MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

Reporte Económico Macroconsult

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL PERÚ

Abril 2019

1. Introducción	pp. 3
2. Caracterización	pp. 5
3. Evolución reciente	pp. 23
5. Perspectivas	pp. 56
6. Conclusiones	pp. 64

MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

El Reporte Económico Macroconsult es una publicación de MACROCONSULT S.A. que circula exclusivamente por suscripción al SIM

COMITÉ EDITORIAL
Raúl Salazar
Claudio Herzka
Drago Kisic
Álvaro Monge
Gonzalo Ruiz

SOCIOS
Mónica Com
Elmer Cuba
Rafael Carranza
Róger Espinosa
Drago Kisic
Álvaro Monge
Mateo Moreyra
Manuel Salazar
Raúl Salazar
Gonzalo Tamayo

ANALISTAS
Yohnny Campana
Diego Díaz
Sandra Flores
Isaac Foinquinos
Laís Grey
Eduardo Jiménez
Witson Peña
Katherine Sánchez
Raúl Villacorta

Si usted está interesado en adquirirla puede comunicarse al 203 9800 o enviar un mail a vsantolalla@macroconsult.pe

El contenido de esta publicación es propiedad de Macroconsult S.A. Prohibida su reproducción, traducción, divulgación, distribución, reenvío, adaptación, total o parcial, por cualquier forma, procedimiento o medio, sin previa autorización por escrito de Macroconsult S.A.

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz incluye la producción, comercialización, mantenimiento y reparación de vehículos automotores. En el caso peruano, la producción nacional es mínima y se limita al ensamblaje de buses. Es decir, casi la totalidad de la oferta de vehículos es de origen importado, aunque esto no siempre fue así.

Hasta finales de los años ochenta, la oferta de autos estuvo compuesta por pocas empresas que se dedicaban al ensamblaje local ya que los elevados aranceles restringían la importación de vehículos.

Luego de las reformas económicas implementadas a principios de los años noventa que liberalizaron el comercio exterior y el transporte público, aumentaron las importaciones de vehículos. Sin embargo, la mayor parte de estos eran usados, lo que contribuyó a elevar la antigüedad y reducir la calidad del parque automotor peruano.

Recién a partir de principios de la década de los dos mil, el alto crecimiento económico, la mayor apertura comercial (bajos aranceles y tratados de libre comercio), y la profundización financiera, impulsaron las ventas de vehículos nuevos y con ello la expansión de una cadena de comercialización automotriz.

En el presente reporte se analiza en detalle la evolución reciente y las perspectivas a futuro del sector automotriz peruano. Para un mejor análisis, hemos dividimos el mercado en dos grandes grupos: vehículos para familias y vehículos para empresas. Esta división responde a una necesidad de identificar correctamente los principales *drivers* de crecimiento en cada tipo de vehículos. Asimismo, se presenta un primer esfuerzo de segmentación de la oferta de autos familiares en base a precios y marcas.

Este reporte está dirigido a inversionistas y proveedores que están en la búsqueda de oportunidades de negocios vinculados al desarrollo del sector automotriz. En esa línea, este reporte ofrece un panorama general del sector que busca contribuir a la formación y correcta toma de decisiones empresariales.

Este reporte se divide de la siguiente manera: en la segunda sección se presenta una caracterización de las clases de vehículos y los segmentos de mercados de los autos familiares. La tercera sección analiza en detalle la evolución de las ventas en los últimos años. En la cuarta sección se presenta un análisis comprensivo de los principales *drivers*, las perspectivas a futuro y las tendencias que marcarán al sector en los próximos años. La quinta sección presenta las conclusiones.

CARACTERIZACIÓN (14 PAG.)

- Clasificación de los vehículos automotores
- Segmentación de los vehículos familiares
- Clasificación vehicular según método para obtener energía

MACRO CONSULT

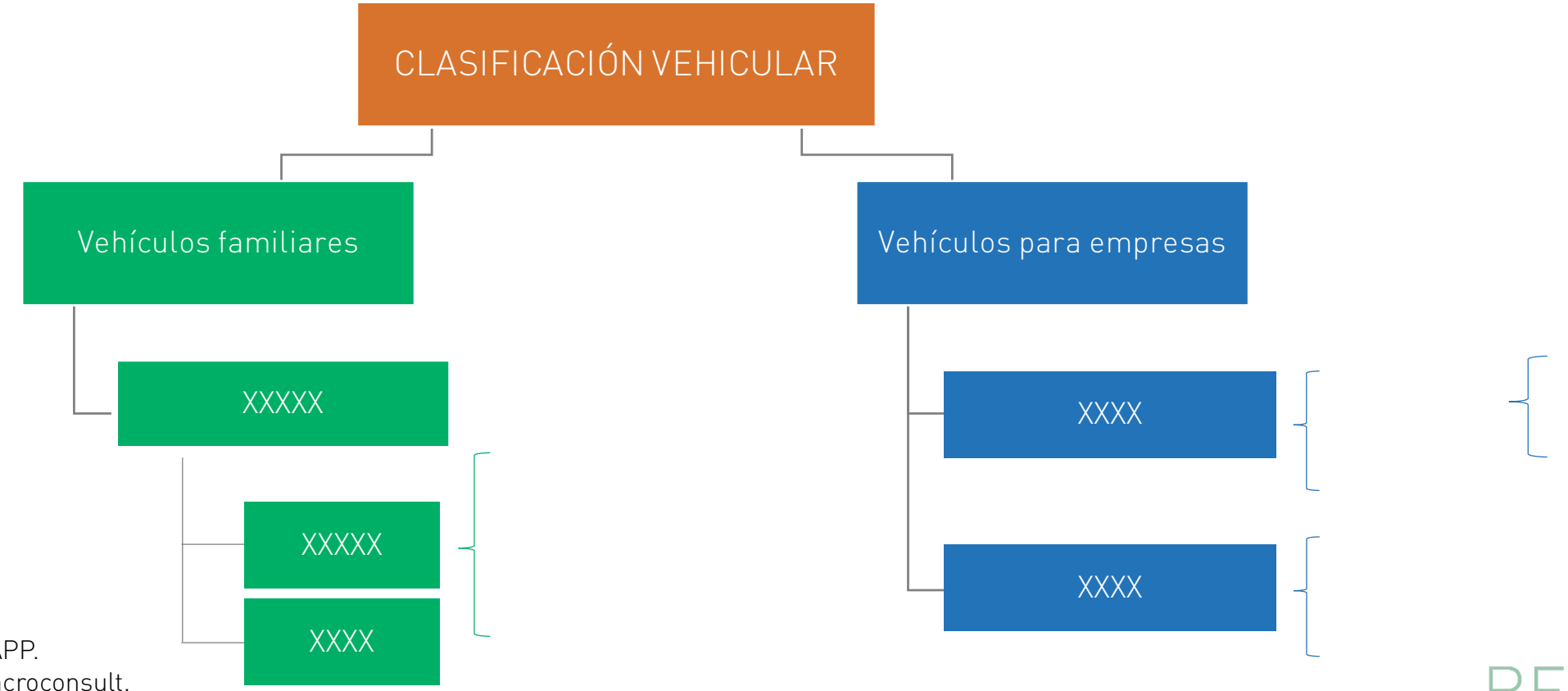
SISTEMA DE INFORMACIÓN

LOS AUTOS SE HAN CLASIFICADO EN FAMILIARES Y PARA EMPRESAS

Dos son las principales formas de clasificar los vehículos automotores. La primera .....

. La segunda .....

En este reporte hemos utilizado una clasificación que nos permita identificar correctamente los ---- de crecimiento en cada grupo. Así, los hemos dividido en vehículos para familias y vehículos para empresas. Esta clasificación .....



Fuente: MTC y APP.
Elaboración: Macroconsult.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VEHÍCULOS FAMILIARES

Categoría según MTC	Carrocería	Descripción	Imagen referencial
....	XX	Vehículo de carrocería cerrada y techo fijo rígido. La maletera es un volumen propio y definido. Tiene cuatro más asientos distribuidos en dos filas de asientos con dos o cuatro puertas laterales. Con cuatro ventanas laterales.	
.....	XX		
....	XXX	Vehículo fabricado con una carrocería cerrada, techo fijo, rígido. El área de pasajeros y el área de carga conforman un solo volumen. Tiene cuatro o más asientos en por lo menos dos filas. Los asientos pueden tener respaldos rebatibles o removibles para proveer un espacio de carga. Posee dos o cuatro puertas laterales y apertura posterior, con cuatro o más ventanas laterales. Se diferencia del *Station Wagon* por que el espacio de carga es pequeño en comparación a este. .	
.....	XXX		

Fuente: MTC. Elaboración: Macroconsult.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VEHÍCULOS PARA EMPRESAS

Camiones: Vehículo XXXX, con dos conjuntos de XXX, solo XXXX.

Categoría según MTC	Carrocería	Descripción	Imagen referencial
……, ……	XXXXXXXXXX		
…… ……	XXXXXXXXXXXX	Vehículo para el transporte de mercancías con carrocería de madera o metal, sin techo, que forma una caja rectangular. Puede tener compuertas laterales y/o posteriores. Puede tener fondo plano o curvo.	
…… ……	XXXXXXXXXXXXXXX XXX		
…… …	XXXXXXXXXX	Vehículo incompleto con cabina preparado para incorporar una carrocería.	

Fuente: MTC. Elaboración: Macroconsult.

MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

LOS AUTOS FAMILIARES SE HAN SEGMENTADO EN CUATRO GRUPOS

En Macroconsult hemos segmentado las ventas de ...

