

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 / 2015

Estudio preparado para



Asociación de Representantes Automotrices del Perú

Marzo 2014

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 y 2015

Resumen Ejecutivo

Estudio preparado para



Asociación de Representantes Automotrices del Perú

Marzo 2014

Mercado vehicular: ventas de vehículos crecerán 3,3% y 7% en el 2014 y 2015, respectivamente.

- **En el periodo 2007-2012, las ventas de vehículos crecieron a un ritmo de 30% promedio anual.** Esto se explicó principalmente por cuatro factores: (i) el fuerte crecimiento de la inversión privada que impulsó la generación de empleo formal; (ii) el menor precio de vehículos nuevos por un menor tipo de cambio; (iii) el mayor acceso a crédito vehicular; (iv) y factores comerciales como la fuerte entrada de marcas de menor precio.
- **En el 2013 el crecimiento de las ventas se desaceleró hasta alcanzar una tasa de 5,5%,** debido a la moderación en el crecimiento de la inversión privada y la fuerte depreciación del nuevo sol.
- **Las ventas totales de vehículos crecerán en promedio 3,3% y 7% en el 2014 y 2015, respectivamente.** Esto se deberá a que la inversión privada continuará creciendo a tasas bajas, lo que repercute sobre el crecimiento del empleo formal. Además, el nuevo sol continuará depreciándose aunque de forma más moderada, lo que encarece el precio de los vehículos expresados en nuevos soles.
- **Las ventas de vehículos ligeros y de ómnibus tendrán un mejor desempeño entre todos los rubros del mercado.** Las ventas de vehículos ligeros crecerán 4,6% y 8% promedio anual en el 2014 y 2015, respectivamente. Esto se explica porque la tenencia de vehículos ligeros en los hogares de NSE ABC todavía es baja con un amplio espacio para seguir creciendo. Además, continuarán los esfuerzos comerciales de representantes de marca e instituciones financieras para lanzar nuevos productos (modelos, servicios, formas de financiamiento). **Las ventas de ómnibus** crecerán 6,3% y 15% promedio anual, respectivamente, debido a la compra de ómnibus para transporte público por la reforma implementada en Lima Metropolitana
- **Las ventas de vehículos comerciales y pesados, que tienen una mayor vinculación con el desempeño de la inversión privada, registrarán menores tasas de crecimiento.** Las ventas de vehículos comerciales crecerán entre 0,6% y 4,7% promedio anual en el 2014 y 2015 respectivamente. Por su parte, las ventas de vehículos pesados caerán 1,2 % en el 2014 y se recuperarán en el 2015, aumentando 2,9%.

Mercado vehicular: crecimiento según escenarios

Crecimiento del mercado según categorías (Var. % anual)

	LIGEROS	COMERCIALES	ÓMNIBUS	PESADOS 1/	TOTAL
2007-2012	35,2	21,5	13,4	24,5	30,2
2013	8,7	-2,0	10,1	0,6	5,5
2014	4,6	0,6	6,3	-1,2	3,3
2015	8,0	4,7	15,0	2,9	7,0

1/ Camiones y remolcadores.

Fuente: Araper, APOYO Consultoría

Tamaño de mercado según escenarios

Crecimiento del mercado según categorías (Miles de unidades)

	LIGEROS	COMERCIALES	ÓMNIBUS	PESADOS 1/	TOTAL
2007	28,4	14,7	1,8	6,1	51,0
2013	139,5	38,1	2,8	20,7	201,3
2014	145,9	38,3	3,0	20,7	207,9
2015	159,9	40,6	3,6	21,4	225,5

1/ Camiones y remolcadores.

Fuente: Araper, APOYO Consultoría

Mercado vehicular: principales determinantes del crecimiento

Determinantes del crecimiento vehicular	2007-2012	2013	2014-2015
Tipo de cambio	Apreciación y baja volatilidad	Fuerte depreciación y alta volatilidad	Depreciación y moderada volatilidad
Inversión privada	Crecimiento fuerte	Crecimiento bajo	Crecimiento bajo
Empleo	Crecimiento fuerte	Crecimiento moderado	Crecimiento moderado
Acceso a crédito	Menores tasas de interés e introducción de <i>leasing</i> americano	Mayor cautela en el otorgamiento de créditos, alza de la tasa de interés en dólares	Se reactiva el crédito vehicular. Alza de la tasa de interés en dólares
Oferta	Fuerte entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas
Entrada de vehículos chinos	Fuerte	Baja	Moderada
Clase media	Impulso del crecimiento de la clase media y mejores condiciones laborales de los jóvenes		
Restricción a la importación de vehículos usados	Fuerte restricción en el 2011	Continúa la restricción a pesar de proyectos de ley en su contra	

