	12
LA INDUSTRIA DE MOTOCICLETAS EN ARGENTINA	
• Principales cifras	15
• Empresas y localización	16
• Empleo y salarios	17
• Patentamientos	18
• Estructura del mercado	19
• Comercio exterior	20
• Producción y costos	21
• Precios y determinantes de la demanda	22
• Regulación y políticas públicas	23
• Oportunidades y desafíos	24

RESUMEN EJECUTIVO

La producción local de motocicletas está basada en el **ensamble de kits importados**, principalmente provenientes de China, con destino a **abastecer el mercado interno**.

El sector comprende aproximadamente **17 fabricantes que emplean 3.700 trabajadores**, ubicados mayormente en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

Al igual que otros países de la región, Argentina ha implementado **políticas económicas específicas para promover el desarrollo de esta industria**.

Oportunidades

El diferencial de precios resultante de la estructura arancelaria actual favorece a la producción local de motocicletas de cilindradas bajas y medias. En este marco, Argentina tiene el potencial para aumentar el tamaño de su mercado interno y la escala de producción para luego desarrollar un perfil exportador a nivel regional.

Desafíos

Incrementar la integración nacional de piezas y promover la adaptación a los posibles cambios de orientación en la estrategia global de las multinacionales localizadas aquí o en el esquema de promoción del sector en Brasil que podrían afectar a la producción local.

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR

CARACTERIZACIÓN

Existen dos formas de abordar el mercado de motocicletas: (i) desde el punto de vista de la producción, en el que los equipos se diferencian según el kit a partir del cual se fabrican, y (ii) desde el punto de vista de la demanda, en que las motocicletas se diferencian en base al tamaño de la cilindrada y el tipo de uso que se les otorga. Ambas clasificaciones, descritas en los cuadros que aparecen a continuación, nos permitirán luego distinguir perfiles de países diferentes, en función de su estructura productiva y de las características de los consumidores.

Producción de motocicletas, según tipo de kit

Características

	IKD INCOMPLETELY KNOCKED-DOWN	CKD COMPLETELY KNOCKED-DOWN	CBU / SKD COMPLETELY BUILT-UP / SEMI-COMPLETELY KNOCKED DOWN
DESCRIPCIÓN	Kit de moto incompleto (parcial o totalmente desarmado). Implica incorporación de motopartes y ensamble posterior.	Kit de moto completo y totalmente desarmado o. Implica un ensamble posterior.	Moto completa y armada (CBU) o completa y sólo con las ruedas separadas (SKD). Se trata del bien terminado.
NIVEL DE AGREGADO DE VALOR POSTERIOR	ALTO	MEDIO	NULO

Las denominadas *motopartes* pueden ser producidas por la propia terminal (*esquema in-house*) o bien ser adquiridas a firmas motopartistas especializadas (*esquema de tercerización*). El primer caso se encuentra asociado principalmente a las firmas más consolidadas del sector (por ejemplo, las multinacionales), cuyas partes son elaboradas bajo especificaciones o diseños particulares que la propia firma opta por realizar autárquicamente. El segundo caso se encuentra vinculado a firmas de menor proyección que recurren a proveedores externos, tanto locales como internacionales. No obstante, a diferencia de otros sectores como el automotriz, en el caso de las motocicletas no se registra un entramado de proveedores multinacionales consolidado (*sistemistas*) que abastezcan a una misma terminal en sus distintas localizaciones productivas o bien a distintas terminales bajo especificaciones diferenciales.

Demanda de motocicletas, según cilindrada

Características

TAMAÑO DE LA CILINDRADA	50cc a 125cc	126cc a 500cc	+500cc
	Baja	Media	Alta
DESCRIPCIÓN	Motocicletas utilizadas principalmente como medios de transporte y de trabajo (mensajería, reparto, etc.).		Motocicletas utilizadas principalmente como medios de recreación.

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de DGA y CAFAM (2019).

PERFILES PRODUCTIVOS

Siguiendo a la primera de las clasificaciones mencionadas, a nivel mundial las empresas de motos fabrican sus equipos a partir de diferentes tipos de kits, lo que supone niveles variables de agregado de valor local. En función de esto, tal como se detalla en el cuadro que sigue, sus estrategias de negocios llevan a los países en los que se encuentran a adoptar diferentes perfiles productivos.

Perfil productivo de los países en base a los modelos de negocios de las empresas

Características

PERFIL PRODUCTIVO	INSUMOS UTILIZADOS	PROCESOS LOCALES	COMERCIALIZACIÓN	DESTINO	EJEMPLOS
Tipo de perfil según la estrategia de negocios de las empresas	Tipo de kit y/o componente empleado	Tipo de actividad realizada	Tipo de productos que venden	Orientación de la producción	Países representativos del perfil productivo
INTEGRADOR COMPLETO O PARCIAL	PARTES ¹ KIT IKD	INTEGRACIÓN DE PARTES ENSAMBLE	CBU CBU/CKD/IKD	MERCADO INTERNO EXPORTACIÓN	CHINA BRASIL
ENSAMBLADOR	KIT CKD	ENSAMBLE	CBU	MERCADO INTERNO	ARGENTINA COLOMBIA
COMERCIALIZADOR	KIT CBU/SKD	SIN PROCESOS LOCALES	CBU	MERCADO INTERNO	CHILE ESPAÑA

Las empresas ubicadas al interior de un mismo territorio pueden adoptar modelos de negocios diferentes y pueden convivir distintas estrategias. Por tal motivo, el perfil productivo de un país es aquel que se corresponde con la estrategia de la mayoría de las empresas que operan en él. Así, por caso, en un país puede encontrarse una firma cuyo proceso productivo esté basado en el agregado local de piezas a partir de kits IKD. Sin embargo, si la mayor parte de las empresas restantes se limitan a realizar operaciones de ensamble a partir de kits CKD, entonces el perfil productivo del país será ensamblador.

Notas: (1) En el caso de las firmas que se constituyen como *integrador completo o parcial*, cabe considerar la posibilidad de que fabriquen sus propias partes como parte del proceso productivo

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva (2019).