Económico

≈ US$ XXXX - US$ XXXX

US$ XXXX

B

≈ US$ XXX
US$ XXX

A

≈ US$ XXX
US$ XXXXX

Hyundai Tucson
US$ XXXX

Premium

XXXXX

US$ XXXX

XXXXX

Porsche 911
US$ XXXX

Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

SEGMENTO DE VEHÍCULOS *PREMIUM*

El segmento de vehículos *premium* busca …

La población que demanda estas marcas busca …

Mercedes Benz C180
US$ XX,XX

US$ XX, XXX

US$ XX,XXX

BMW X3
US$ XX,XX

Marcas representativas

- BMW
- Mercedes Benz
- Lexus
- Cadillac

Fuente: AAP, medios de comunicación. Elaboración: Macroconsult.

EVOLUCIÓN RECIENTE (19 PAG)

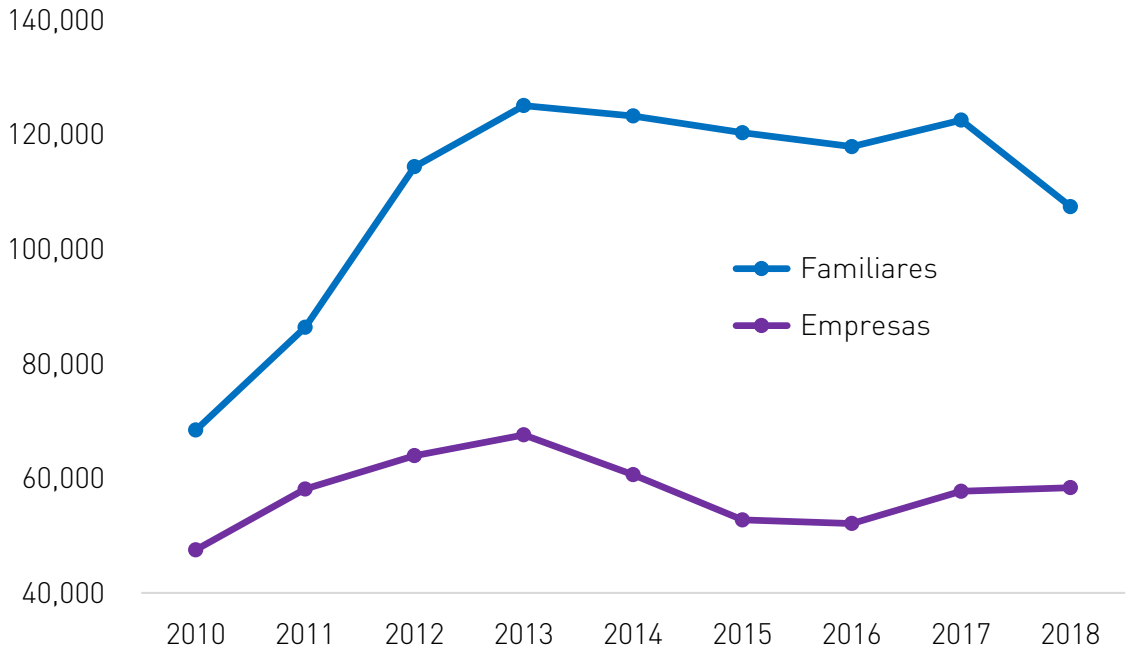
- Vehículos familiares
- Vehículos para Empresas

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

EL XX% DE LAS VENTAS CORRESPONDEN A VEHÍCULOS XXXXXXXXX

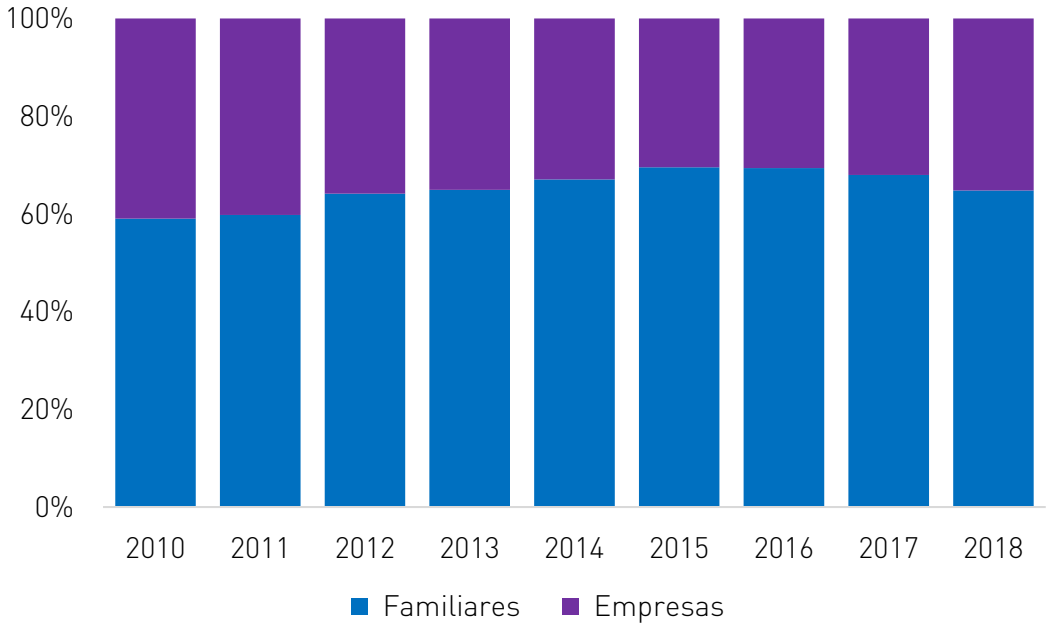
En los últimos años, las ventas de vehículos ____ han ganado participación, a pesar del ....

Ventas de vehículos nuevos por grupos
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de vehículos nuevos por grupos
(%, participación)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

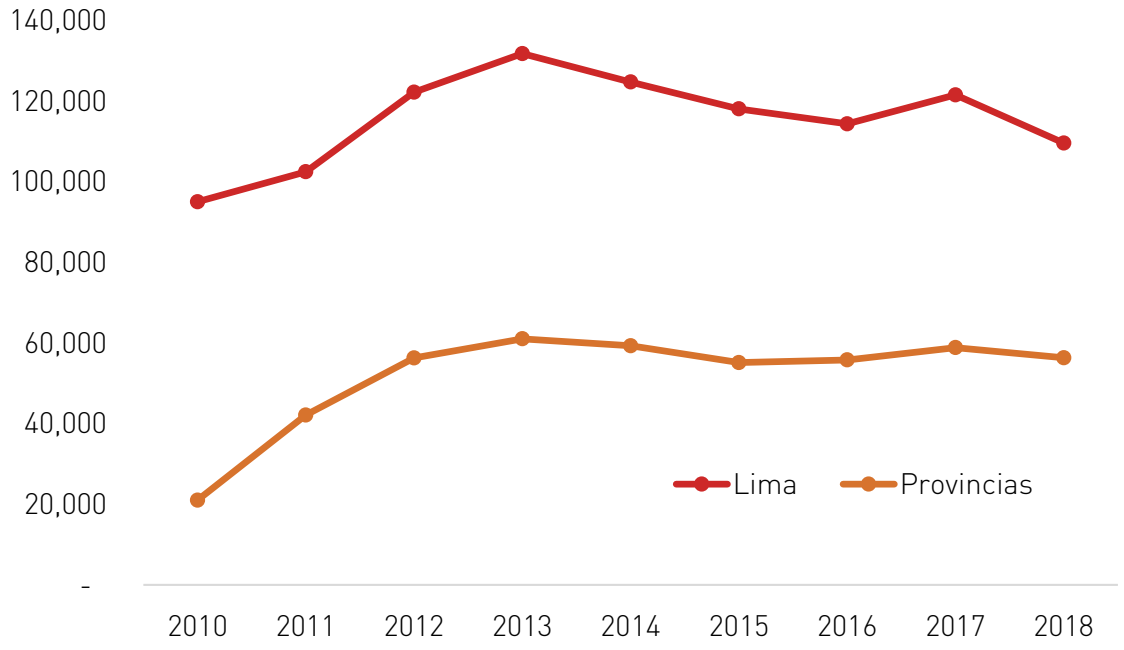
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

EL XX % DE LOS VEHÍCULOS SE VENDEN EN LIMA

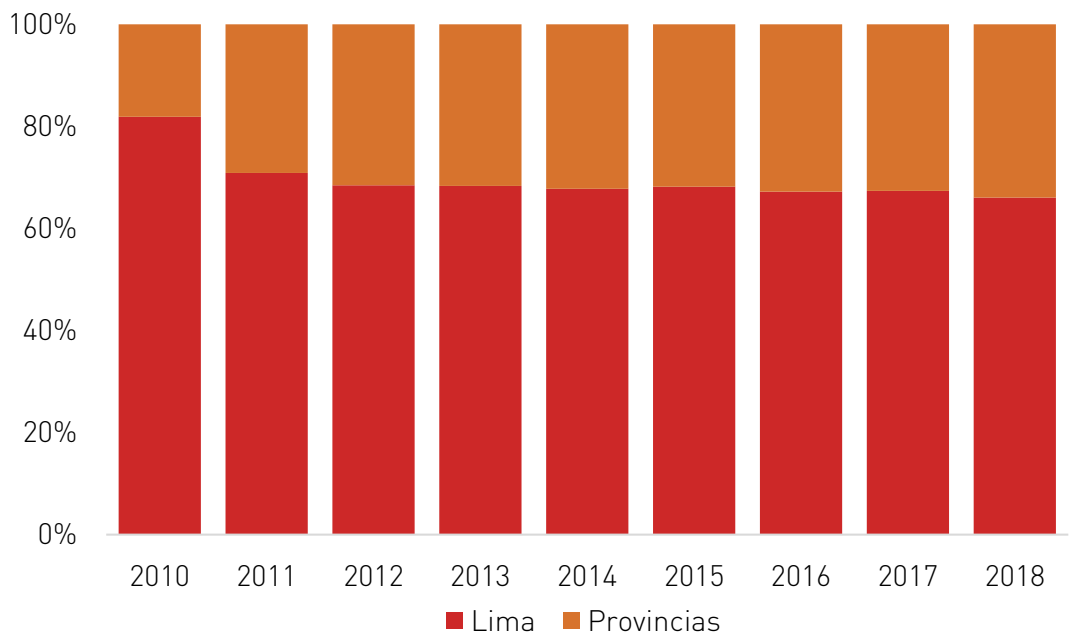
Geográficamente, las ventas en Lima se ..... en provincias. De esta manera, la participación de las ventas en provincias se incrementó .....de las ventas totales.