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 y 2015

Vehículos Ligeros

Estudio preparado para



Marzo 2014

Vehículos ligeros

- **Las ventas de vehículos ligeros crecerán en promedio 4,6% y 8% en el 2014 y 2015 respectivamente.** Este menor ritmo de crecimiento se deberá a que la inversión privada continuará creciendo a tasas bajas. Esto repercutirá sobre el crecimiento del empleo formal. El sol continuará depreciándose aunque de manera moderada.
- **Al 2015 seguirá aumentando el acceso al crédito vehicular ante la mayor presencia de productos como el *leasing* financiero.** Sin embargo, continuarán las presiones al alza en la tasa de interés de este tipo de crédito en dólares.
- Otros factores que impulsarán el crecimiento de los próximos dos años son la baja tenencia de vehículos en los hogares de NSE ABC y los esfuerzos comerciales de las empresas por expandir su red de concesionarios y lanzar nuevos modelos.

PROYECCIÓN DE VENTAS DE VEHÍCULOS LIGEROS NUEVOS (Var. % anual)

2007-2012	35,2
2013	8,7
2014	4,6
2015	8,0

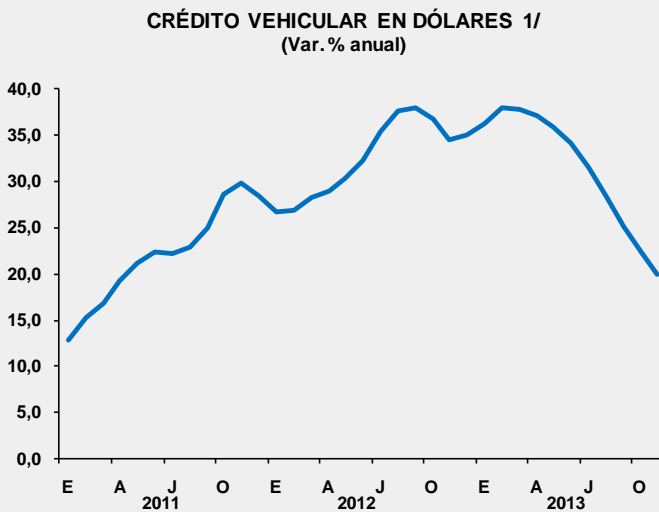
Fuente: Araper, APOYO Consultoría

Vehículos ligeros: principales determinantes del crecimiento

Determinantes	2007-2012	2013	2014-2015
Tipo de cambio	Apreciación y baja volatilidad	Fuerte depreciación y alta volatilidad	Depreciación y moderada volatilidad
Inversión privada	Crecimiento fuerte	Crecimiento bajo	Crecimiento bajo
Empleo	Crecimiento fuerte	Crecimiento moderado	Crecimiento moderado
Acceso a crédito	Menores tasas de interés e introducción de <i>leasing</i> americano	Mayor cautela en el otorgamiento de créditos, presiones al alza de la tasa de interés en dólares	Se reactiva el crédito vehicular. Alza de la tasa de interés en dólares
Oferta	Fuerte entrada nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas
Entrada de vehículos chinos	Fuerte	Baja	Moderada
Clase media	Impulso del crecimiento de la clase media y mejores condiciones laborales de los jóvenes capacitados		
Restricción a la importación de vehículos usados	Fuerte restricción en el 2011	Continúa la restricción a pesar de proyectos de ley en su contra	