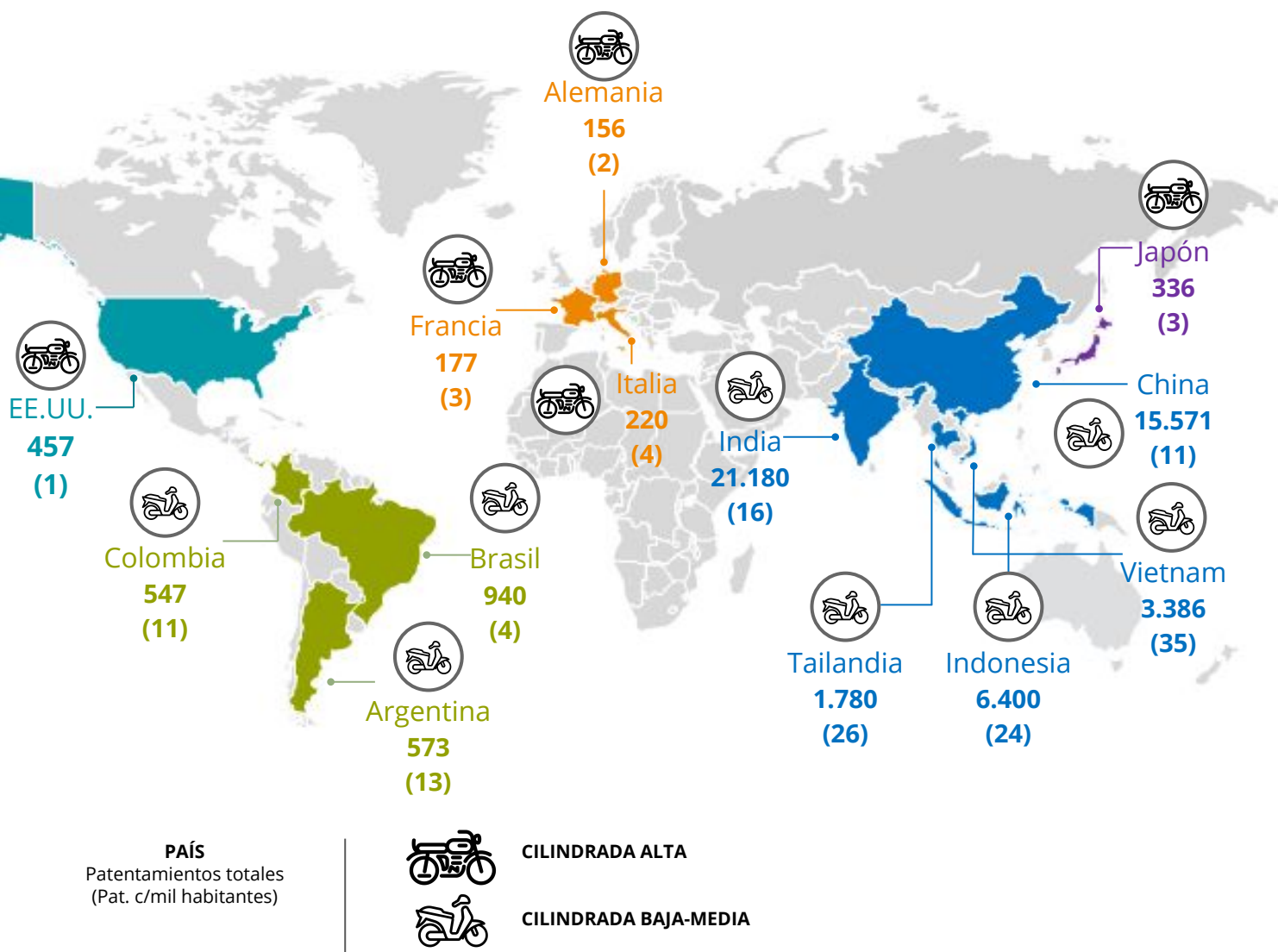
LA INDUSTRIA DE MOTOCICLETAS EN EL MUNDO

DEMANDA MUNDIAL SEGÚN CILINDRADA

La demanda mundial de motos está influenciada por los niveles de ingreso de los países. En los países de ingresos altos los consumidores están orientados principalmente a equipos de cilindrada alta, donde prevalecen los fines recreativos, y además se registran pocas motos por habitante. Por el contrario, en los países de ingresos medios y bajos hay más motos por habitante, principalmente de cilindradas bajas y medias que son utilizadas como medios de transporte y trabajo. El siguiente mapa detalla esta estructura heterogénea del mercado mundial de motocicletas desde el punto de vista de la demanda:

Mercado mundial de motocicletas

2018; patentamientos en miles de unidades, patentamientos cada mil habitantes y características de los equipos vendidos



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de ACARA, Abraciclo, STATISTA, ACEM, JAMA, CAAM, ANDI, Banco Mundial y TradeMap (2019).

DINÁMICA MUNDIAL

La lógica de funcionamiento del mercado de motocicletas a escala global está basada en la existencia de países con perfiles productivos y características de la demanda diferentes. Asia es un proveedor de kits y motos terminadas para el resto del mundo. Mientras tanto, los demás países que poseen industrias locales de motos se especializan principalmente en equipos de alta cilindrada, con líneas cortas de producción para atender al mercado doméstico y mundial, o en el ensamble de motos de cilindrada media-baja, orientadas al mercado interno.

Mercado mundial de motocicletas

Caracterización de los flujos de comercio internacional, según la estructura de los mercados



- Sólo algunas firmas estadounidenses producen en el país y **exportan a mercados de alto poder adquisitivo** (Canadá, Europa, Japón). en general, el país **importa equipos terminados de lujo**, no sólo de Asia sino también de Europa (Alemania, Italia y Austria).



- El perfil de los países en la **Unión Europea** es heterogéneo.
- **Alemania, Italia y Austria** poseen industrias propias orientadas a abastecer a la región y a EE. UU. con unidades de alta cilindrada, por lo que sus exportaciones superan a sus importaciones.
- **El resto de los países** importan sus equipos de la región y desde China y Japón, con bajos niveles de exportación, principalmente Francia, España y el Reino Unido.



- Producción propia orientada principalmente a su mercado interno, pero con diferencias por país.
- **Colombia** posee cierta inserción externa regional a Venezuela y Ecuador a diferencia de **Argentina**, aunque las importaciones de kits para ensamble CKD e IKD a China e India en ambos casos superan las exportaciones.
- **Brasil** posee una industria de motos con un elevado nivel de integración (60% vs. 5% de Argentina promedio, aproximadamente), lo que reduce el valor de sus importaciones (provenientes de Japón y China). Además, también exporta kits IKD hacia Argentina, en línea con la estrategia regional de operación de algunas multinacionales.
- **El resto de la región** no cuenta con industrias propias e importa motos terminadas.



- **Principales mercados mundiales**, con producción para abastecimiento interno y exportaciones hacia EE.UU. América Latina, Europa y comercio intrazona.
- Son los **proveedores mundiales** de kits para ensamble y motos terminadas, principalmente de cilindradas bajas y medias.
- También existe **comercio intrarregional** de motos, en línea con la estructuración de una cadena regional de valor del sector.



- Mercado interno pequeño pero con una industria que **exporta el 40% de su producción** a EE.UU. y Europa.
- **Luego de China, Japón posee el mayor superávit comercial del mundo**, asociado a su rol como proveedor de motos terminadas de alta cilindrada y, en menor medida, de kits para ensamble.

EL SECTOR EN AMÉRICA LATINA

En el caso de América Latina, podemos señalar que Brasil y Colombia son, junto con Argentina, los mercados de motos más grandes de la región. Ambos países poseen industrias propias y políticas de promoción orientadas a su desarrollo, principalmente a partir de la instrumentación de herramientas fiscales y, en especial, de la creación de zonas francas.