Ventas de vehículos nuevos por geografía
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de vehículos nuevos por geografía
(%, participación)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

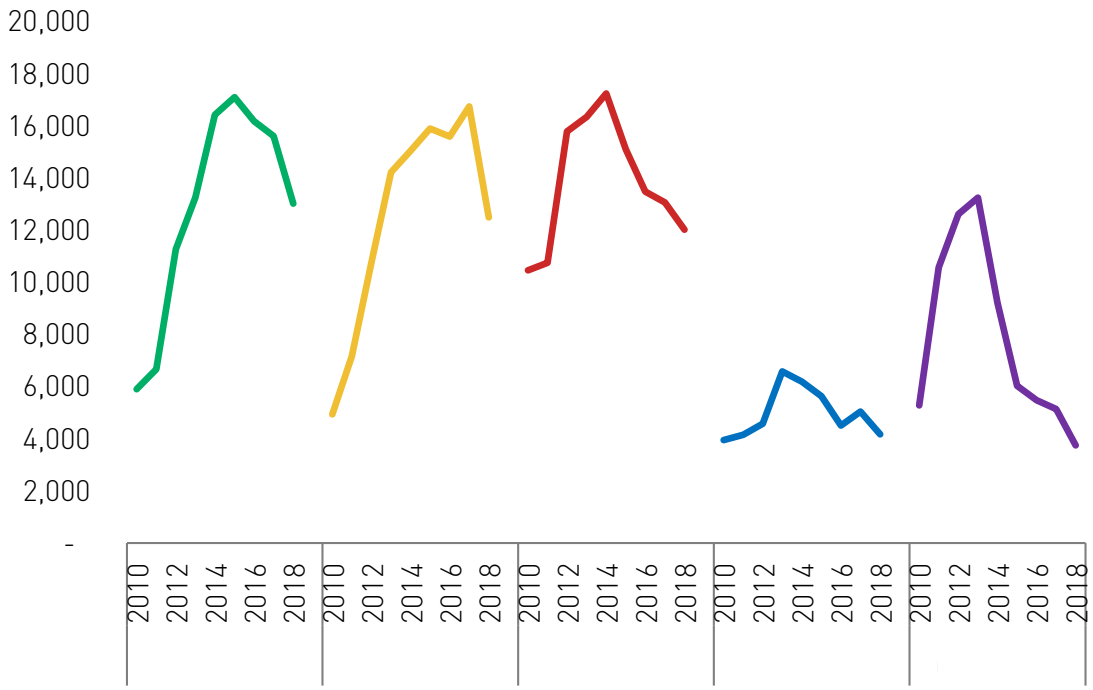
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

XX, XXXX Y XXXXX COMPARTEN EL LIDERAZGO EN LAS VENTAS DE AUTOMÓVILES

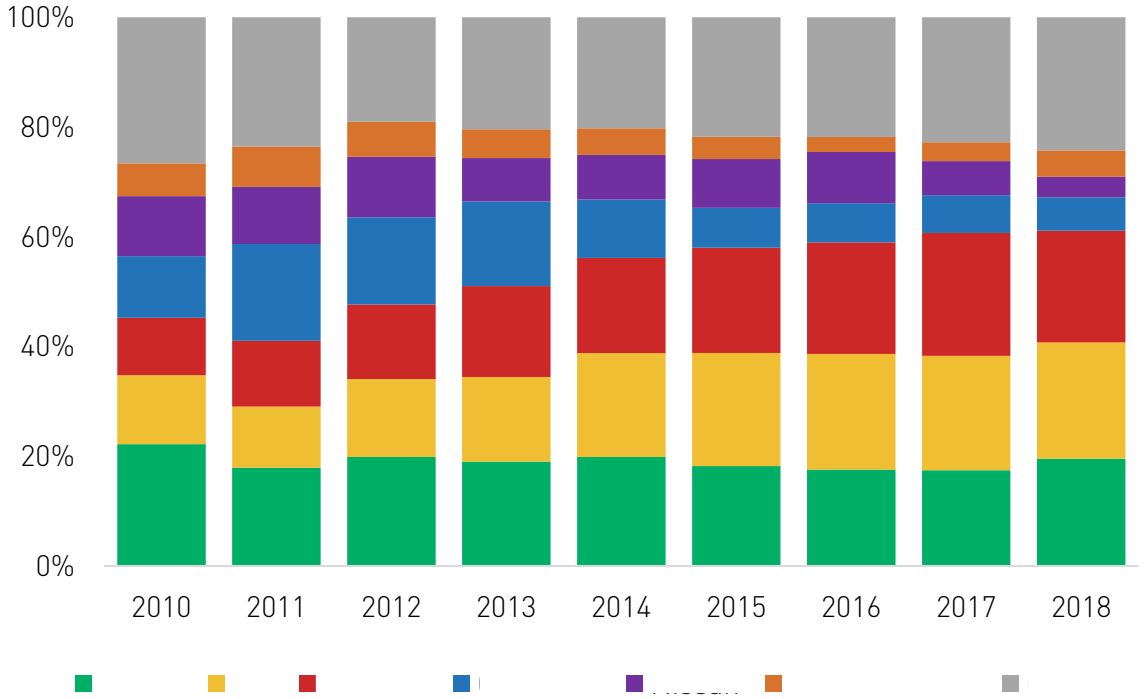
Las cinco principales marcas representan el XX% de las ventas totales de automóviles. En los últimos años, XX fue la marca que mayor participación gano en el mercado de automóviles.

Ventas de automóviles, principales marcas
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de automóviles, principales marcas
(%, participación)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

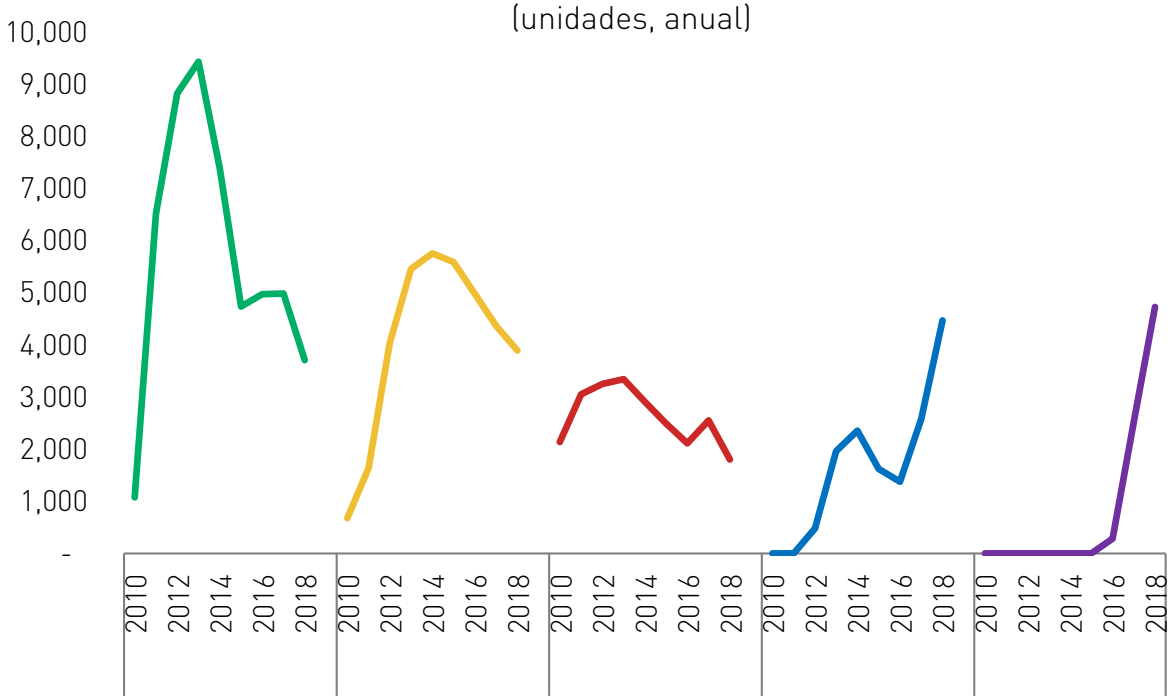
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

