

# Situación Automotriz

Peru

2011  
Análisis Económico

- **La tendencia positiva que ha mostrado el mercado automotor peruano continuó en 2011.** Se prevé que las ventas se sitúen este año por encima de las 150 mil unidades, un crecimiento de más de 25% anual.
- **Junto con la expansión del poder adquisitivo de la población, las crecientes facilidades de financiamiento bancario le dan soporte al mercado.**
- **Las ventas de vehículos nuevos aumentarán 20% anual en los próximos dos años.** Con ello, las transacciones alcanzarán las 220 mil unidades en 2013.
- **El principal riesgo de corto plazo que enfrenta el sector es una recaída de la economía global** que lleve localmente al recorte de gastos en bienes durables y de inversión. En el medio plazo se requerirá una mejora sustancial de la infraestructura vial.

## Índice

1. Evolución del mercado automotor.....	3
2. Financiamiento.....	4
3. Perspectivas futuras del mercado automotor peruano.....	5
4. Anexo.....	7

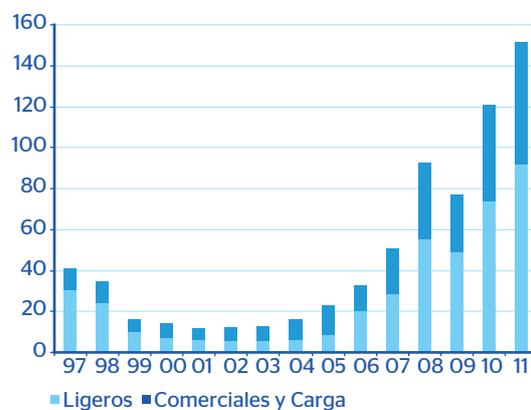
Fecha de cierre: 1 de diciembre de 2011

# 1. Evolución del mercado automotor

La tendencia positiva que ha mostrado en los últimos años el mercado automotor en Perú continuó en 2011. Así, a octubre, las ventas de autos nuevos alcanzaron las 122 mil unidades, y estimamos que al cerrar el año superarán las 150 mil, una expansión de más de 25% anual (ver gráfico 1). Este resultado sería menor a la proyección presentada en nuestro reporte anterior (alrededor de 160 mil unidades o 35% de crecimiento) debido a dos elementos. El primero fue el temporal desabastecimiento que sufrieron marcas japonesas líderes del mercado producto del terremoto en ese país. El segundo, la natural incertidumbre que generó el contexto electoral y que llevó principalmente a las empresas y a las familias de mayores ingresos a posponer compras de vehículos, comportamiento que se ha empezado a corregir en los últimos meses (ver gráfico 2).

Gráfico 1

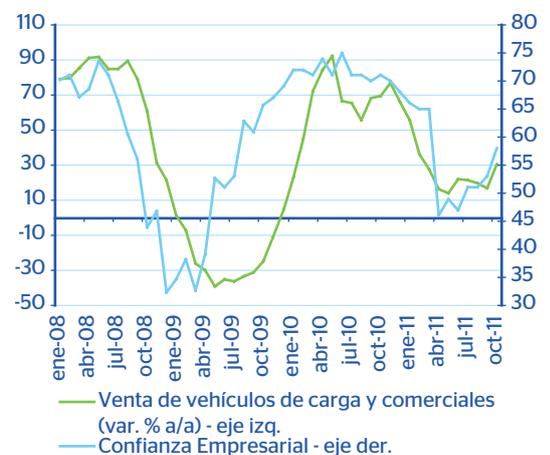
Ventas de autos nuevos (miles de unidades)



Fuente: Araper y BBVA Research Perú

Gráfico 2

Confianza empresarial y Ventas de vehículos



Fuente: Araper y BBVA Research Perú

Por el lado de la demanda, el dinamismo del mercado continúa apoyándose en la expansión del empleo formal urbano, que según nuestros estimados crecerá este año alrededor de 5,5%, lo que impulsó la capacidad adquisitiva de las familias y el engrosamiento del segmento de hogares de ingresos medios. Como resultado, se prevé que las ventas de vehículos familiares se incrementarán en aproximadamente 24% en 2011. De manera similar, la favorable evolución de la inversión empresarial en minería, servicios, agroindustria y manufactura le dio soporte al mercado de vehículos comerciales y de carga, y ello se reflejó en un incremento de sus ventas que se ubicará alrededor de 27% al cierre del año.