En el caso de Brasil el mercado de motocicletas tiene un tamaño promedio de 1,5 millones de patentamientos anuales. Prácticamente la totalidad de las ventas internas corresponden a motos de fabricación nacional, y 8 de cada 10 equipos patentados corresponden a la firma Honda. A su vez, la industria brasileña de motos posee un nivel de agregado de valor local elevado. En este caso, la principal política de promoción orientada al sector ha sido la creación de la Zona Franca de Manaus, ubicada en el noroeste del país.

Los principales beneficios para las empresas radicadas allí son:

- Reducción del 88% de los aranceles de importación de insumos destinados a la industrialización.
- Exención del impuesto sobre productos industrializados (IPI).
- Crédito fiscal de entre el 55% y el 100% para el impuesto sobre la circulación de mercaderías y servicios (ICMS) (impuesto provincial).

En el caso de Colombia el tamaño de mercado es más reducido (600 mil unidades anuales patentadas, en promedio) aunque, nuevamente, casi la totalidad de las ventas internas corresponden a equipos de fabricación nacional. Asimismo, el mercado colombiano registra un nivel de competencia mayor al brasileño, dado que 5 firmas concentran el 90% de las ventas: Auteco (Bajaj), AKT, Honda, Yamaha y Suzuki. No obstante, el nivel de agregado de valor local de la industria colombiana de motos es relativamente más bajo. En este caso, la principal política de promoción orientada al sector ha sido la creación de 16 zonas francas distribuidas en todo el país.

Los principales beneficios para las empresas radicadas allí son:

- Exención del pago de aranceles a la importación y del impuesto del valor agregado (IVA).
- Tarifa única del impuesto de renta gravable: 15%.
- Beneficio de acuerdo comerciales internacionales para las exportaciones realizadas desde las zonas francas a terceros países (excepto hacia Perú).

Por último, cabe destacar que, además de los incentivos fiscales, estos países también suelen implementar otras políticas asociadas al desarrollo de proveedores y la instrumentación de líneas de financiamiento para la venta de motos. Sin embargo, a diferencia de las zonas francas, estas no poseen necesariamente un carácter de vigencia permanente.

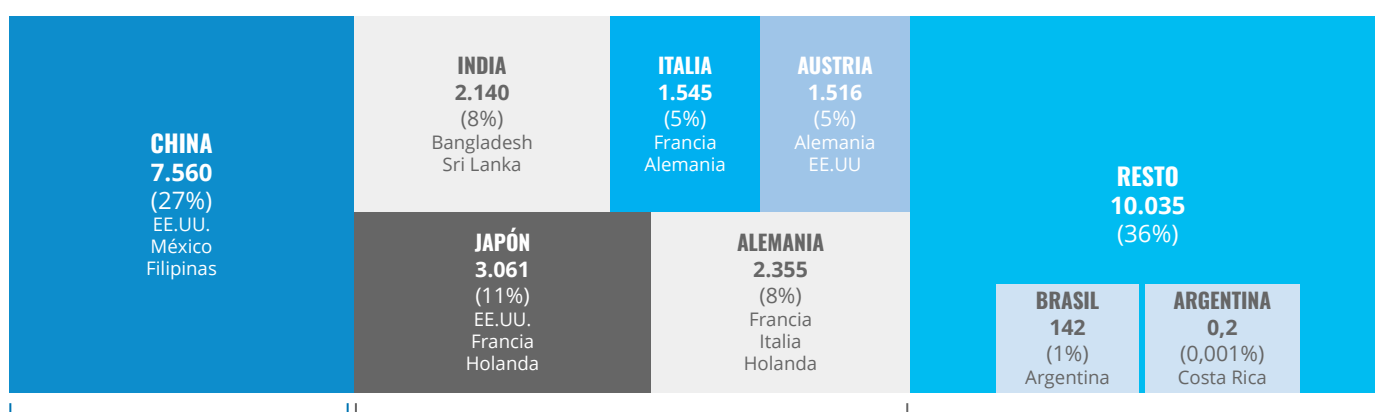
MOTOCICLETAS | EL SECTOR EN EL MUNDO

EXPORTADORES E IMPORTADORES

La dinámica del mercado mundial de motocicletas define los patrones del flujo de comercio internacional. China y Japón son los principales exportadores, concentrando el 40% de las ventas totales, mientras que EE.UU., Alemania y Francia son los principales importadores, al representar en su conjunto el 25% de las compras.

Principales países exportadores

2018, millones de US\$, participación y principales destinos

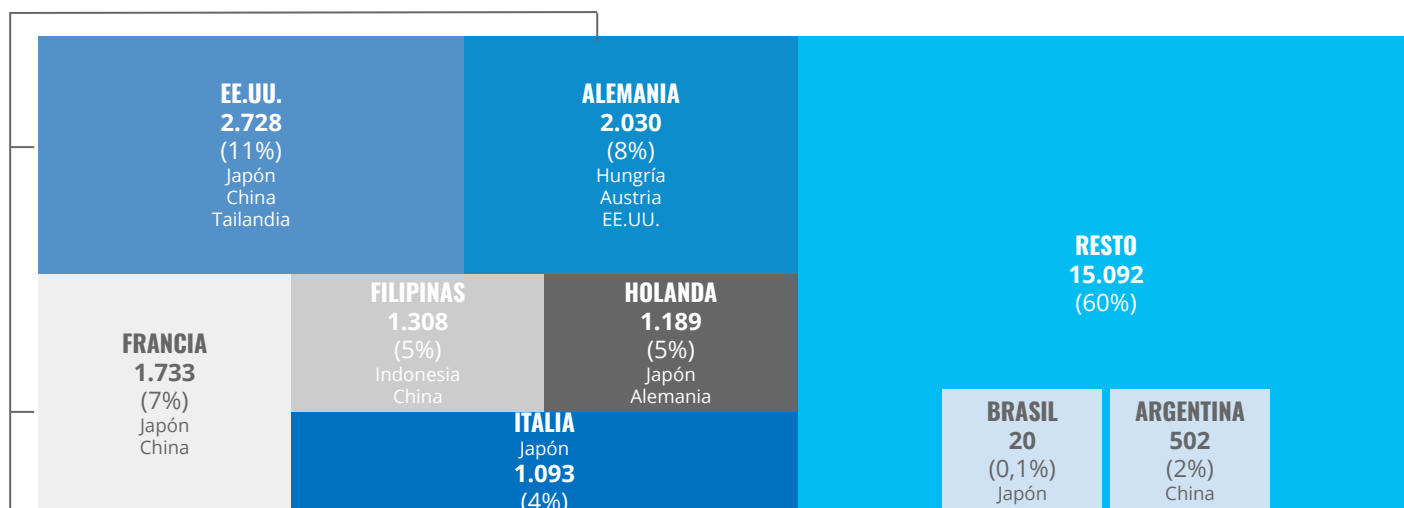


Principal exportador mundial de motocicletas terminadas y de kits para ensamble.

Importantes jugadores por la venta de motos de alta cilindrada con mayor valor unitario de marcas de primer nivel como Honda, Yamaha, y BMW, entre otras.