LA RECUPERACIÓN EN EL SEGMENTO ECONÓMICO NO HA SIDO GENERALIZADA

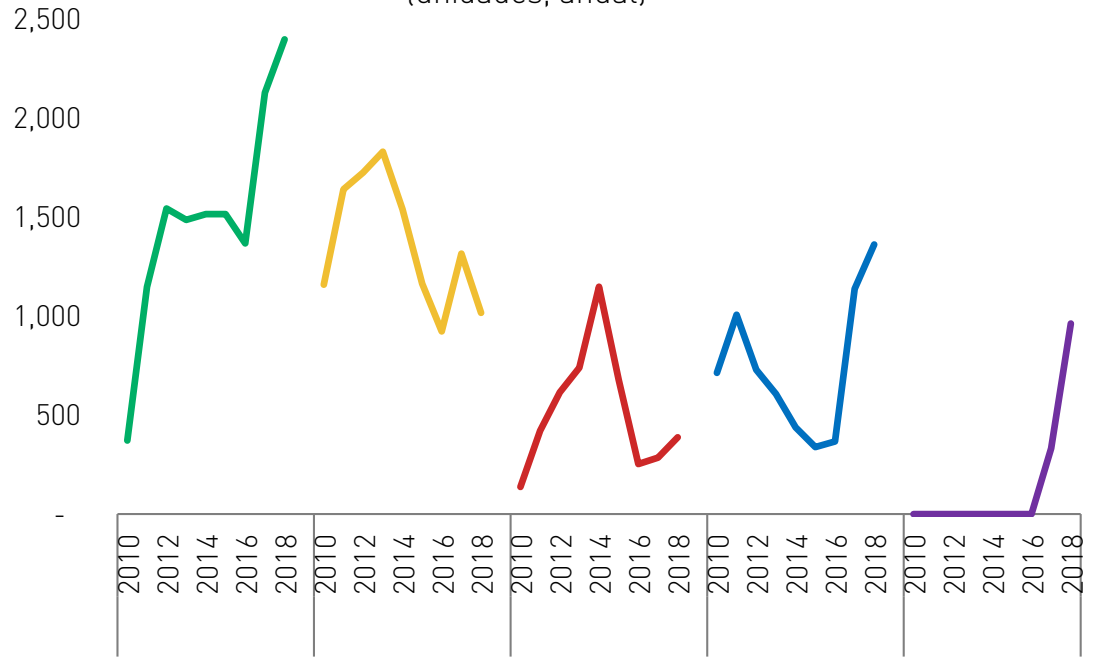
XXXX, XXXX y marcas XXX como XXX, XX y XXX fueron las que explicaron la mayor parte de la recuperación en el segmento económico. En contraste, XXX y XX fueron las marcas más afectadas.

Ventas de autos familiares, principales marcas del segmento económico
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de autos familiares, principales marcas chinas del segmento económico
(unidades, anual)



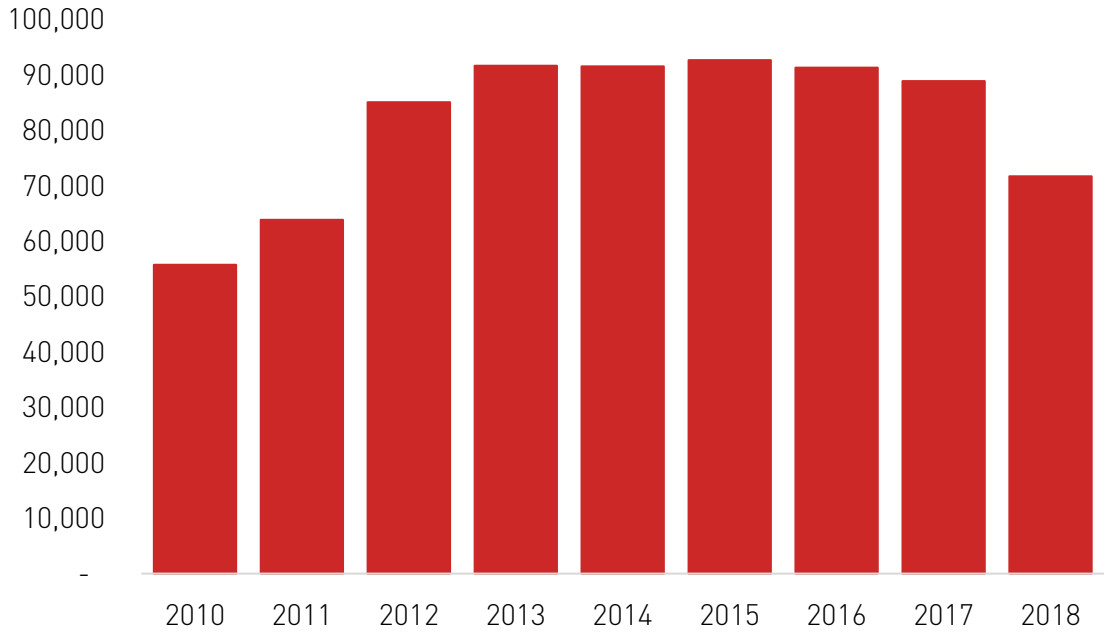
Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

EL SEGMENTO INTERMEDIO FUE EL MÁS AFECTADO POR EL AJUSTE DEL ISC

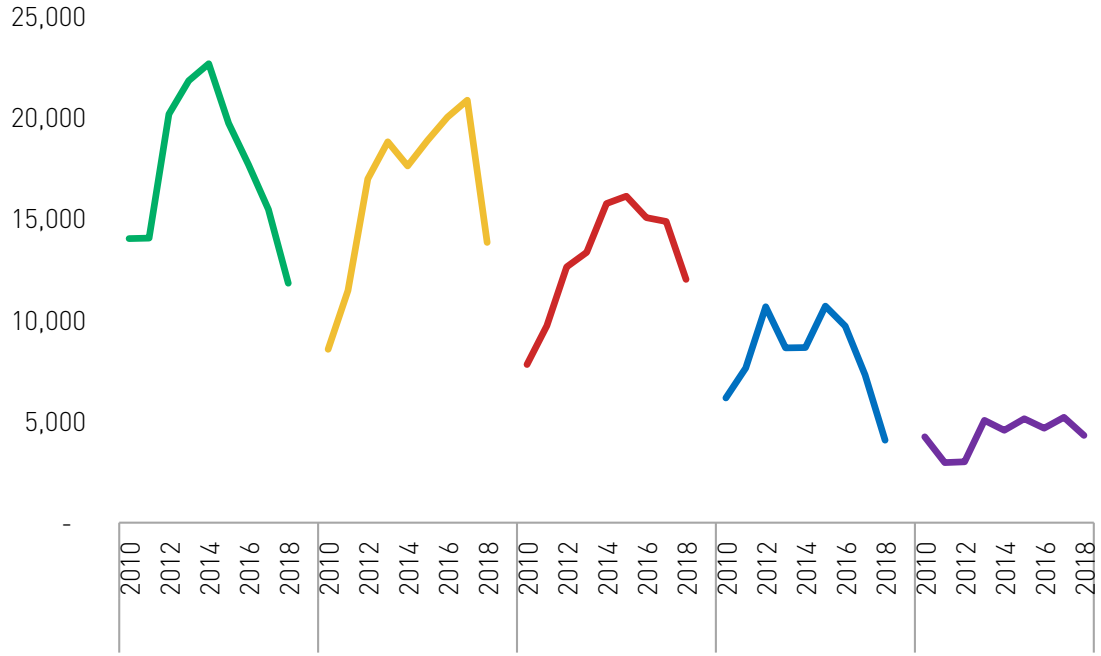
Las ventas en el segmento intermedio mostraron cierta estabilidad en los últimos años. Incluso marcas como XXXX aumentaron sus ventas. Sin embargo, la modificación del XX en XXX afectó de manera significativa a este segmento.

Ventas de autos familiares, segmento intermedio
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de autos familiares, principales marcas del segmento intermedio
(unidades, anual)