Por el lado de la oferta, las condiciones siguieron acomodándose a esta expansión del mercado automotor. Así, la red de concesionarios y puntos de venta y post venta (centros de mecánica, mantenimiento y ventas de repuestos) continuó ampliándose, tanto en la capital del país como en las provincias. Esto último es de especial importancia pues el ritmo de crecimiento en las ciudades del interior ha sobrepasado al de Lima, aumentando su participación en las ventas de autos nuevos de 20% en 2009 a 25% en 2011. Las inversiones realizadas ascenderían a USD 60 millones este año, triplicándose con respecto al previo, según la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper). A ello se añade la mayor frecuencia con la que se realizan salones de exhibición o showrooms, buscando un mayor acercamiento al cliente final.

Un tercer elemento que favoreció el comportamiento positivo del mercado automotor en 2011 fue la disminución del precio promedio de los vehículos. De un lado, es cada vez mayor la competencia entre marcas (existen alrededor de 100 registradas). Destaca aquí la mayor penetración de las marcas chinas, que si bien aún cuentan con una pequeña participación en el mercado, vienen gradualmente atrayendo a más consumidores con precios que se ubican por debajo del promedio. Las líderes del mercado (ver tabla 1) han empezado en este contexto a desarrollar estrategias que se adapten a las características de cada segmento de clientes, facilitando así su alcance y, por lo tanto, favoreciendo las ventas. Un segundo factor que ha

apoyado la disminución de los precios es la reducción de impuestos. En este sentido, durante la primera mitad del año se redujo en un punto porcentual el impuesto general a las ventas, a 18%. Por el lado de los aranceles, a principios de 2011 estos disminuyeron de 9% a 6% para los vehículos ligeros, mientras que la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur en 3T11 favoreció a los autos de esa procedencia.

Tabla 1

**Ventas acumuladas de autos nuevos en 2011 (hasta octubre)**

Marca	Total General	Participación (%)
Toyota	19.357	15,9
Hyundai	16.645	13,7
Kia	11.082	9,1
Nissan	10.665	8,8
Chevrolet	10.709	8,8
Volkswagen	6.179	5,1
Suzuki	5.787	4,8
Mitsubishi	3.241	2,7
Renault	2.538	2,1
Volvo	1.837	1,5
Otros	33.696	27,7
<b>Totales</b>	<b>121.736</b>	<b>100%</b>