Principales países importadores

2018, millones de US\$, participación y principales orígenes



A pesar de tener mercados internos relativamente chicos, importan motocicletas de alta cilindrada con elevado valor unitario y kits para sus industrias de ensamble.

Nota: los valores de exportaciones e importaciones fueron elaborados a partir del conjunto de las posiciones del sistema armonizado (HS) de la partida 8711.

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de TradeMap (2019).

MOTOCICLETAS | EL SECTOR EN EL MUNDO

PRINCIPALES EMPRESAS

Las firmas del sector y marcas a nivel mundial son originarias de Japón y Europa, aunque recientemente también se han sumado firmas provenientes de India y China a la competencia mundial:

ORIGEN DEL CAPITAL	EMPRESA	AÑO DE FUNDACIÓN	PRESENCIA EN ARGENTINA	EMPLEO (2018) ¹	OTRAS LÍNEAS DE NEGOCIOS
Japón	Honda	1948	Planta Productiva	215.238	Automotriz, equipamiento eléctrico, aeronáutica
Alemania	BMW	1916	Comercializa	134.682	Automotriz
Japón	Kawasaki	1878	Comercializa	35.805	Espacial, Defensa, Automotriz, Naval
Japón	Yamaha	1955	Planta Productiva	20.228	Electrónica, Instrumentos musicales
China	Jialing Group	1987	Sin Presencia	10.000	No
India	Bajaj	1945	Planta Productiva	9.503	No
India	Hero MotoCorp	1982	Planta Productiva	8.551	No
Italia	Gilera (Piaggio Group)	1909 (comprada por Piaggio en 1969)	Planta Productiva	6.515	No
EE.UU.	Harley Davidson	1903	Comercializa	5.300	No
China	Luoyang Northern	1969	Sin Presencia	1.000/5.000	No

Notas: (1) Incluye el empleo total de las firmas en el mundo considerando todas sus líneas de negocios (si hubiera más de una).

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de TradeMap y reportes anuales de las compañías (2019).

DINÁMICA DE LAS EMPRESAS

Respecto de sus modelos de negocios, una misma empresa puede adoptar estrategias diferentes según las características del mercado en el que opere. Así, por ejemplo, si el tamaño del mercado es reducido, la firma optar por limitarse a la comercialización de motos importadas. Por el contrario, si la escala es suficiente o se cuenta con incentivos específicos para su localización, la empresa puede optar por colocar una planta de producción propia o en asociación con firmas ya consolidadas que estén familiarizadas con las características de la demanda local.

PRINCIPALES TENDENCIAS

En los últimos años, la industria de motocicletas a nivel global atraviesa dos transformaciones relevantes: por un lado, nuevas firmas ingresaron a la competencia en el mercado mundial y, por el otro, se desarrollaron nuevos tipos de motorizaciones:

NUEVOS COMPETIDORES EN EL MERCADO MUNDIAL

A pesar de tratarse de un mercado tecnológicamente maduro, el de motocicletas tiene una complejidad técnica relativamente baja en comparación con otras motorizaciones, por ejemplo, automóviles. Esto posibilita el ingreso de nuevos jugadores al mercado, con el único requisito de contar con la escala de producción necesaria.

Esto permitió el ingreso tardío al mercado mundial tanto de motos chinas como indias, no sólo a partir de la producción de kits para ensamble para marcas ya consolidadas, sino también con sus propias marcas, como en los casos de Hero y Bajaj.

MOTOCICLETAS ELÉCTRICAS

Las nuevas motorizaciones eléctricas son una tendencia incipiente del mercado mundial de motocicletas. Distintos motivos han dado lugar al desarrollo de esta línea de negocios, entre los que se destacan:

- Mayores regulaciones por parte de los estados nacionales en materia de emisiones de gases de efecto invernadero (transporte sustentable) y, en menor medida, de contaminación sonora.
- Mayor conciencia de los consumidores respecto al impacto ambiental de sus actividades, en este caso, de su transporte.
- Perfeccionamiento de la tecnología de baterías¹, que permite a las motos tener una autonomía suficiente para operar en distancias cortas (50 a 100 km promedio aproximadamente), con tiempos de recarga medios de entre 6 y 8hs.

En otras palabras, el perfeccionamiento de la tecnología de baterías aumentó la autonomía de los equipos y llevó los tiempos de recarga a parámetros lógicos. Esto, de conjunto con consumidores y estados más preocupados por el medioambiente ha llevado a promover el uso de las motos eléctricas como medios de transporte interurbano. Sin embargo, la autonomía actual en comparación a las motorizaciones tradicionales y su costo inicial relativamente alto aún limitan el uso de estas motorizaciones como como medios de trabajo y ocio.

En términos de demanda, la región de Asia-Pacífico concentra la mayor cantidad de ventas a nivel global, liderada por China, seguida por Europa y EE. UU., mientras que Latinoamérica recién comienza a incursionar en este tipo de motorizaciones.

En términos de oferta, en el segmento de motos eléctricas conviven tanto terminales establecidas (Honda, Yamaha, BMW, Hero, Bajaj, etc.) como también otras especializadas en estas motorizaciones de origen reciente como la japonesa Terra Motors, la china Jiangsu Xinri y la taiwanesa Gogoro, entre otras.

En Argentina, el segmento eléctrico tiene una baja participación en el total de patentamientos (menor al 2% del total), donde conviven vehículos importados terminados con algunos de producción nacional. Distintas empresas en el país poseen o trabajan en el desarrollo de proyectos para producir o comercializar este tipo de motorizaciones: Gilera, Grupo Simpa, Okinoi y Motomel.

Notas: (1) Los modelos de baterías utilizados son de ion de litio, VRLA y de níquel-metal hidruro.

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de CAFAM, TradeMap y Grand View Research (2019).

LA INDUSTRIA DE MOTOCICLETAS EN ARGENTINA

PRINCIPALES CIFRAS DEL SECTOR DE MOTOS EN ARGENTINA

	VARIABLES	PROMEDIO 2015-2018
PATENTAMIENTOS	Unidades	553.000
EXPORTACIONES	Unidades	900
	Millones de US\$	3
	% exportaciones respecto a la producción ¹	3%
IMPORTACIONES	Unidades	555.000
	Millones de US\$	435
	% del total de importaciones industriales (US\$)	1%
EMPRESAS	Cantidad ³	17
	% del total industrial	0,03%
TAMAÑO PROMEDIO DE LAS EMPRESAS	Empleo promedio de las empresas del sector	218
	Empleo promedio de las empresas industriales	20
EMPLEO PRIVADO REGISTRADO	Puestos de trabajo ⁴	3.500
	% del empleo en la industria manufacturera	0,03%
SALARIO	AR\$ corrientes ⁵	37.000
	% del salario respecto a la industria manufacturera ⁶	+30%

Notas: (1) Corresponde al promedio anual del cociente entre las exportaciones totales y el total de importaciones de kits para ensamble (IKD y CKD) que conforman la base de la estructura productiva local. (2) Kits para ensamble (IKD y CKD) y motos terminadas (CBU y SKD). (3) El total de empresas del sector corresponde a los asociados a la cámara sectorial (CAFAM). (4) El empleo corresponde al total de los puestos de trabajo privados registrados de los asociados a la cámara sectorial (CAFAM) e incluye el empleo total de las firmas para todas sus líneas de negocios. (5) Promedio del salario anual ponderado de las terminales de motocicletas. (6) Corresponde a la comparación del salario promedio de las terminales frente al salario promedio industrial.

