

Venta de vehículos en el 2016 sería similar a la del año 2015

Carlos Asmat
carlos.asmat@scotiabank.com.pe

Entre enero y setiembre del 2015 la venta de vehículos nuevos ascendió a 129,045 unidades, 6.4% menos respecto a igual período del 2014 (ver gráfico). Por segmentos, la venta de vehículos ligeros llegó a las 96,490 unidades vendidas (-3%), seguido de vehículos comerciales con 21,104 unidades (-12%), camiones y remolcadores con 9,872 unidades (-20%) y ómnibus con 1,579 unidades (-5%), según la Asociación de Representantes Automotrices (Araper).

En particular, el mercado local de vehículos nuevos es de un tamaño relativamente pequeño. Así, las ventas en el país superan sólo a las de Ecuador (120 mil unidades), pero están por debajo de las registradas en países como Brasil (3.3 millones), Argentina (614 mil), Chile (338 mil) y Colombia (327 mil), según fuentes especializadas en la región con cifras al año 2014 (ver gráfico).

Otra de las características predominantes en el mercado local es el elevado nivel de antigüedad del parque automotor. Así, se estima que los más de 2.4 millones de vehículos que existen en el país tienen una antigüedad promedio de 13 años, según la Asociación Automotriz del Perú (AAP). Cabe destacar que la antigüedad de nuestro parque automotor aún es alta en comparación con países como Chile, que con un parque automotor de cerca de 4.3 millones de vehículos, tiene una antigüedad promedio de 9 años, según la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC). Esta situación se debe a que el Perú permitía el ingreso de vehículos usados.

Sin embargo, en los últimos años los consumidores vienen prefiriendo la compra de autos nuevos en lugar de usados pues vienen valorando, en mayor medida, la seguridad, la garantía y el servicio posventa (mantenimiento y repuestos).

Es por ello que durante el 2014 ingresaron al país solo 773 vehículos usados lo cual representó cerca del 1% de la importación total de vehículos (36% en el 2009), según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC).

Asimismo, en el mercado local existen más de 80 marcas al año 2014 (alrededor de 65 al año 2009), de las cuales al cerca de 40 serían chinas, 10 japonesas, 10 estadounidenses y tres coreanas, entre otras. Si bien se ha incrementado el número de marcas en los últimos años, las diez primeras concentran el 73% del mercado al año 2014 (78% en el 2009), según estadísticas de Araper.

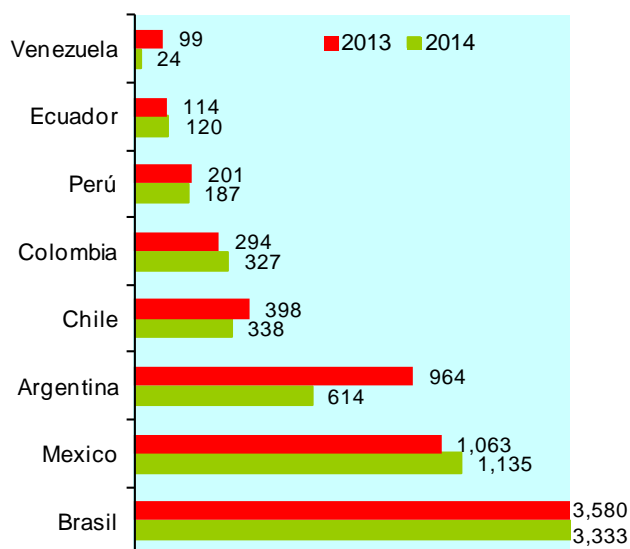
Otro de los factores que ha propiciado las ventas en los últimos años es la mayor oferta crediticia. Así, a setiembre del 2015 los créditos vehiculares del sistema bancario otorgado a personas alcanzaron los US\$689 millones (-8%), según información de Asbanc. Es importante resaltar que cerca del 50% del stock de créditos vehiculares habían sido otorgados en dólares a setiembre del 2015, nivel por debajo de lo registrado en el 2014 (69%).

Perspectivas

La venta de vehículos nuevos en el 2015 estaría alrededor de las 170 mil unidades, 9% menos respecto al año 2014, según nuestras proyecciones.