Continuará el crecimiento del crédito vehicular a tasas altas

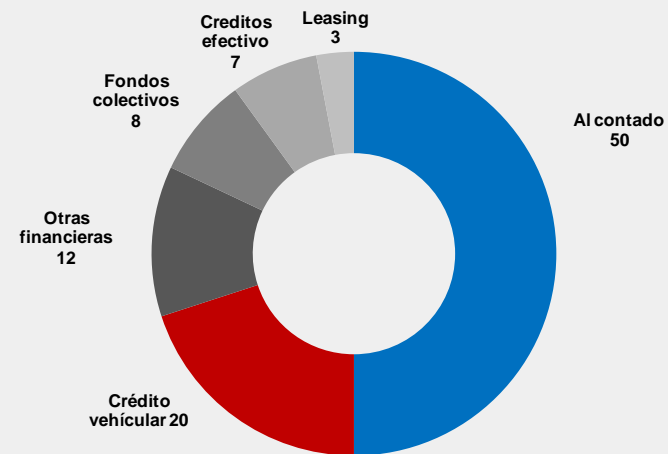
- En el periodo 2007-2012, el *stock* de crédito vehicular creció a un ritmo de 16% promedio anual impulsado por la mayor oferta y menor costo de productos financieros de crédito vehicular como el *leasing* americano.
- En el 2013 el crecimiento del crédito vehicular se desaceleró (creció 13% respecto del 2012) debido a la menor demanda de autos ligeros nuevos y la mayor cautela en el otorgamiento de créditos por parte de los bancos (ver gráfico izquierdo). Además, la tasa de interés de los créditos en dólares se incrementó ligeramente de 10,5% en promedio en el 2012 a 11,3% en promedio en el 2013.
- En los siguientes años es probable que la SBS y el BCR implementen medidas para reducir la dolarización del crédito vehicular, que durante el 2013 se mantuvo aún elevada (76% de los créditos vehiculares están en dólares).
- Sin embargo, el crédito vehicular continuará creciendo a tasas altas (alrededor de 16%) debido a los esfuerzos comerciales de las instituciones financieras -que crecen junto a la red de concesionarios- y las menores cuotas de crédito que ofrece el *leasing* financiero (*leasing* americano). Además, según el BBVA en Perú solo 20% de las compras de vehículos se realizan a través de crédito vehicular, por debajo del nivel de Chile, Brasil y Colombia (por encima de 60%).



1/ Promedio móvil de tres meses.

Fuente: SBS, APOYO Consultoría

MODALIDAD DE PAGO DE VEHÍCULOS, 2013 1/
(% del total)



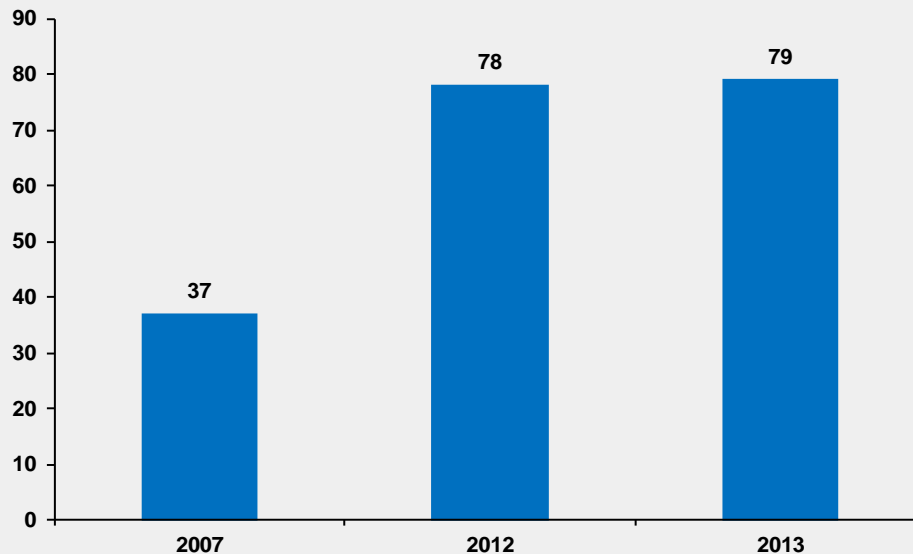
1/ Estimados.

Fuente: BCP

Menor impacto de algunos factores de oferta.

- En el periodo 2014-2015 no se tendrá el impacto sobre el crecimiento de las ventas ocasionado por la restricción a la importación de vehículos usados de años previos (*ver gráfico derecho*).
- Al 2015 continuarán los esfuerzos comerciales de las principales empresas del sector a través de: (i) mayor variedad de productos (modelos y productos/servicios adicionales) por parte de los representantes de marca; (ii) e inversión en nuevos puntos de venta en Lima y provincias. Sin embargo, esta incorporación de marcas será menor a la vista en el periodo 2007-2012.
- En el año 2008 se vio una entrada importante de vehículos de marcas chinas. En el periodo 2014-2015 esta entrada de marcas será menor. En el año 2007 la participación de las marcas chinas era muy reducida (2%) mientras que al cierre del 2013 ascendió a 18,3%.