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de ACARA, DGA, AFIP, OEDE y CAFAM (2019).

EMPRESAS Y LOCALIZACIÓN

Si bien algunas de las multinacionales más importantes de la industria de motocicletas están radicadas en Argentina, la mayoría de las empresas fabricantes de estos equipos en el país son de capitales nacionales. Con presencia en 6 provincias, la mayoría de las plantas productivas están ubicadas en Buenos Aires. A su vez, conviven tanto micro como grandes empresas.

Empresas de motocicletas

2018, marcas comercializadas, empleo y origen del capital

LOCALIZACIÓN	EMPRESA	MARCA	TAMAÑO DE LA FIRMA ¹	ORIGEN DEL CAPITAL
1	Honda	Honda	Grande	Japón
2	La Emilia	Motomel	Grande	Argentina
3	Zanella	Zanella	Grande	Argentina
4	Corven	Corven	Grande	Argentina
5	Yamaha	Yamaha	Grande	Japón
6	Pagoda	Guerrero	Mediana	Argentina
7	Gilera	Gilera	Mediana	Italia
8	Ghiggeri	Ghiggeri	Mediana	Argentina
9	Minarelli	Zanella	Mediana	Italia
10	Dragón	Brava	Mediana	Argentina
11	Mar Maquinarias	Suzuki	Mediana	Argentina
12	Grupo Simpa	KTM/CAN AM	Mediana	Argentina
13	Juki	Mondial/Kawasaki	Pequeña	Argentina
14	Beta	Beta	Pequeña	Italia
15	FAMSA	Jawa	Pequeña	Argentina
16	Em. Ind. Medit.	Keller	Pequeña	Argentina
17	Conosur	Maverick	Micro	Argentina



Notas: (1) El tamaño de las firmas considera el conjunto del empleo correspondiente a todas sus líneas de negocios (si hubiera más de una). Todas las empresas poseen una única planta de producción, con la excepción de Zanella, que tiene dos.

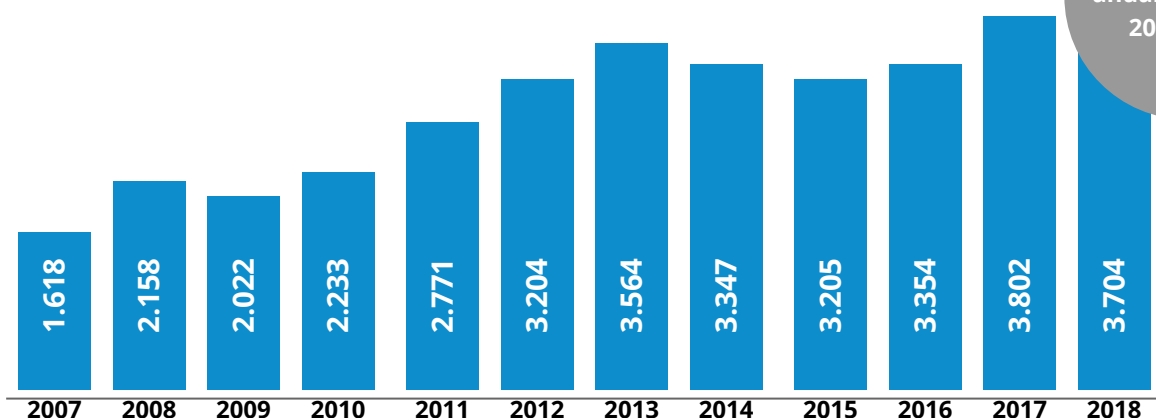
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de AFIP e información provista por las empresas (2019).

EMPLEO Y SALARIOS

En 2018 las 17 terminales de motocicletas emplearon aproximadamente 3.700 trabajadores de manera directa, con un salario promedio de \$53.300, un 35% por encima de la media industrial.

Empleo en fabricación de motocicletas¹

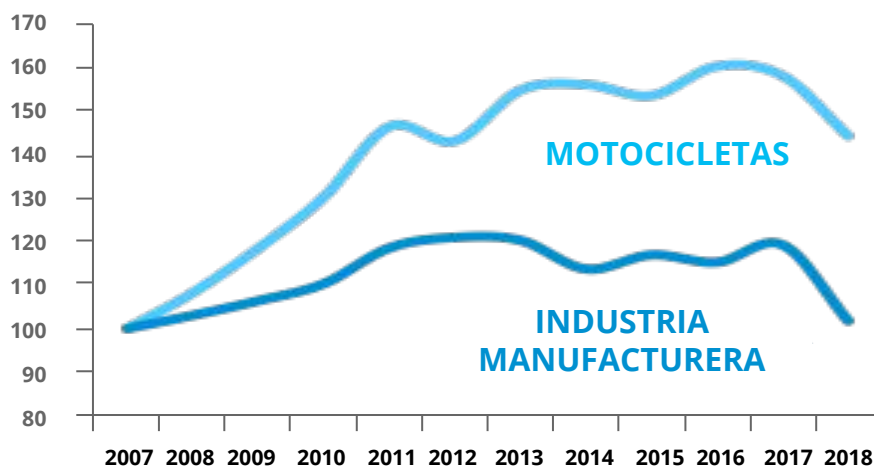
2007 a 2018; puestos de trabajo privado registrados



Tasa de crecimiento anual promedio 2007-2018
7,8%

Evolución del salario real sectorial e industrial²

2007 a 2018; índices de salario real



Salario nominal 2018: \$53.300 (+35% del promedio de la industria)

Notas: (1) el empleo corresponde al total de los puestos de trabajo privados registrados de las 17 terminales de motocicletas asociadas a la cámara sectorial (CAFAM). (2) El salario real del sector corresponde al promedio del salario anual ponderado de la 17 terminales.
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de SIPA y AFIP (2019).

