



Junio 2021

Reporte ad-hoc **Loyalty**

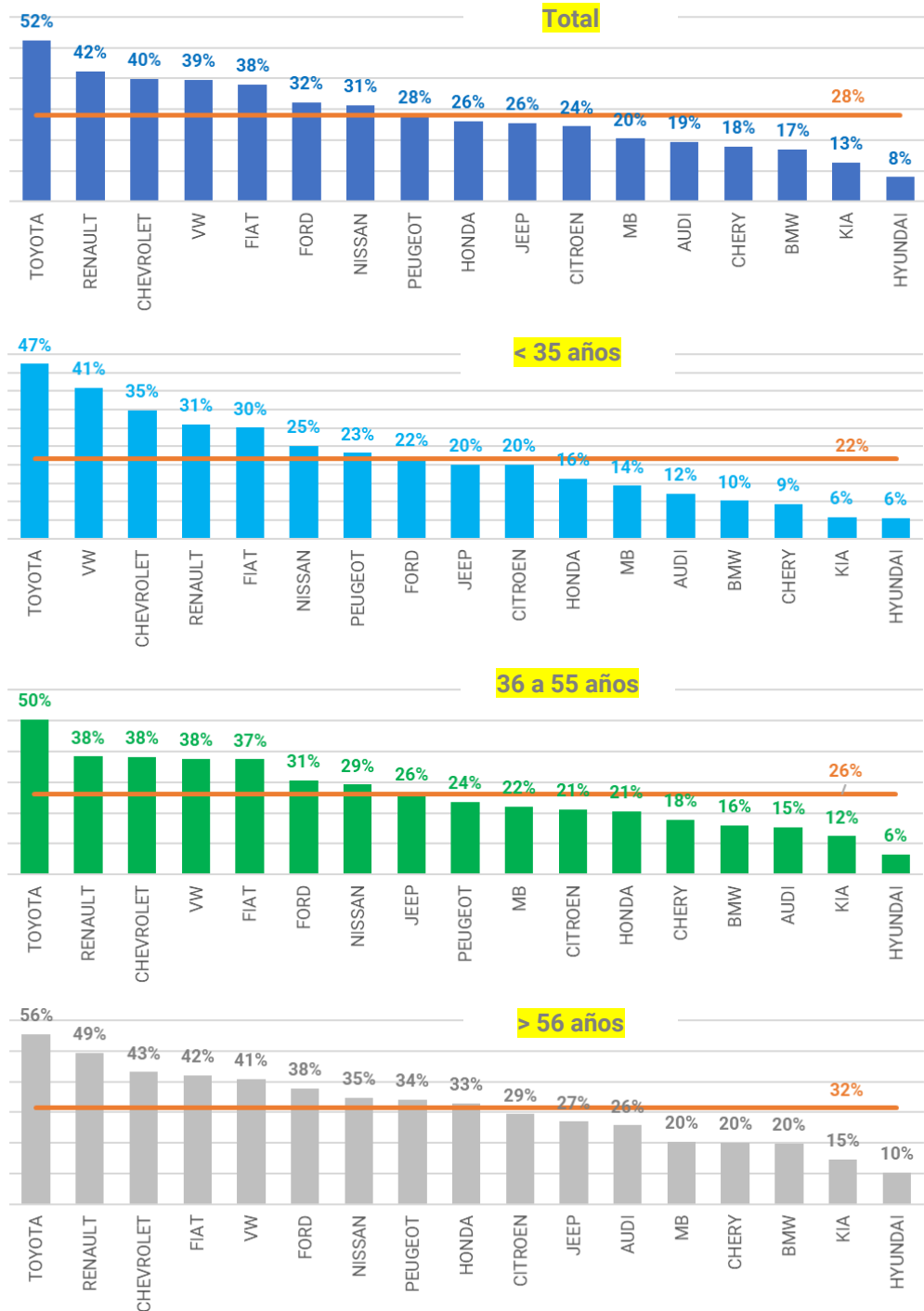
Reporte de lealtad en el mercado automotor argentino. 2020

Lealtad a las marcas

Hoy, 47 marcas comercializan vehículos livianos en Argentina y algunas de ellas con mucha tradición en el país. En este reporte de lealtad, vamos a cuantificar la lealtad de los consumidores a las principales de acuerdo a su comportamiento.