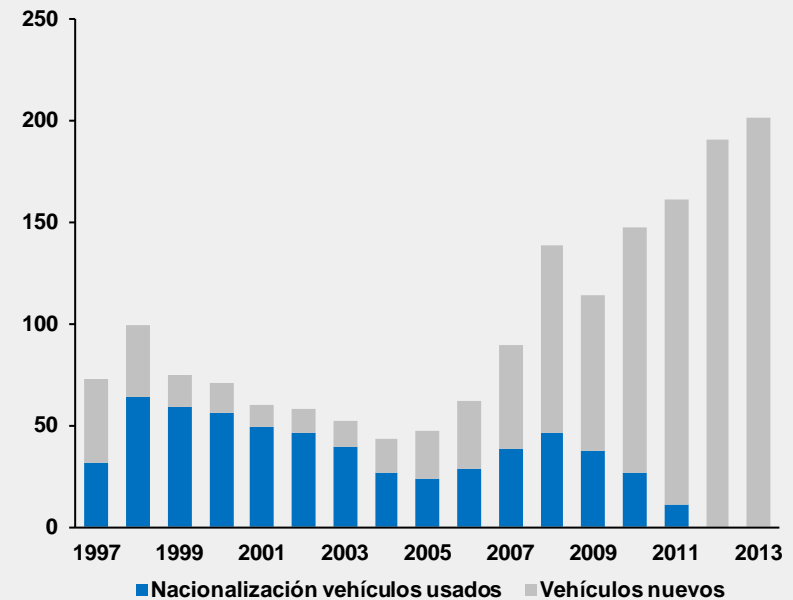
PERÚ: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE MARCAS DE VEHÍCULOS LIGEROS NUEVOS 1/



1/ Marcas acreditadas ante Araper.

Fuente: Araper, APOYO Consultoría

EVOLUCIÓN DE LA VENTA DE VEHÍCULOS SEGÚN TIPO (Miles de vehículos)

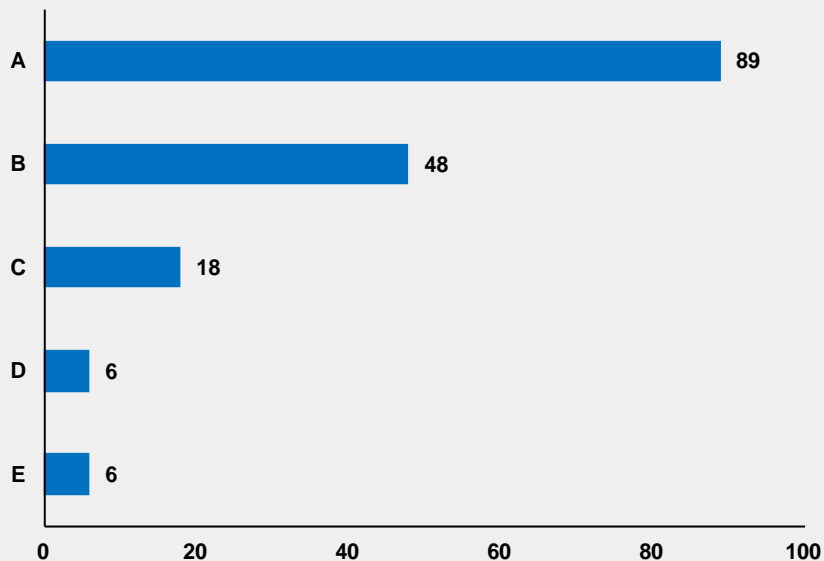


Fuente: Araper

La tenencia de vehículo propio todavía es baja

- En Lima Metropolitana, la tenencia de vehículo propio está concentrada en aquellos hogares con mayores ingresos, especialmente el NSE A mientras que en la clase media emergente (NSE C) solo 18% de los hogares cuenta con un vehículo propio.
- En otros países de la región, esta tasa de tenencia de vehículos es mayor, incluso en NSE de ingresos medios. Según AIM, en Chile el 48% de los hogares de clase media (NSE C3) tiene vehículo propio (2012).
- Estas diferencias en la tenencia de autos, junto al mayor acceso a crédito, impulsarán el crecimiento de la venta de vehículos ligeros en los próximos años, especialmente de los autos de menor precio y cilindraje.

LIMA METROPOLITANA: TENENCIA DE VEHÍCULOS POR NSE, 2012 (%)



Fuente: Ipsos Perú

LIMA METROPOLITANA: CARACTERÍSTICAS DE LOS NSE, 2012

	Número de hogares (miles)	Ingreso promedio mensual (S/.)	% del ingreso destinado a otros rubros
A	118	10 480	56
B	372	3 254	30
C	807	1 634	10
D	723	1 172	9
E	291	958	4