MOTOCICLETAS | EL SECTOR EN ARGENTINA

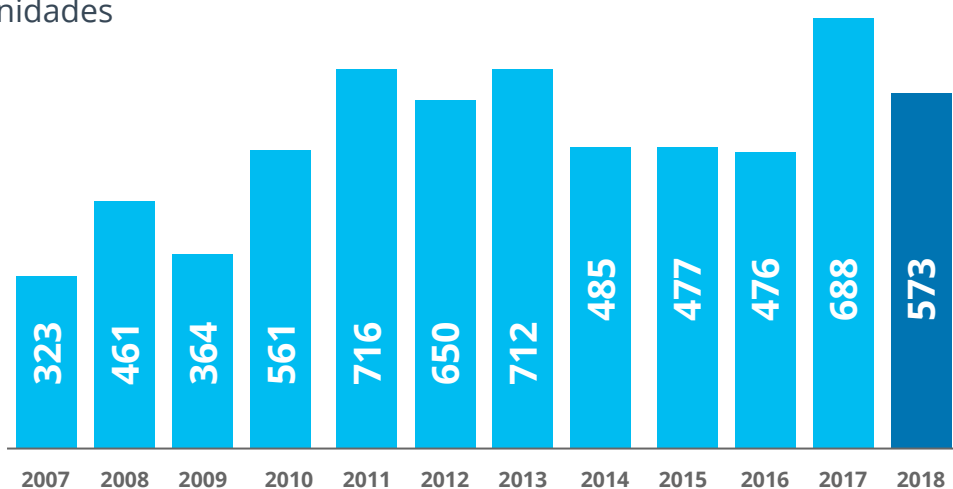
PATENTAMIENTOS

En Argentina se patentan aproximadamente 600 mil motocicletas al año, utilizadas principalmente como medios de transporte y trabajo. Además, cinco empresas concentran el 70% del total patentado.

Patentamientos de motocicletas

2007 a 2018; miles de unidades

Tasa de crecimiento anual promedio 2007-18
5,3%

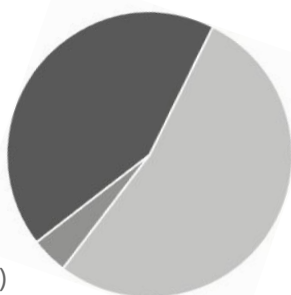


PATENTAMIENTOS POR CILINDRADA

BAJA
(Hasta 125cc)
53%

MEDIA
(125-250cc)
43%

ALTA
(Más de 250cc)
4%



★ Más del 90% de los patentamientos son de cilindradas bajas y medias, asociadas al uso de la moto como medio de transporte y trabajo.

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL

★ Las provincias del norte presentan la mayor cantidad de patentamientos per cápita cada mil habitantes: Chaco (45), Formosa (37), La Rioja (32), Santiago del Estero (27) y Tucumán (27), muy por encima de Buenos Aires (11).

★ Sin embargo, Buenos Aires (30%), Santa Fe (10%) y Córdoba (8%) concentran la mitad de los patentamientos del total del país.

DISTRIBUCIÓN POR EMPRESA

★ 5 empresas concentran el 70% de los patentamientos

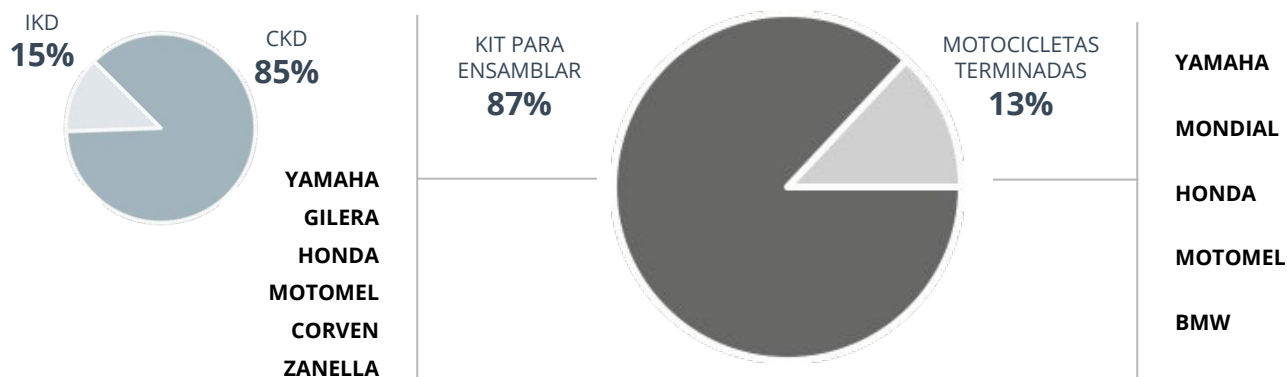


ESTRUCTURA DEL MERCADO

El 90% de las motos patentadas son de fabricación nacional, principalmente a partir de kits para ensamble (CKD). Además, en los últimos años, aumentó la fabricación nacional a partir de kits que involucran agregado local de piezas (IKD) a partir del cambio en la estructura arancelaria. Los IKD pasaron de representar el 10% de los kits para ensamble de motos en 2014 al 15% en 2018.

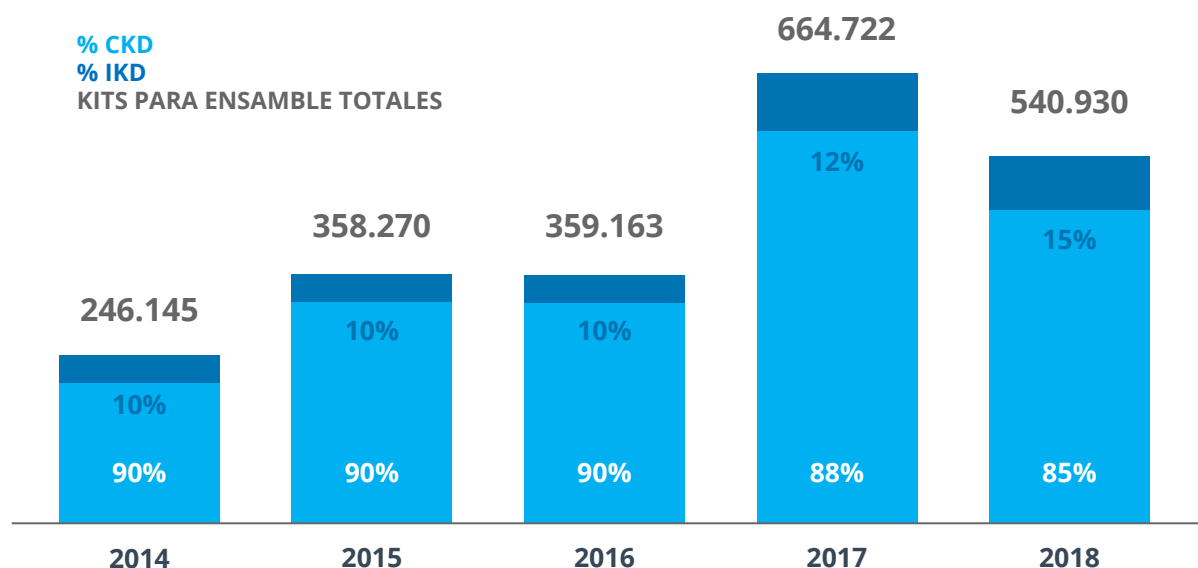
Importaciones de motocicletas, por tipo de kit y empresas que los adquieren

2018, % en unidades



Kits para ensamble, por tipo

2014 a 2018, total importado y participación por tipo



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de DGA (2019).

COMERCIO EXTERIOR

La industria nacional de motocicletas está orientada al mercado interno, con una baja inserción exportadora. La mayor parte de los kits provienen de China, seguido por Brasil e India.