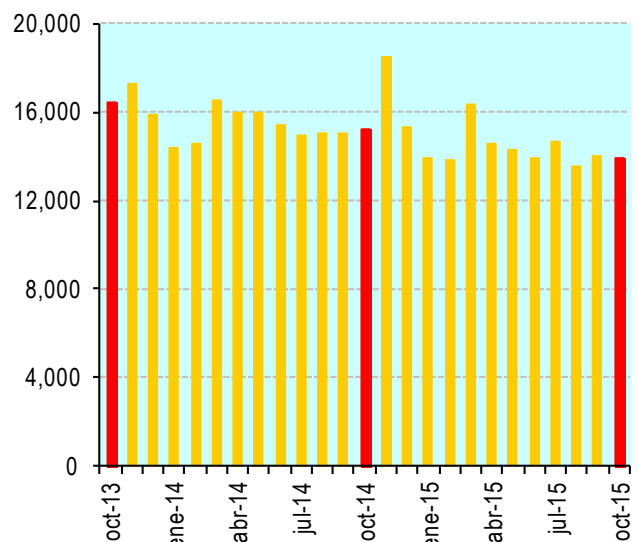
Esta evolución negativa, por segundo año consecutivo, estaría explicada por la caída de todas las líneas que conforman el sector. En detalle, se registraría una menor venta de vehículos ligeros –representa el 75% del sector– debido a una menor confianza del consumidor, tendencia alcista en el tipo de cambio que retrasa las decisiones de compra y un efecto base debido a la realización del Motorshow a finales del 2014. Asimismo, se registraría una caída en la venta de vehículos comerciales y pesados, ello debido a una menor demanda por parte de sectores minería y construcción. Cabe anotar que durante este año se observaron mayores promociones en precio debido a la venta de unidades que no se colocaron en el 2014.

VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS LATINOAMÉRICA (Miles de unidades)



Fuente: Bloomberg Elab.: Estudios Económicos Scotiabank

VENTA MENSUAL DE VEHÍCULOS NUEVOS (En unidades)



Fuente: ARAPER Elab.: Estudios Económicos - Scotiabank

Por segmentos, durante el 2015 la venta de vehículos ligeros caería. Esta línea de vehículos se vería afectada principalmente por una menor venta de autos compactos – unidades ligeras con motores de hasta 1,500 c.c. que representan cerca del 50% de la línea-. Este comportamiento sería explicado por: i) caída en la confianza del consumidor, desde finales del 2014, ii) el incremento del tipo de cambio sol/dólar -generando incertidumbre respecto al precio de las unidades importadas-, y iii) al efecto base que se registraría en los últimos meses del año, debido a la mayor venta de unidades a finales del 2014 –realización del Motorshow-. Estos tres factores también estarían incidiendo en el desempeño de los otros dos segmentos –de autos ligeros con motores de hasta 1,500 c.c. y autos SUV-, tomando en cuenta que su precio es más elevado respecto al precio de los autos compactos. Por lo antes mencionado, esperamos cerrar el 2015 con una caída en ventas de poco más de 7% respecto al año 2014.

La venta de vehículos comerciales estaría siendo afectada por una menor comercialización de camionetas pick up – poco más del 60% del total de ventas del segmento-, debido a una menor demanda, especialmente por parte del sector minero que requiere este tipo de unidades para desplazarse en zonas de difícil acceso. Es por ello que en este segmento esperamos una caída en ventas cercana al 11% respecto al 2014.

La venta de vehículos pesados en el 2015 caería cerca de 15% respecto al 2014. Este resultado sería producto de una menor demanda por parte de firmas vinculadas al sector construcción y minería -que demanda unidades de gran tonelaje-. A ello se sumaría la menor renovación de unidades por parte de empresas vinculadas a los sectores de transporte de carga, agroindustria, comercio y logística.