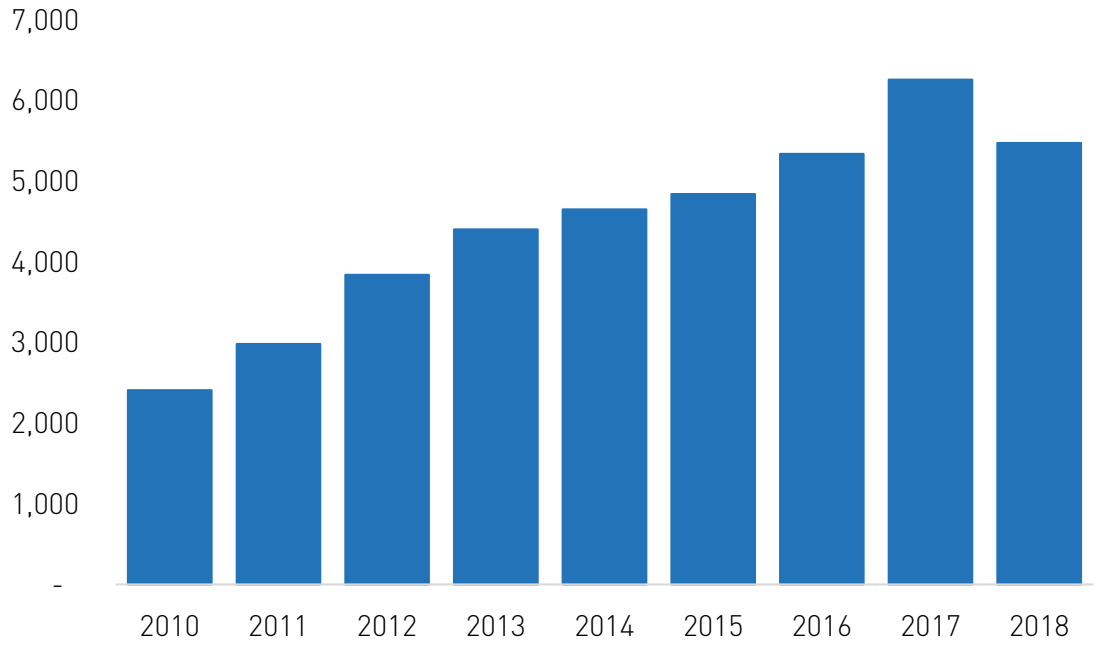


Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

EL SEGMENTO XXX CONTINUO CRECIENDO

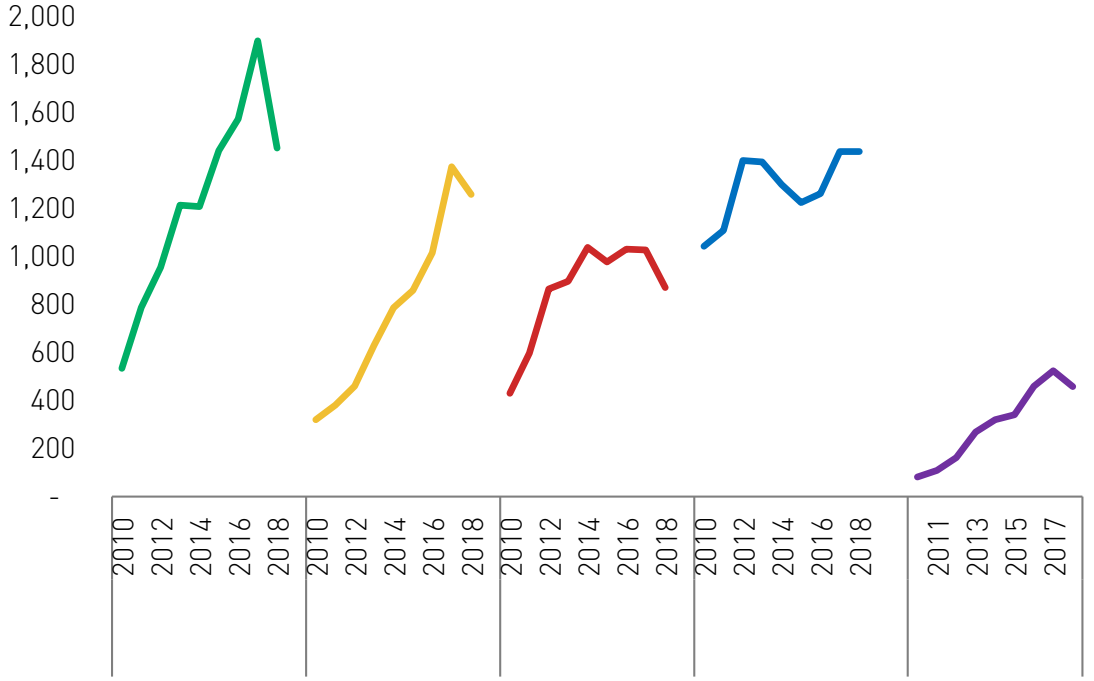
Las ventas en el segmento *XXXX* mostraron una tendencia al alza en los últimos años. En particular, las marcas XXX y XXX fueron las que más crecieron. El ajuste del XX en XX tuvo un efecto negativo aunque acotado, a diferencia del impacto en el segmento intermedio.

Ventas de autos familiares, segmento *premium*
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de autos familiares, principales marcas *premium*
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

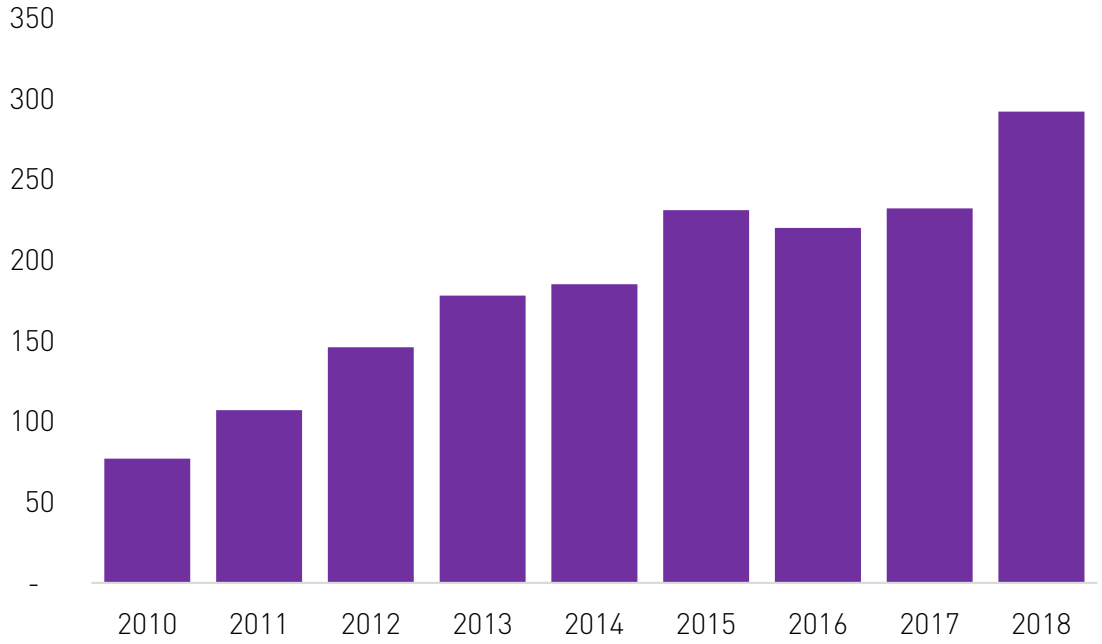
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

EL SEGMENTO DE XX ESTA EN PLENA FASE DE DESPEGUE

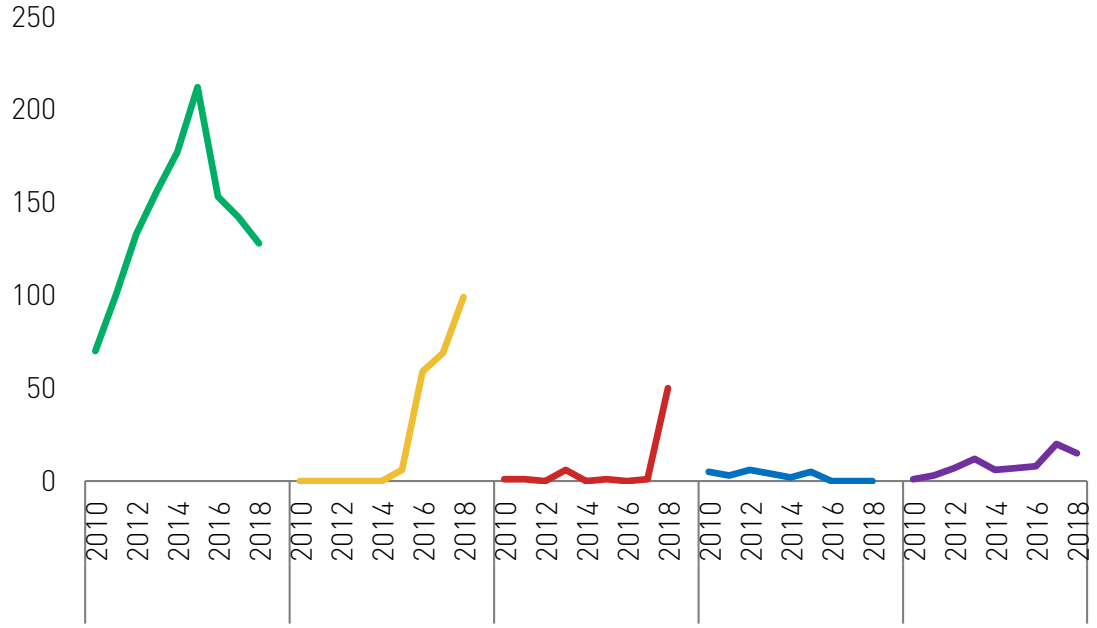
Las ventas en el segmento de XXX también mostraron un incremento en los últimos años, incluso no se vieron afectadas por el alza del XX en XXX. Este segmento recién esta empezando a ser atendido y en los últimos años han comenzado a entrar nuevas marcas como XXX, Aston XXX, XXXX, entre otras.

Ventas de autos familiares, segmento de lujo
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de autos familiares, principales marcas de lujo
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

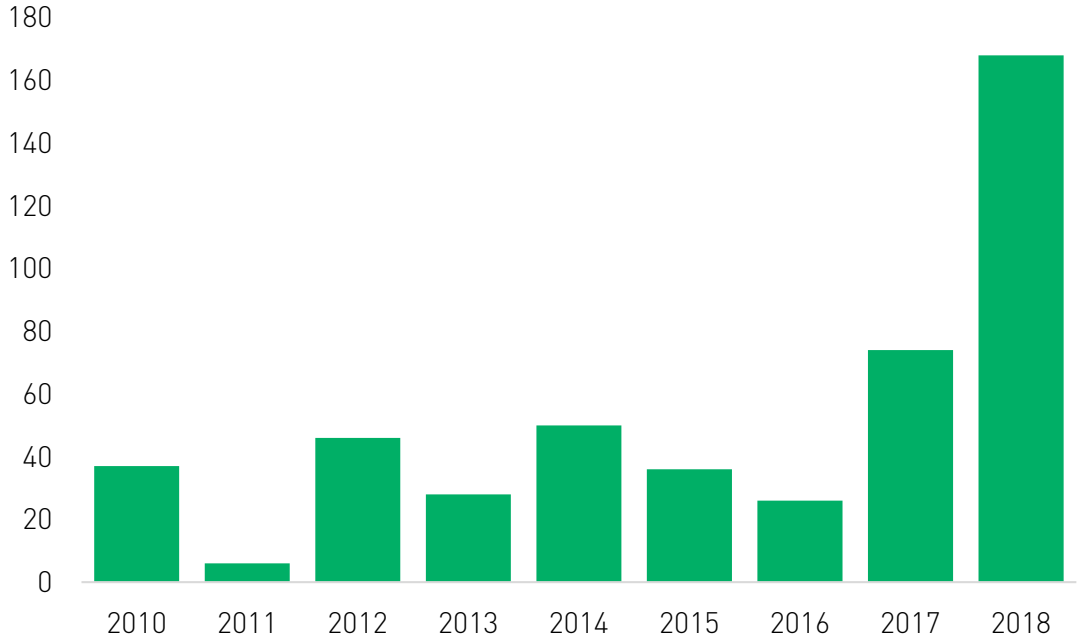
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