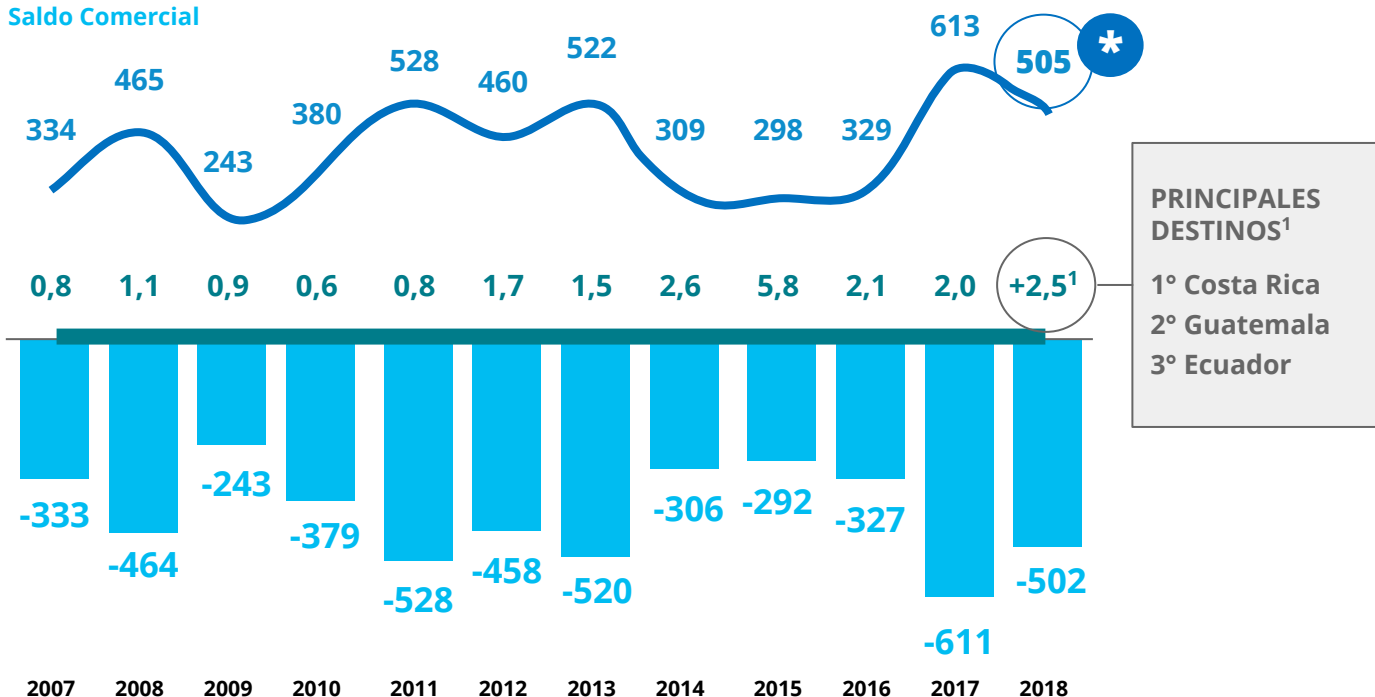
Balanza comercial de motocicletas

2007 a 2018; millones de dólares

Exportaciones (FOB)

Importaciones (CIF)

Saldo Comercial

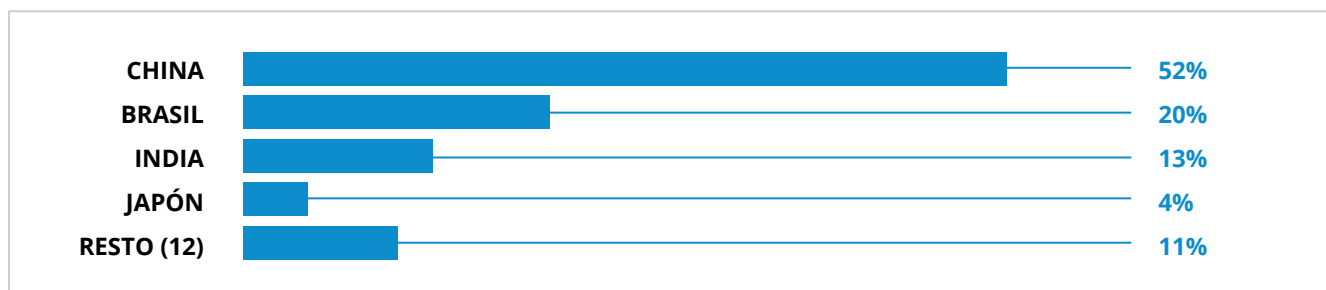


PRINCIPALES DESTINOS¹

- 1° Costa Rica
- 2° Guatemala
- 3° Ecuador

Importaciones de motocicletas, por origen

2018; % del valor importado



Notas: (1) Los destinos de exportación (ranking) y el total exportado en 2018 (mayor a US\$ 2,5 millones) se muestran de manera aproximada en línea con la instrumentación de medidas de confidencialidad del comercio exterior.

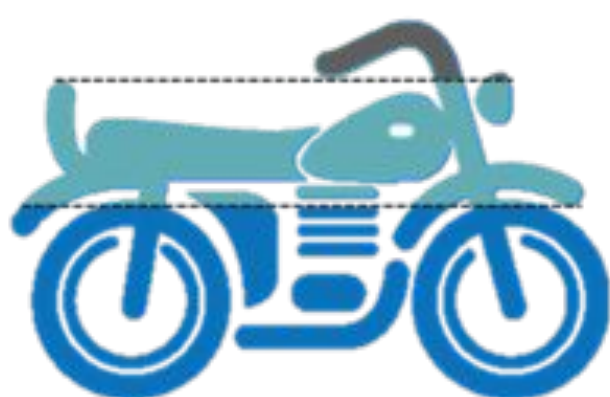
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de DGA (2019).

PRODUCCIÓN Y COSTOS

El 40% del precio de una moto fabricada en Argentina corresponde al costo del kit importado. Además, dada la baja escala productiva de la industria local en términos mundiales, la existencia de una estructura arancelaria diferencial que promueva el agregado de valor nacional es clave para el desarrollo del sector.

Composición del precio de venta al público (PVP) de una motocicleta fabricada en Argentina

2018; % por concepto sobre el PVP



15%

GASTOS, MARGEN E IMPUESTOS DE
COMERCIALIZACIÓN

25%

IMPUESTOS (A LA PRODUCCIÓN-IVA, DÉBITOS
Y CRÉDITOS, INGRESOS BRUTOS, SEGURIDAD E
HIGIENE- Y DE NACIONALIZACIÓN DEL KIT)

60%

COSTO DE
FABRICACIÓN



ESTRUCTURA ARANCELARIA

Teniendo en cuenta la escala comparativamente baja del sector en términos mundiales y el peso de los insumos importados en la estructura de costos, la existencia de un cuadro arancelario diferencial para los kits según el agregado local de valor es importante para fomentar la actividad del sector.

Este diferencial resulta progresivamente más necesario conforme se avanza en la incorporación de un número mayor de piezas y procesos locales.