Fuente: Ipsos Perú

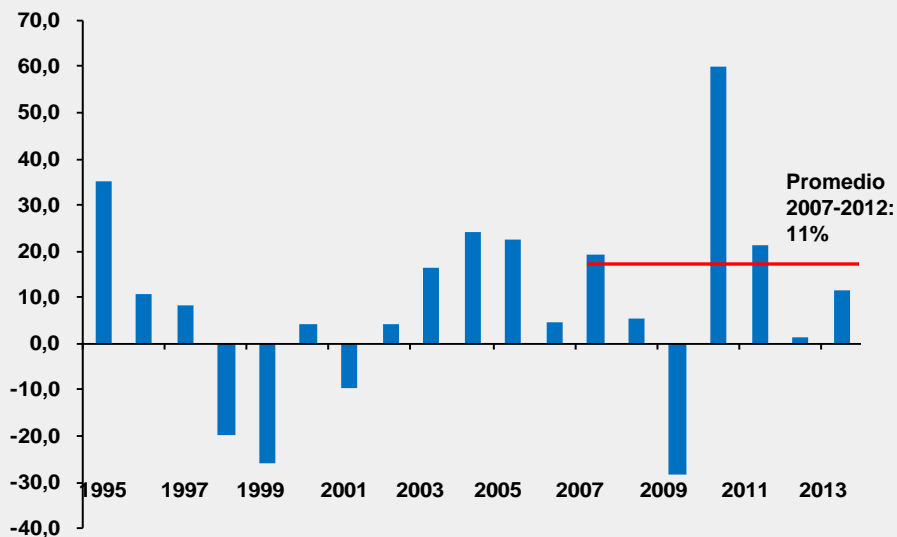


APOYO CONSULTORIA

Mercado internacional

- En el periodo 2007-2012 las ventas de vehículos ligeros crecieron en promedio 35% anual en el Perú, por encima del ritmo de otros países de la región (en Chile las ventas de esta categoría crecieron 11% anual en el mismo periodo).
- Todavía existen diferencias importantes entre el tamaño de mercado de vehículos ligeros del Perú y el de otros países de la región (*ver gráfico derecho*). En Perú se venden al año cinco vehículos ligeros nuevos por cada mil habitantes mientras que en Chile se venden 16 vehículos nuevos por mil habitantes. Este espacio para el crecimiento muestra que el tamaño del mercado peruano todavía tiene espacio para seguir desarrollándose.

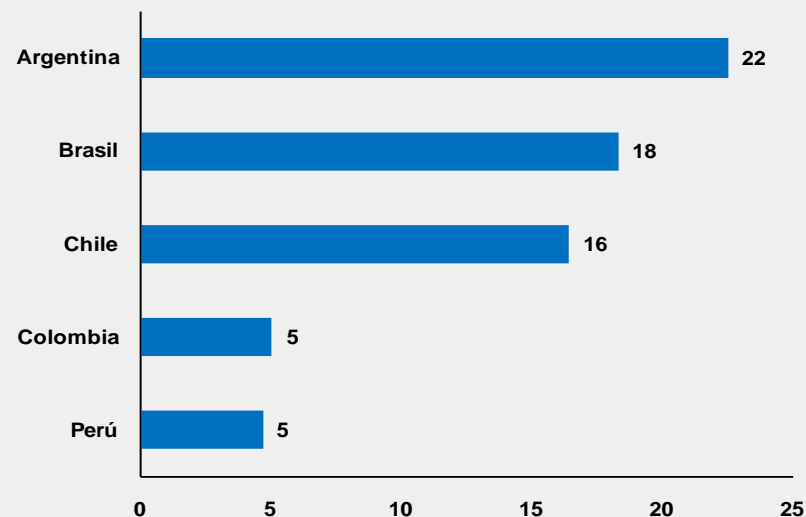
CHILE: VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS 1/
(Var. % anual)



1/ Vehículos ligeros y comerciales.
Excluye vehículos pesados.

Fuente: ANAC

VENTA DE VEHÍCULOS LIGEROS NUEVOS POR MIL HABITANTES 1/
(Unidades)



1/2013 para Argentina, Chile y Perú. 2012 para Colombia y Brasil.

Fuente: ANAC, Araper, AEADE, ANDI

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 y 2015

Vehículos Comerciales

Estudio preparado para



Marzo 2014

Vehículos comerciales

- **En el periodo 2007-2012, las ventas de vehículos comerciales (C) crecieron a un ritmo de 21,5% promedio anual.** Esto se debió principalmente a cuatro factores: (i) el fuerte crecimiento de la inversión privada; (ii) el crecimiento de la pequeña y mediana empresa; (iii) el menor precio de vehículos en nuevos soles por un menor tipo de cambio; (iv) y por el ingreso al mercado de nuevas marcas que ampliaron la oferta de este tipo de vehículos.
- **En el 2013 las ventas de vehículos comerciales cayeron 2% con respecto al 2012 debido a la desaceleración del crecimiento de la inversión privada y la fuerte depreciación del nuevo sol.**
- **Las ventas de vehículos comerciales crecerán en promedio 0,6% y 4,7% en el 2014 y 2015 respectivamente.** Esto se deberá a que la inversión privada continuará creciendo a tasas bajas y el sol continuará depreciándose aunque de manera moderada.