VENTAS DE MODELOS HÍBRIDOS SE MULTIPLICARON POR SEIS

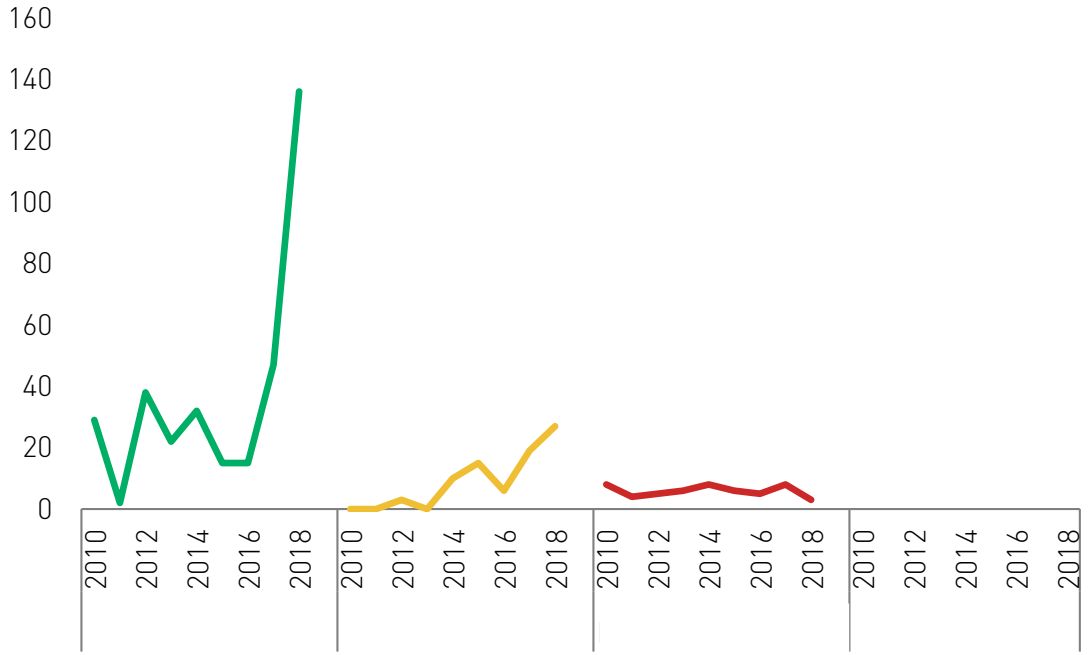
A pesar de existir hace un buen tiempo, las ventas de autos XXXXX fueron escasas. Sin embargo, desde hace un par de años, las ventas de estos vehículos han comenzado a XXXXX por los menores precios ante el hecho que estos vehículos no están afectados por la modificación del XX.

Ventas de autos familiares XXXX
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de autos familiares XXX, principales modelos
(unidades, anual)



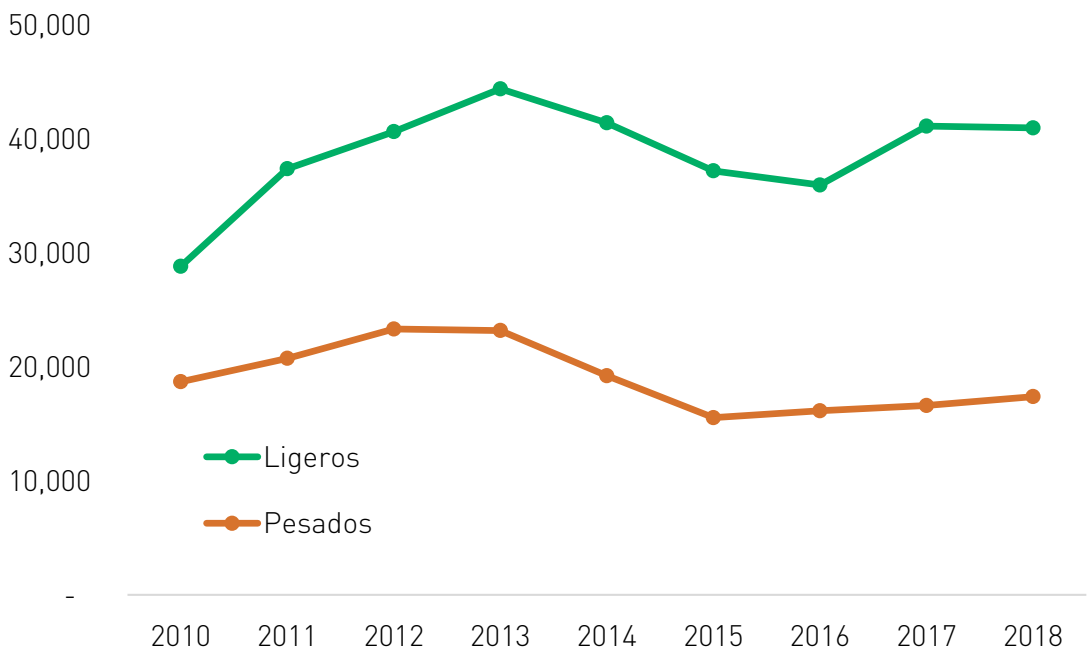
Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

LOS AUTOS LIGEROS SON LOS DE MAYOR PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS A EMPRESAS

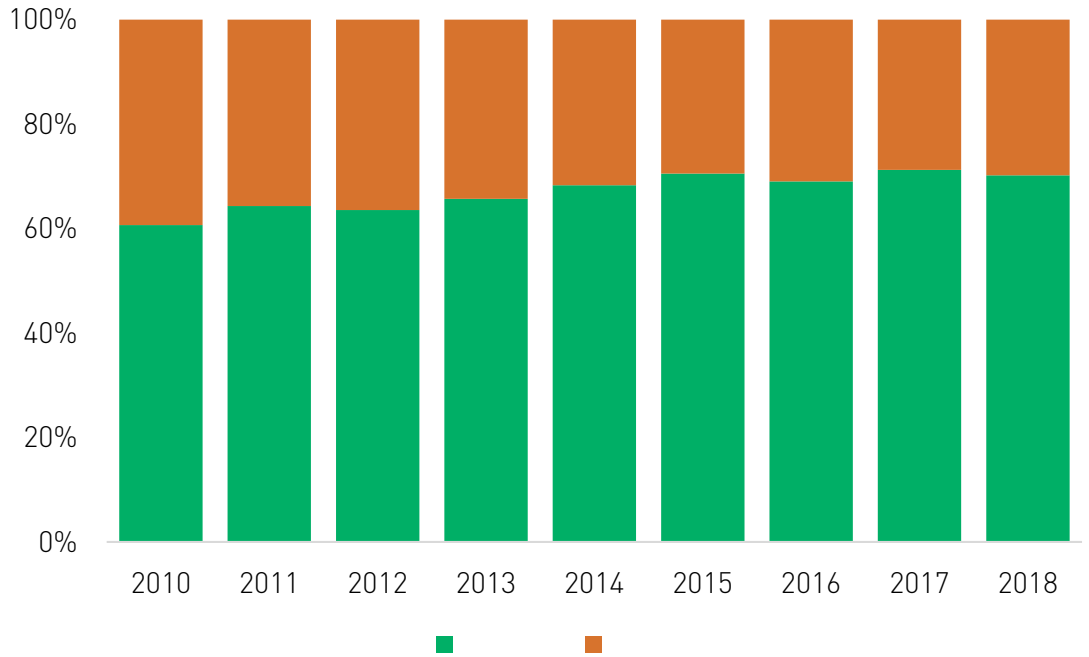
Las ventas de vehículos para empresas XXX han mostrado una mayor recuperación que los pesados en los últimos años. De esta manera, la participación de los XXXX se incrementó a XXX de las ventas totales de autos para empresas.