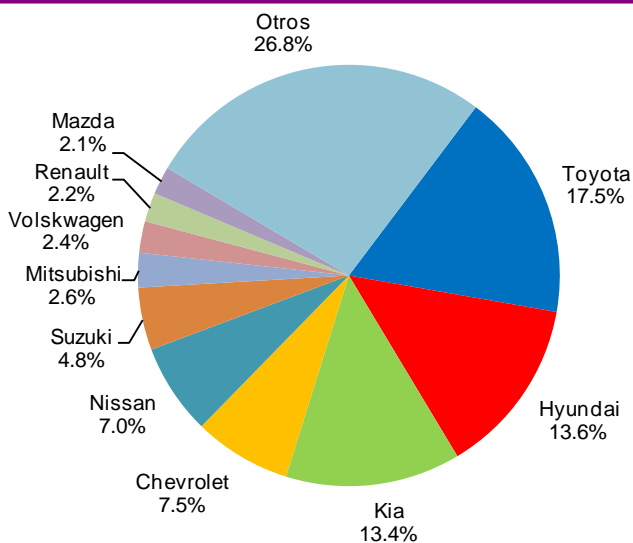
La menor venta de ómnibus sería explicada por la menor renovación de flotas por parte de empresas de transporte interprovincial -inclusive para transporte privado de personal-,

empresas de transporte urbano –ante problemas para la implementación de planes de ordenamiento vehicular-, y empresas de turismo. Es por ello que para el 2015 proyectamos una caída del 18% respecto al 2014.

Para el año 2016 proyectamos que la venta de vehículos nuevos se mantenga alrededor de las 170,000 unidades. Este resultado estaría explicado por la recuperación de la venta de vehículos ligeros debido a una proyectada mejora en las expectativas del consumidor, especialmente a partir de la segunda mitad del año cuándo se haya superado el ciclo electoral. A ello se sumaría el impulso de ventas mediante diversas estrategias como: bonos de descuento, promociones y precios competitivos, a lo que se adicionaría la realización del Motorshow en noviembre del 2016. No obstante, un alza del dólar mayor a la esperada podría afectar la demanda de este segmento pues la gran mayoría de los potenciales clientes percibe sus ingresos en soles.

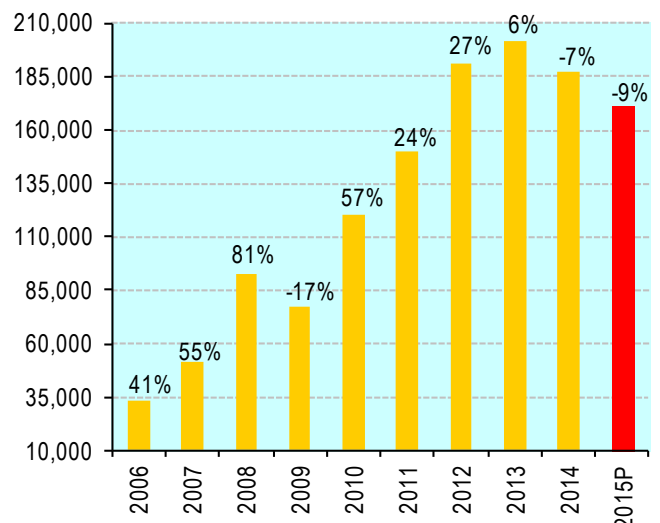
De otro lado, prevemos que la demanda de vehículos comerciales y pesados mantenga una relativa debilidad asociada a la caída de la inversión privada, en especial durante la primera mitad del año. En ese sentido, si bien esperamos una mayor demanda de estas unidades vinculadas a proyectos de infraestructura -como la Línea 2 del Metro de Lima o el Gasoducto Sur Peruano- ésta no sería suficiente para compensar las menores adquisiciones del sector minero, puesto que proyectamos una caída de 12% en la inversión en minería durante el 2016. Por último, la demanda de ómnibus dependerá en gran medida del avance del proceso de ordenamiento del transporte urbano en las principales ciudades del país -lo que permitiría una renovación de flotas- así como la culminación del ciclo electoral que permitiría retomar la renovación de flotas por parte de empresas de transportes interprovincial de pasajeros.

PARTICIPACIÓN DE MARCAS 2014
(Porcentaje del total)



Fuente: ARAPER Elaboración: Estudios Económicos Scotiabank

VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS
(Unidades y variación anual)



Fuente: ARAPER Elaboración: Estudios Económicos Scotiabank