Como puede verse en el gráfico 1, la lealtad a las marcas más tradicionales crece en los grupos etarios más grandes.

Gráfico 1. Lealtad a las marcas sobre patentamientos 2020. Por rango etario.
 Personas que compran una marca y vienen de la misma



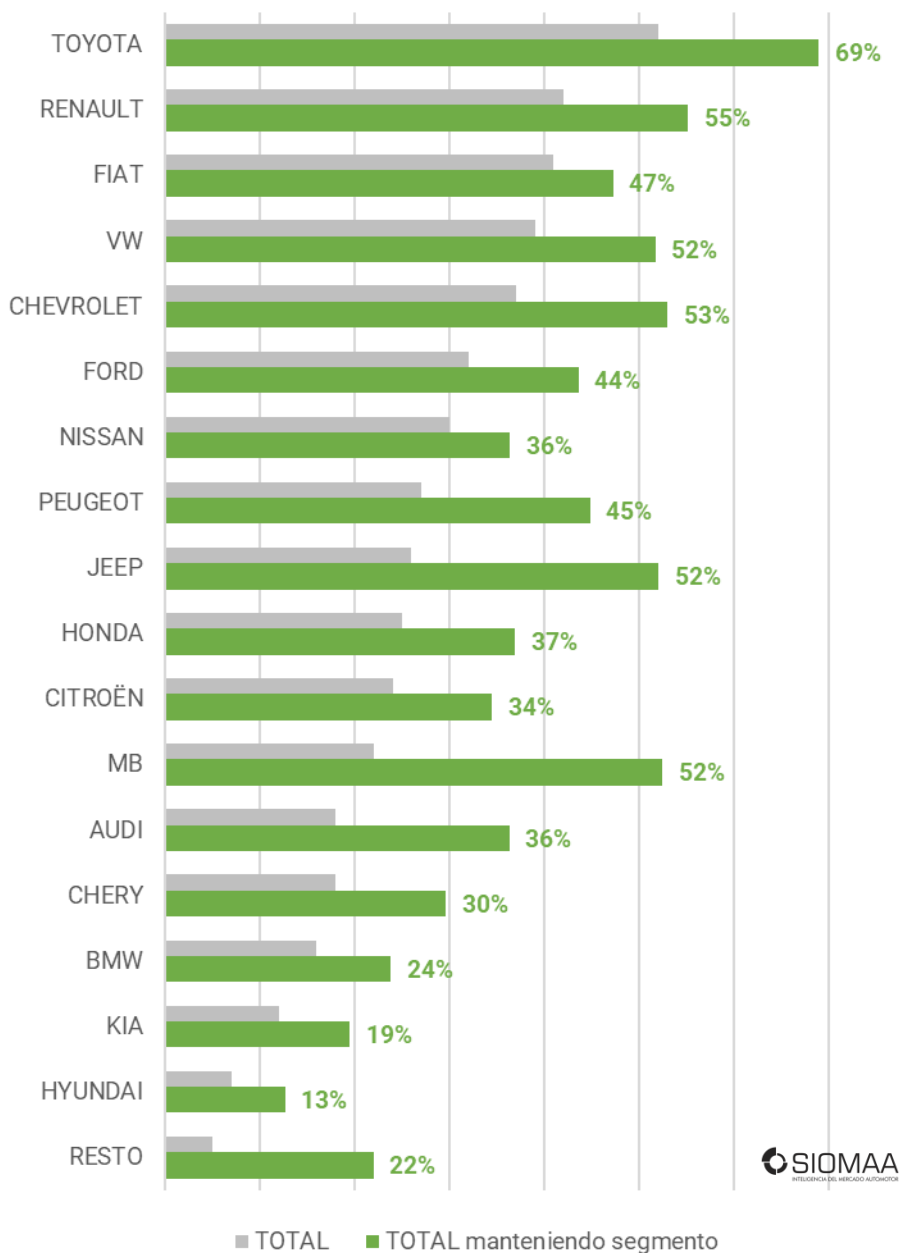
Lealtad a las marcas

Cuando filtramos la lealtad a las marcas solo para las operaciones donde el comprador mantiene el segmento, se observa que en general todas las marcas mejoran su tasa de retención, sin embargo, en algunas de ellas, la diferencia es notoria.