Ventas de vehículos nuevos para empresas
(unidades, anual)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de vehículos nuevos para empresas
(%), participación



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

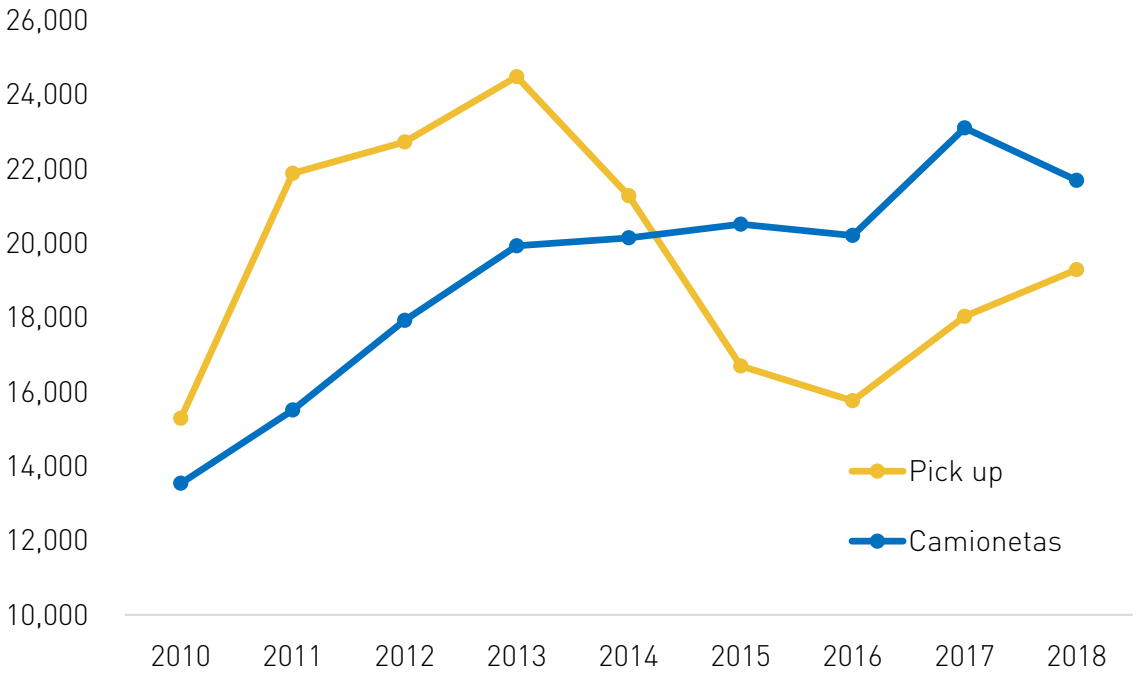
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

LAS *XX XXX* VUELVEN A SER EL SEGMENTO DE VENTAS MÁS REPRESENTATIVO

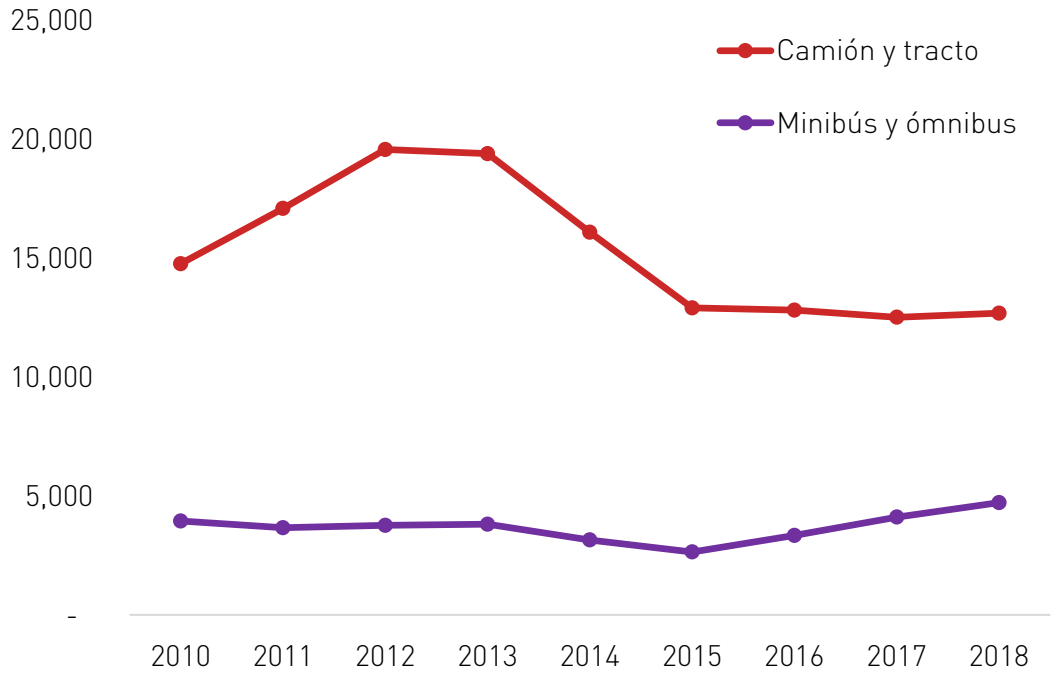
La mayor recuperación de los autos para empresas XXXX se explica por el repunte de las *XXX XX* debido a una sustitución desde los autos familiares por el ajuste del XX (las XXXXX no están afectas). En cuanto a los vehículos XXX , destacó la recuperación de los XXX y XXX debido a la renovación de XX de las empresas de transporte XXXX

Ventas de vehículos ligeros para empresas
(unidades, anuales)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

Ventas de vehículos pesados para empresas
(unidades, anuales)



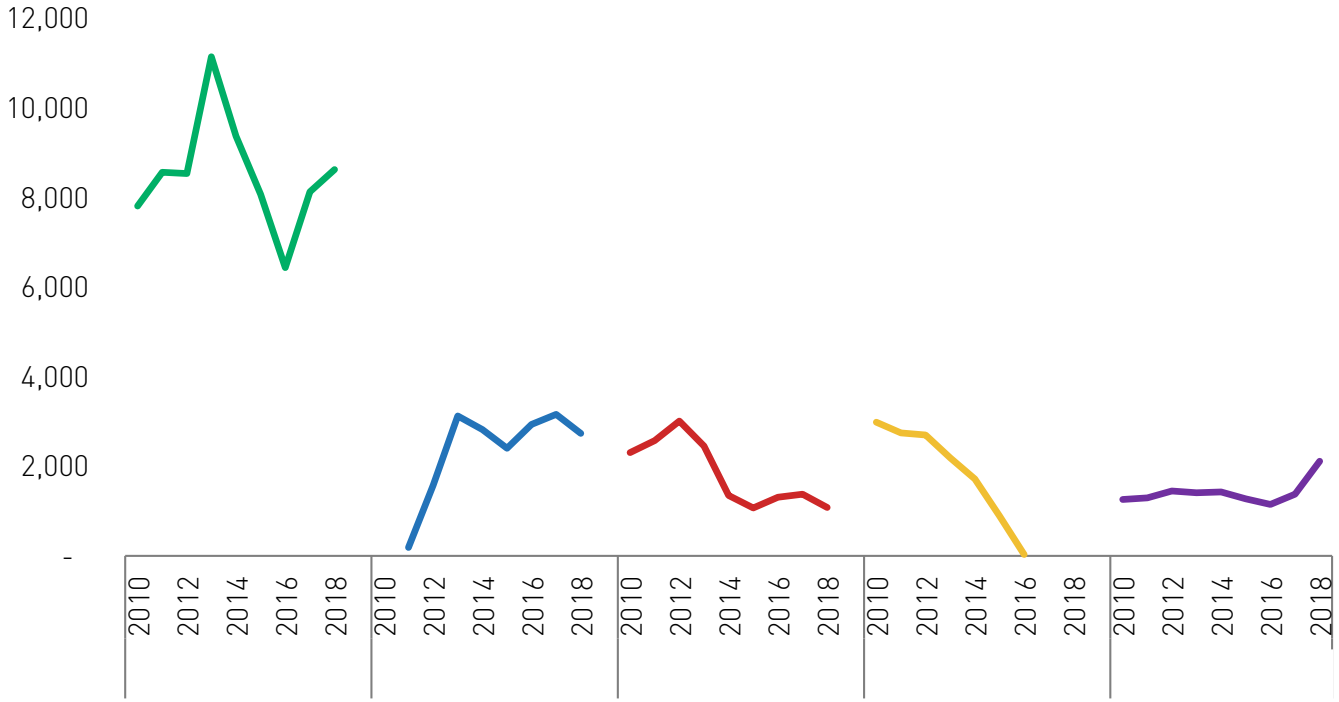
Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

XXXXX ES EL MODELO MÁS VENDIDO DE AUTOS LIGEROS PARA EMPRESAS

En los últimos años, las ventas del modelo XXXXXX y el XXX de XXXX fueron las más favorecidas por su exoneración del Impuesto Selectivo al Consumo (XXX).

Ventas de vehículos ligeros para empresas, según principales modelos
(unidades)



Fuente: AAP. Elaboración: Macroconsult.

PERSPECTIVAS (7pag.)

MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

ELASTICIDAD DE LA DEMANDA DE AUTOS SE REDUJO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Entre el periodo XXX, las ventas de vehículos nuevos aumentaron XX anual en promedio, lo que estuvo en línea con …
, la ---------- o también llamada "----------" fue alta: por cada punto porcentual de crecimiento de la gasto interno las ventas de autos crecieron en XXXX puntos porcentuales. Entre los factores que explican esta alta elasticidad podemos mencionar los siguientes: (XX) condiciones iniciales favorables como …