Desde enero del 2019, el cuadro arancelario por tipo de kit se estructura de la siguiente manera:

IKD	—•	10%
CKD	—•	20%
CBU/SKD	—•	35%

Nota: el PVP de una moto ensamblada en Argentina fue calculado como el promedio ponderado (según share de patentamiento) de los 4 modelos más patentados que se ensamblan localmente, lo que incluye cilindradas de 110cc a 150cc. Se excluyeron del cálculo los modelos correspondientes a la firma Honda por contar con niveles de integración que superan a la media del sector. Los impuestos de nacionalización incluyen el derecho de importación, la tasa estadística, el anticipo de IVA, el anticipo del Impuesto a las Ganancias, IVA en Aduana y certificado de importación.

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de concesionarias oficiales, DGA, TradeMap y CAFAM (2018).

PRECIOS Y DETERMINANTES DE LA DEMANDA

Dado el cuadro arancelario vigente, una moto fabricada en Argentina es más barata que una importada completamente terminada, y los precios locales para los equipos de cilindradas bajas y medias son más bajos que en Brasil o en Colombia. Por otro lado, en términos de la demanda, cabe señalar que el financiamiento resulta una herramienta clave para impulsar las ventas.

Comparación del PVP de una motocicleta producida localmente respecto a una importada¹

2018

NACIONAL vs. IMPORTADA

Una motocicleta importada totalmente completa y armada es un 15% más cara que una ensamblada localmente, dado el cuadro arancelario vigente.

PVP +15%



IMPORTADA
(KIT CBU)

Diferencial promedio de PVP de motocicletas en la región²

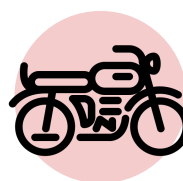
2018; comparación Argentina vs. Brasil y Colombia, promedio por cilindrada

-15% MÁS BARATAS



CILINDRADA BAJA-MEDIA
(110-125CC)

+10% MÁS CARAS



CILINDRADA MEDIA-ALTA
(250CC Y SUPERIOR)

FINANCIAMIENTO

IMPORTANCIA: de acuerdo con fabricantes y concesionarios, la disponibilidad de financiamiento es una herramienta determinante para impulsar las ventas del sector.

AHORA 12: según la Cámara de Concesionarios de Motos (CADECOM), más del 50% de las ventas de estos equipos en el país se realizan por medio del programa Ahora 12/18. Asimismo, este porcentaje se eleva incluso al 65% en el interior del país.

Nota: (1) El PVP de una moto ensamblada en Argentina fue calculado como el promedio ponderado (según share de patentamiento) de los 4 modelos más patentados que se ensamblan localmente, lo que incluye cilindradas de 110cc a 150cc. Se excluyeron del cálculo los modelos correspondientes a la firma Honda por contar con niveles de integración que superan a la media del sector. El PVP de una moto totalmente importada (CBU) es un valor teórico que fue calculado a partir del diferencial del precio medio de importación en 2018 de cilindrada 110-150cc. entre las modalidades CBU y CKD.

(2) La comparación internacional con Brasil y Colombia se realizó en base al PVP en concesionarias a partir de modelos similares de las firmas Honda y Yamaha.

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre la base de DGA y concesionarios oficiales (2018).

REGULACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Argentina implementa políticas activas para estimular el desarrollo del sector de motocicletas, orientadas tanto a la oferta como a la demanda: de un lado, la modificación de la estructura arancelaria promueve el agregado local de valor y, del otro, la creación de instrumentos de financiamiento incentiva las ventas locales. Además, por tratarse de vehículos que circulan en la vía pública, las motocicletas están sujetas a regulaciones particulares.

Acuerdo Sectorial por la Producción y el Empleo

Mayo de 2017; principales puntos

El Acuerdo Sectorial es un plan de acción firmado por el Estado, las empresas y los sindicatos

PRINCIPALES OBJETIVOS PARA EL 2021

PATENTAMIENTOS

Alcanzar los 800 mil unidades anuales

INTEGRACIÓN

Subir los % de integración de manera sustentable

EXPORTACIONES

Alcanzar los US\$ 10 millones anuales

ESTRATEGIA DE POLÍTICA ECONÓMICA

CUADRO ARANCELARIO

Modificación de aranceles en favor del agregado local de valor. Anteriormente, el cuadro arancelario estaba estructurado por cilindrada, independientemente del agregado de valor posterior de cada kit.

INTEGRACIÓN

Esquema que premia la integración nacional con beneficios arancelarios adicionales

OTROS

- Revisión del marco regulatorio: LCM, actualización del registro nacional de fabricantes de motos, encuadramiento de las nuevas tecnologías de motorización (motos eléctricas).
- Patentamientos: simplificar procesos y analizar costos.

Políticas relevantes y transversales a distintos sectores

Principales puntos

AHORA 12 Y AHORA 18

- Programa de ventas financiadas en cuotas fijas con tasa preferencial
- Las motocicletas están incluidas desde el lanzamiento de ambos programas (2014 y 2016, respectivamente).

Instrumentos de regulación y establecimientos de estándares del sector

Principales puntos

LICENCIA DE CONFIGURACIÓN DE MODELO (LCM)

Garantiza el cumplimiento de normas de seguridad para que los vehículos nuevos puedan circular en la vía pública.

CERTIFICADO DE FABRICACIÓN DE MOTOVEHÍCULOS NACIONALES

Información que deben suministrar los fabricantes a la Dirección Nacional de los Registros Nacionales de la Propiedad del Automotor.

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

OPORTUNIDADES

- **Mercado relevante:** top 4 de los mercados con mayor cantidad de patentamientos del continente.
- **Menores precios a nivel regional:** dado el cuadro arancelario actual, los precios locales de motos de cilindradas bajas y medias son menores que los de Brasil y Colombia.
- **Políticas de desarrollo:** medidas sectoriales para incentivar las ventas y el agregado de valor local.
- **Escala:** consolidarse como el segundo mercado más grande del continente.
- **Agregado de valor local:** incrementar los niveles de integración garantizando precios competitivos para los consumidores.
- **Exportaciones:** promover la inserción en nuevos mercados de la región y fortalecer los existentes.

DESAFÍOS

- **Importaciones:** dependencia estructural de componentes/kits importados.
- **Dependencia del mercado interno:** ventas destinadas casi en su totalidad al mercado local, con un bajo nivel actual de inserción externa.
- **Agregado de valor local:** bajos niveles actuales de integración local.
- **Dependencia de diferenciales arancelarios:** cambio en la orientación de la política arancelaria que comprometa la competitividad del sector.
- **Modelos de negocios de firmas internacionales:** cambios en las estrategias de empresas multinacionales que resten prioridad a su actividad productiva en el mercado argentino.
- **Desarticulación del esquema de integración de Brasil:** parte de la competitividad regional de Argentina depende del elevado nivel de integración del sector en Brasil. Una eventual desarticulación de ese esquema podría comprometer la rentabilidad local.



Ministerio de Producción y Trabajo
Presidencia de la Nación