PROYECCIÓN DE VENTAS DE VEHÍCULOS COMERCIALES (Var. % anual)

2007-2012	21,5
2013	-2,0
2014	0,6
2015	4,7

Fuente: Araper, APOYO Consultoría

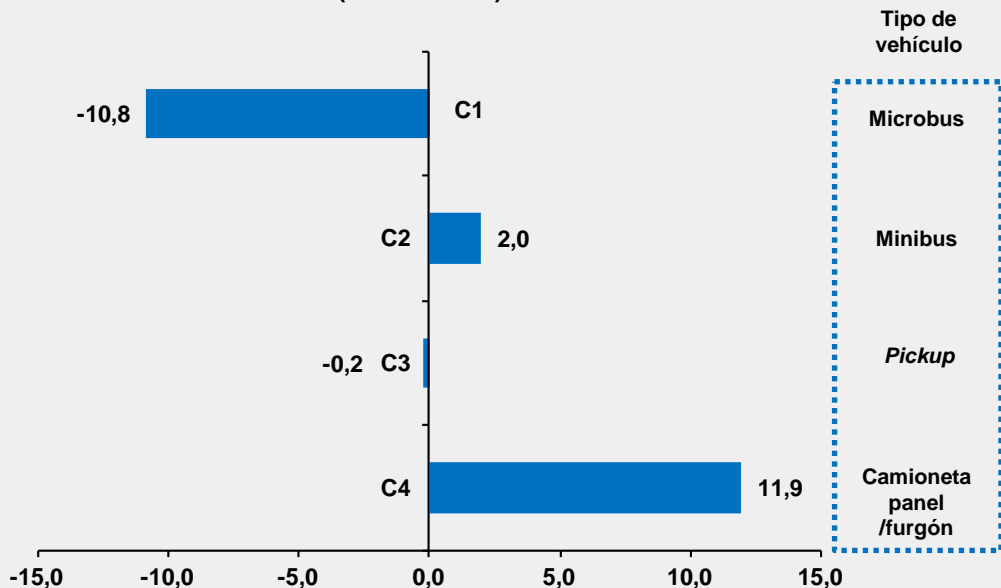
Vehículos comerciales: principales determinantes del crecimiento

Determinantes	2007-2012	2013	2014-2015
Inversión privada	Crecimiento fuerte	Crecimiento bajo	Crecimiento bajo
Minería	Crecimiento fuerte	Crecimiento fuerte	Caída
Industria	Crecimiento alto	Crecimiento bajo	Crecimiento moderado
Desempeño de pymes	Crecimiento fuerte	Estancamiento	Crecimiento bajo
Oferta	Fuerte entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas
Entrada de vehículos chinos	Fuerte	Baja	Moderada
Tipo de cambio	Apreciación y baja volatilidad	Fuerte depreciación y alta volatilidad	Depreciación y volatilidad moderada

Vehículos comerciales

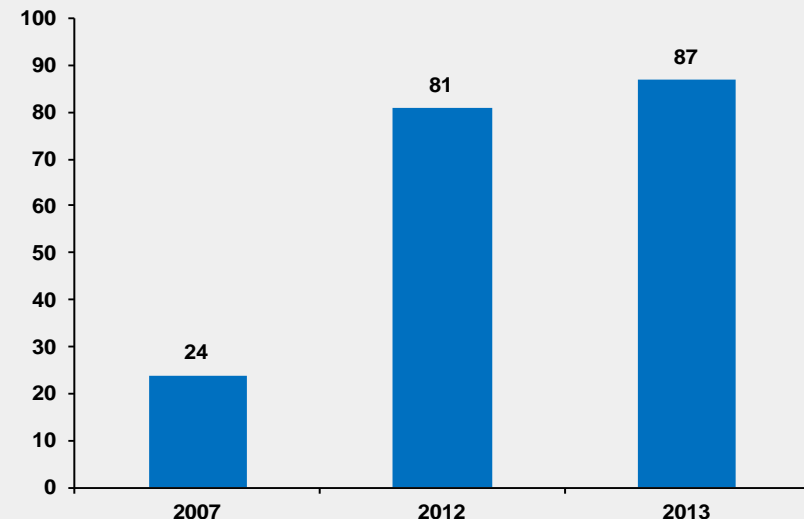
- En el periodo 2014-2015, el menor ritmo de crecimiento de la inversión privada afectará el desempeño de las ventas de vehículos comerciales, especialmente en aquellas líneas –como *pickups* (C3)– demandadas por empresas vinculadas a sectores extractivos como la minería (ver gráfico izquierdo).
- La fuerte moderación del crecimiento de la inversión privada se reflejará en el menor ritmo de crecimiento de los ingresos de las pequeñas y medianas empresas. Este menor ritmo afectará aún más las ventas de microbuses (C1) durante el 2014.
- En el periodo 2014-2015 años se estabilizaría el ritmo de entrada de nuevas marcas y modelos de vehículos comerciales, considerando que el mercado peruano está adecuadamente atendido y registra una mayor competencia dentro del sector respecto de los demás países de la región (ver gráfico derecho).