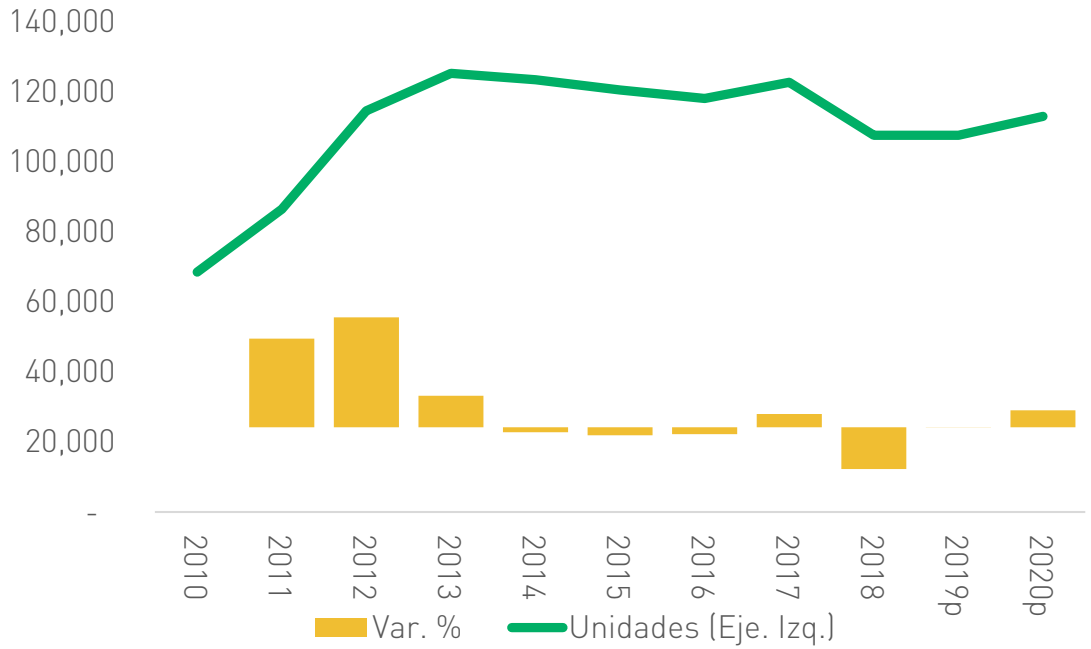
Uno de los factores que explica el … Según el Instituto de e Informática (XXX), el índice de precios de vehículos ---------- casi estable en el periodo XXXXX , mientras que en el periodo ---------- se elevó en XX% anual en promedio, por encima del XX % de la inflación en su conjunto. Este último comportamiento obedeció a -----. El primero de ellos es el…, un incremento por encima del X% anual en promedio. Casi la totalidad de la oferta de autos …. El segundo elemento es la…

En este entorno de mayores precios de los autos, los consumidores pospusieron sus decisiones de compra ya sea por renovación o de su primer vehículo, o en el mejor de los casos, migraron hacia autos de menores precios y/o usados. La excepción fueron los vehículos del segmento *XXXXX y XXXX*, los cuales exhibieron un aumento en sus ventas.

LAS VENTAS DE AUTOS CRECERÁN MODERADAMENTE

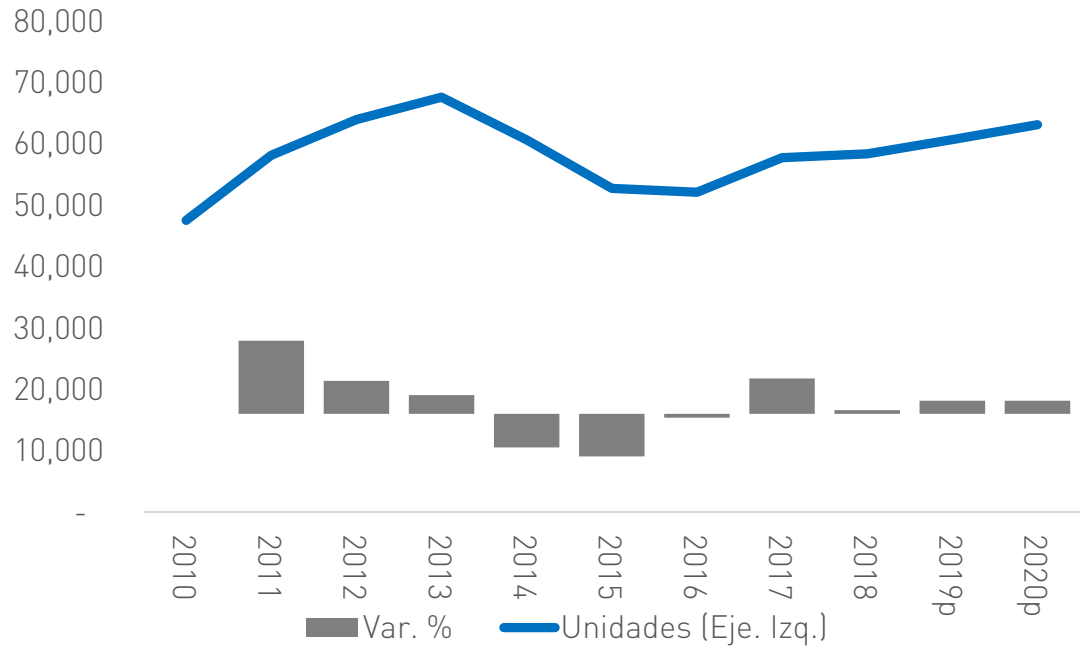
En este contexto, estimamos que la elasticidad de la demanda se ----, y por lo tanto, esperamos un mayor ---- de las ventas de autos en los ------ años. Sin embargo, el crecimiento de las ventas de vehículos aún será moderado, en particular de los -----, debido principalmente a dos elementos. El primero es que ... El segundo elemento estaría más vinculado a ...

Ventas de vehículos para familias y consumo privado
(Var. %)



Fuente: AAP y BCRP. Elaboración y proyección: Macroconsult.

Ventas de vehículos para para empresas e inversión privada
(Var. %)



Fuente: AAP y BCRP. Elaboración y proyección: Macroconsult.

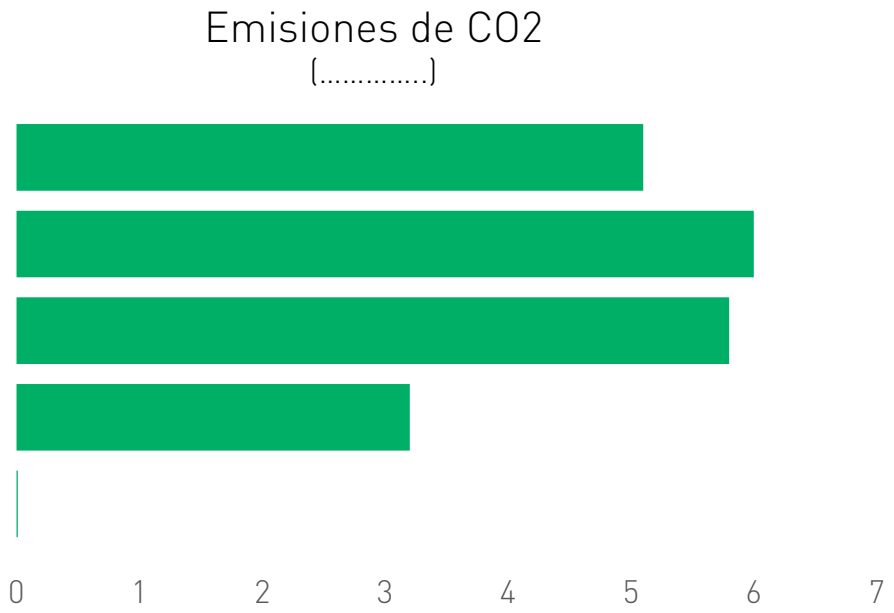
MACRO CONSULT

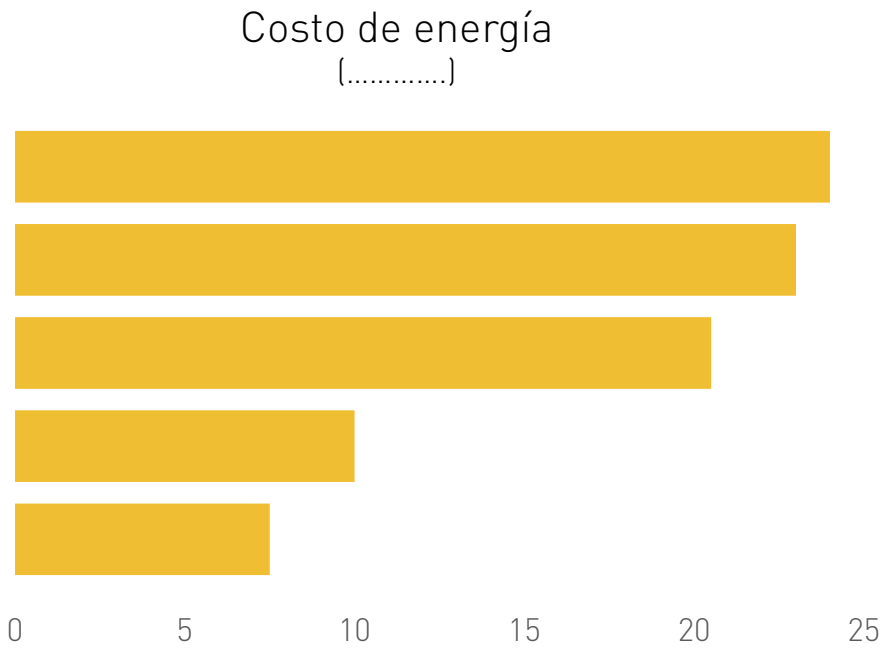
SISTEMA DE INFORMACIÓN

NUEVA TENDENCIA: ENTRADA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS

A nivel mundial, las ventas de vehículos xxxx aumentarán de manera significativa en la próxima década impulsadas por un cambio de preferencias de los consumidores (mayor conciencia sobre el cuidado del medio ambiente), la reducción de los costos de las baterías y regulaciones ambientales cada vez más exigentes.

Los autos xxxx presentan una serie de ventajas frente a los vehículos a combustión entre las principales...





Fuente: Osinergmin. Elaboración: Macroconsult.

CONCLUSIONES (3pag.)

ANEXOS (11 pág.)

MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Valeria Santolalla
vsantolalla@macroconsult.pe
sim.macroconsult.pe
www.grupomacro.pe
(511) 203-9800