Los compradores están más abiertos a otras marcas cuando cambian de segmento.

Gráfico 2. Lealtad a las marcas (manteniendo segmento). 2020.

Personas que compran una marca y vienen de la misma.



Lealtad al tipo de vehículo (x body group)

Grafico 3. Lealtad de los compradores por body group

2020. Personas que compran un vehículo 0km y mantienen el body group del vehículo que venden o cambian de body group.

		compró										
		Pick-up	SUV/CUV	Hatchback	Sedan	City Van	Transporter	Coupe	Micro Van	MPV	Estate	Cabrio/Roadster
tenía	Pick-up	65%	12%	10%	7%	3%	2%	0%	0%	0%	0%	0%
	SUV/CUV	20%	53%	15%	8%	2%	1%	0%	0%	1%	0%	0%
	Hatchback	11%	25%	46%	15%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Sedan	16%	22%	21%	37%	2%	1%	0%	0%	1%	0%	0%
	City Van	21%	14%	15%	11%	33%	5%	0%	0%	1%	0%	0%
	Transporter	27%	13%	12%	8%	13%	26%	0%	0%	1%		
	Coupe	24%	33%	20%	9%	2%	2%	9%		0%	0%	1%
	Micro Van	50%	18%	9%	5%	5%	9%		5%			
	MPV	11%	39%	23%	17%	3%	1%	0%	0%	6%	0%	0%
	Estate	18%	26%	23%	25%	4%	1%			2%	0%	
	Cabrio/Roadster	26%	37%	17%	12%	2%	2%	4%		1%		