CRECIMIENTO DE LA VENTA DE VEHÍCULOS COMERCIALES SEGÚN SEGMENTO, 2013
(Var. % anual)



Fuente: Araper, APOYO Consultoría

PERÚ: EVOLUCION DE MARCAS DE VEHÍCULOS COMERCIALES



Fuente: Araper, APOYO Consultoría

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 y 2015

Vehículos Pesados: Camiones y Remolcadores

Estudio preparado para



Marzo 2014

Vehículos pesados – camiones y remolcadores

- **En el periodo 2007-2012, las ventas de vehículos pesados crecieron a un ritmo de 24,5% promedio anual.** Esto se debió principalmente a tres factores: (i) el fuerte crecimiento de la inversión privada y pública; (ii) el menor precio de vehículos pesados expresado en nuevos soles por un menor tipo de cambio; (iii) y una mayor oferta por el ingreso de nuevas marcas.
- **En el 2013 las ventas de vehículos pesados se estancaron ya que crecieron solamente 0,6% con respecto al 2012.** Esto se debió a la rápida y fuerte desaceleración del crecimiento de la inversión privada por un menor dinamismo de la inversión vinculada al desarrollo inmobiliario e industrial.
- **En el 2014 las ventas de vehículos pesados caerán 1,2% y se recuperarán ligeramente en 2015, crecerán 2,9%.** Esto se deberá a que la inversión privada continuará creciendo a tasas bajas debido a la caída de la inversión minera, aunque continuará el dinamismo de la inversión en el desarrollo de proyectos de infraestructura, inmobiliario e industria.

PROYECCIÓN DE VENTAS DE VEHÍCULOS PESADOS (Var. % anual)

2007-2012	24,5
2013	0,6
2014	-1,2
2015	2,9

Fuente: Araper, APOYO Consultoría

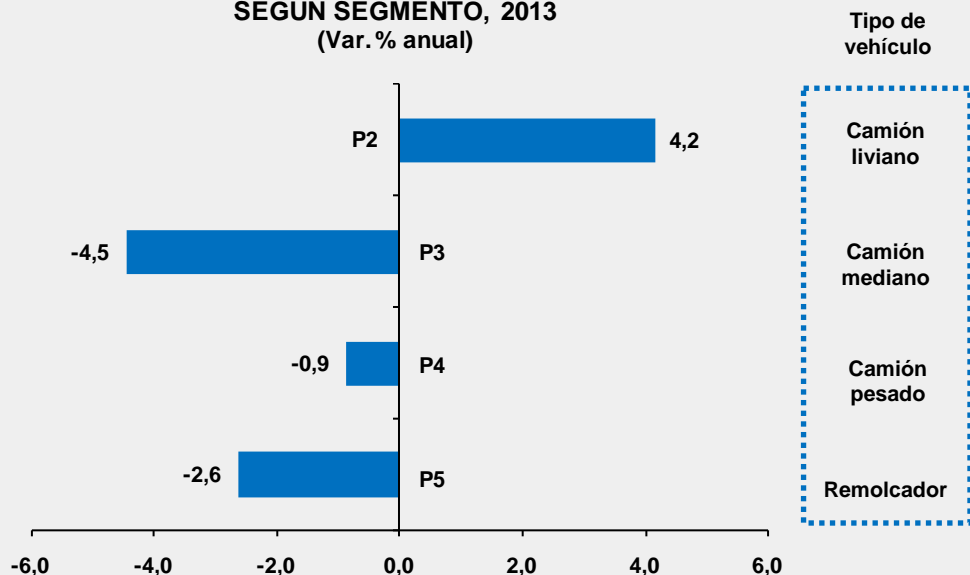
Vehículos pesados: principales determinantes del crecimiento

Determinantes	2007-2012	2013	2014-2015
Inversión privada	Crecimiento fuerte	Crecimiento bajo	Crecimiento bajo
Minería	Crecimiento fuerte	Crecimiento fuerte	Caída
Industria	Crecimiento alto	Crecimiento bajo	Crecimiento moderado
Oferta	Fuerte entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas	Moderada entrada de nuevos modelos y marcas
Entrada de vehículos chinos	Fuerte	Baja	Moderada
Tipo de cambio	Apreciación y baja volatilidad	Fuerte depreciación y alta volatilidad	Depreciación y volatilidad moderada

Vehículos pesados.

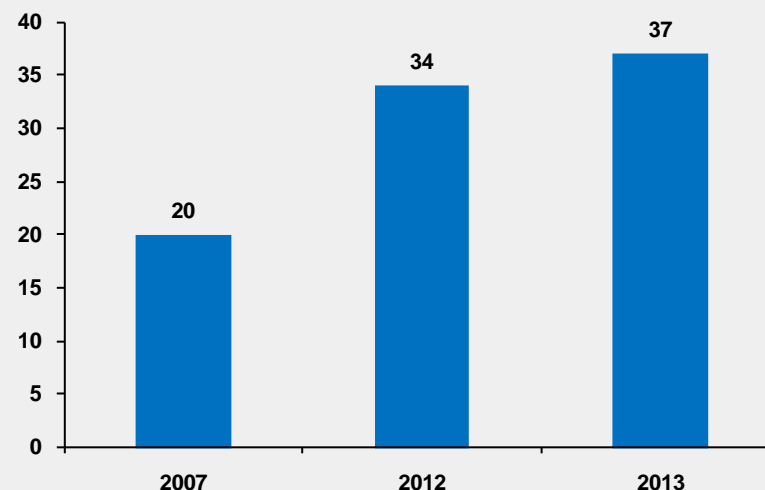
- En el periodo 2014-2015, el menor ritmo de crecimiento de la inversión privada se reflejará en el desempeño de las ventas de vehículos pesados, principalmente de los camiones pesados (P4) y remolcadores (P5) que son demandados principalmente por empresas vinculadas al desarrollo de grandes proyectos (como minería).
- Las ventas de camiones livianos (P2) y medianos (P3) registrarán las tasas de crecimiento más altas dentro del segmento de vehículos pesados debido a que están vinculados a la inversión en desarrollo inmobiliario e industria.
- En el periodo 2014-2015 años se estabilizaría el ritmo de entrada de nuevas marcas y modelos de vehículos comerciales, considerando que el mercado peruano está adecuadamente atendido y registra una mayor competencia dentro del sector respecto de los demás países de la región (*ver gráfico derecho*).

CRECIMIENTO DE LA VENTA DE VEHÍCULOS PESADOS
SEGÚN SEGMENTO, 2013
(Var. % anual)



Fuente: Araper, APOYO Consultoría

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE MARCAS DE VEHÍCULOS
PESADOS



Fuente: Araper, APOYO Consultoría

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 y 2015

Ómnibus

Estudio preparado para



Marzo 2014

- **En el periodo 2007-2012, las ventas de ómnibus (O) crecieron a un ritmo de 13,4% promedio anual.** Esto se debió principalmente a cuatro factores: (i) un fuerte crecimiento del empleo formal que impulsa los viajes interprovinciales; (ii) el menor precio de vehículos expresados en nuevos soles por un menor tipo de cambio; y (iii) las normas aplicadas por el Gobierno para reducir la antigüedad del parque automotor.
- **En el 2013 el ritmo de crecimiento se desaceleró hasta alcanzar una tasa de casi 10,1% con respecto al 2012 debido al menor crecimiento del empleo formal y la fuerte depreciación del nuevo sol.**
- **En el periodo 2014-2015 las ventas de ómnibus crecerán 6,3% y 15% promedio anual, respectivamente.** Este ritmo de crecimiento se deberá por un mayor impulso en la compra de ómnibus para transporte público debido a la reforma implementada en Lima Metropolitana, aunque se ejecutará de forma parcial. Sin embargo, se desacelerará la compra de buses para viajes interprovinciales explicado por un menor ritmo de crecimiento del empleo ya que la inversión privada continuará creciendo a tasas bajas. El sol continuará depreciándose aunque de manera moderada.

PROYECCIÓN DE VENTAS DE ÓMNIBUS (Var. % anual)

2007-2012	13,4
2013	10,1
2014	6,3
2015	15

Fuente: Araper, APOYO Consultoría

Ómnibus: principales determinantes del crecimiento

Determinantes	2007-2012	2013	2014-2015
Legislación	Medidas para renovar el parque automotor		Reforma parcial del transporte público en Lima Metropolitana
Inversión privada	Crecimiento fuerte	Crecimiento bajo	Crecimiento bajo
Empleo	Crecimiento fuerte	Crecimiento moderado	Crecimiento moderado
Tipo de cambio	Apreciación y baja volatilidad	Fuerte depreciación y alta volatilidad	Depreciación y moderada volatilidad

Proyección del mercado vehicular peruano al 2014 /2015

Estudio preparado para



Asociación de Representantes Automotrices del Perú

Marzo 2014