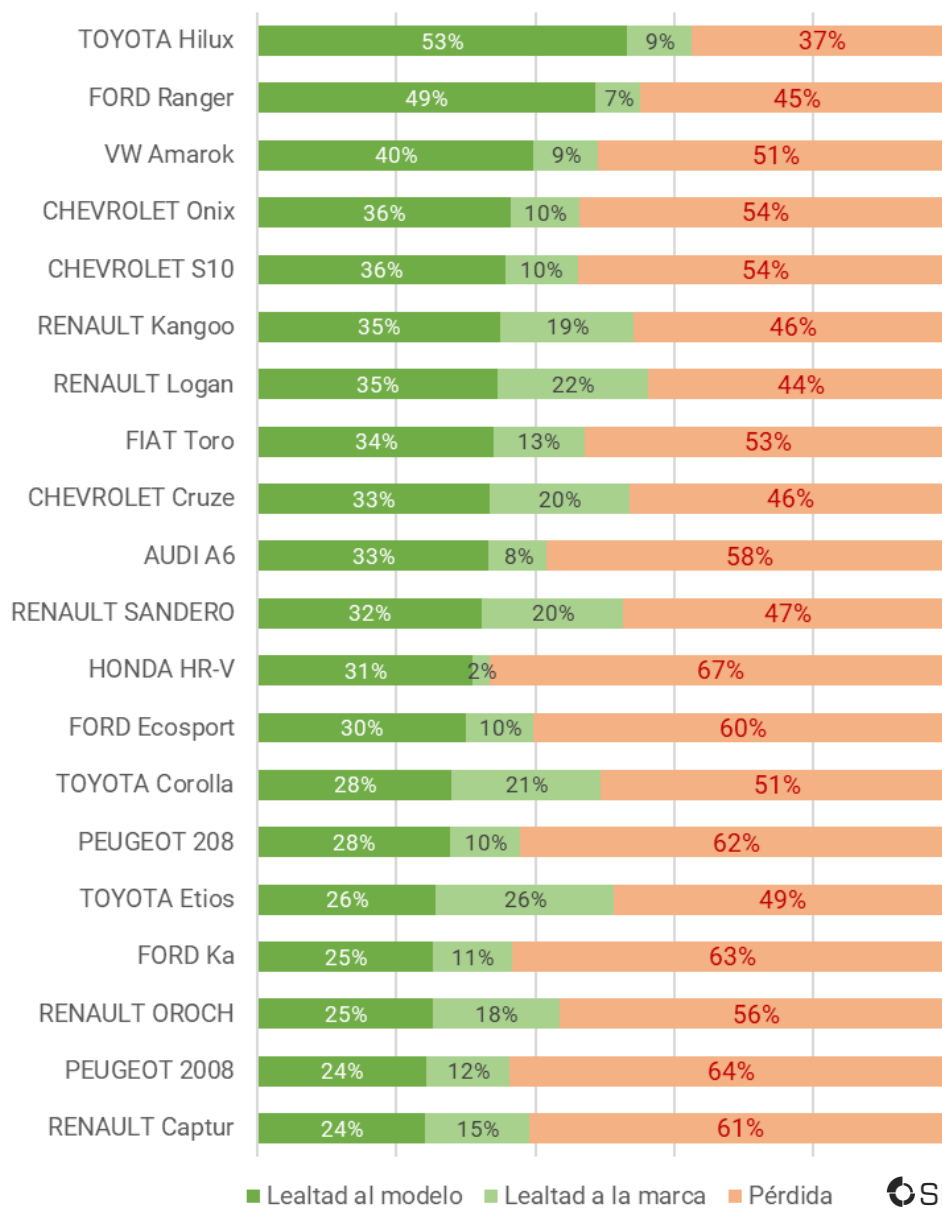


Los compradores de pickups parecen ser los más “fieles” al segmento (65%), seguidos por los compradores de SUV, el segmento que más creció en los últimos años.

De hecho, se observa que los SUV están desplazando del mercado a los MPV (casi 40% de los propietarios de este tipo de vehículos pasaron a un SUV) y están conquistando también a parte de los propietarios de automóviles, ya que un cuarto de las personas que tenían un automóvil hatchback o sedán (25 y 22% respectivamente) optaron por un SUV durante el año pasado.

En los segmentos de automóviles, se observa que las preferencias de los consumidores argentinos están más sesgadas hacia los hatchbacks que a los sedanes. Los primeros tienen una tasa de fidelidad del 46% vs el 37% de los sedanes, pero además, el año pasado el 21% de los propietarios del sedanes pasaron a vehículos de 5 puertas mientras que en sentido inverso, solo el 15% de los propietarios de automóviles hatchback compraron un sedán.

Lealtad por modelo

Grafico 4. Lealtad de los compradores por modelo. Retención de modelo, marca y pérdida. TOP 20 2020. En % del total de operaciones relevantes**Cómo interpretar el gráfico**

Los modelos representan el vehículo que vende el comprador de un 0km. La **lealtad al modelo** (verde oscuro) representa la cantidad de compradores que vuelven a comprar el mismo modelo que venden. La **lealtad a la marca** (verde claro) representa la cantidad de compradores que no vuelven a comprar el mismo modelo pero sí compran otro de la misma marca y la **pérdida** (rojo) representa la cantidad de compradores que adquieren un vehículo de otra marca de la que vienen.

(*) Operaciones relevantes se refiere a que las métricas de fidelidad se obtienen a partir de conocer qué vehículo tenía el comprador de un vehículo 0km. Los primeros compradores, por ejemplo, son excluidos del análisis, por obvias razones.



SIOMAA

INTELIGENCIA DEL MERCADO AUTOMOTOR

Reportes ad-hoc
Reporte de lealtad en el mercado automotor argentino. 2020
Año 2021. N° 03
Junio 2021
Siomaa SA



Esta obra está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Tigre. BA. Argentina

PUBLICACIONES SIOMAA

Las publicaciones Siomaa pueden ser consultadas en
<https://www.siomaa.com/Reports>.
También pueden solicitarse al teléfono (+54) 11 5272 2330
o al email info@siomaa.com