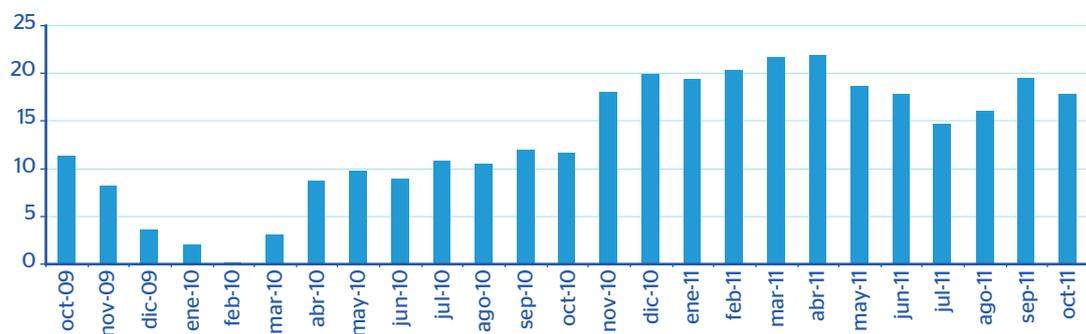
Fuente: Araper y BBVA Research Perú

## 2. Financiamiento

Las condiciones de financiamiento continuaron acompañando el dinamismo del mercado automotor. Así, el crédito vehicular se aceleró con respecto a 2010 y actualmente crece a un ritmo de 18% interanual (ver gráfico 3). Con ello, el saldo de estas colocaciones alcanza los PEN 1 400 millones, lo que todavía es relativamente bajo (1,15%) como proporción del total del crédito bancario.

Gráfico 3

**Saldo de créditos vehiculares (var. % interanual)**



Fuente: SBS

El aumento del volumen de créditos vehiculares no solo recoge la mayor demanda de autos nuevos, sino también las condiciones más atractivas que la banca viene otorgando para este tipo de financiamiento. Así, por ejemplo, los desembolsos se han agilizado en términos de plazos y se vienen otorgando condiciones especiales para contratar los seguros para autos.

Cabe mencionar, sin embargo, que estos créditos han venido creciendo más rápidamente en moneda extranjera que en doméstica (ver gráfico 4). Los clientes se estarían inclinando por el financiamiento en dólares para aprovechar las tasas de interés más bajas en esta moneda y la expectativa de que el fortalecimiento del PEN hará que la carga financiera disminuya hacia adelante (la deuda en moneda extranjera desciende al expresarse en moneda local). Si bien la cartera atrasada de créditos vehiculares se ha mantenido relativamente acotada (3% del total), estas operaciones incrementan el riesgo cambiario para el cliente (con ingresos en moneda local) y, en consecuencia, el riesgo crediticio para el banco.

Gráfico 4

**Dolarización del saldo de créditos vehiculares (% que se encuentra denominado en USD)**

Fuente: SBS

Hacia adelante, el financiamiento vehicular tiene un amplio espacio de penetración si se considera que solo el 20% de las compras de autos nuevos en Perú van acompañadas de un crédito bancario, mientras que en otros países de la región como Chile esta proporción se ubica alrededor de 80%. Por lo pronto, la banca viene lanzando nuevos productos, más atractivos para los potenciales clientes. Entre ellos se encuentran el sistema de leasing vehicular, que permite renovar un auto cada dos o tres años de manera continua y con cuotas mensuales accesibles (hasta 40% más bajas que un crédito tradicional). También se ha observado que algunas entidades financieras muestran un interés cada vez mayor en el financiamiento de autos usados, mercado cuyo tamaño se estima en el doble que el de vehículos nuevos.

### 3. Perspectivas futuras del mercado automotor peruano

Estimamos que las ventas de autos nuevos crecerán 20% anual en los próximos dos años. Con ello, las transacciones en el mercado alcanzarán las 220 mil unidades en 2013.

Esta previsión se apoya, por el lado de la demanda, en un crecimiento del PIB que para los próximos dos años proyectamos en 5% anual, con lo que la generación de empleo continuará mostrando un dinamismo importante. A esto se añade que la creación a mediados de 2011 del Programa para la Renovación del Parque Automotor, también conocido como "bono del chatarreo"<sup>1</sup>, podría darle un impulso adicional al mercado. De otro lado, los precios en moneda local de los vehículos tenderán a disminuir en la medida de que el PEN siga fortaleciéndose (los precios de los autos se fijan en moneda extranjera) y de que la entrada en vigencia de los TLC<sup>2</sup> continúe reduciendo los aranceles a la importación. Finalmente, por el lado de la oferta de vehículos y de servicios conexos se anticipa que esta seguirá acomodándose a la evolución de

1: Es un programa creado por el Estado que tiene como meta reducir los índices de accidentabilidad y mejorar la calidad del medioambiente. Para ello, promueve la renovación del parque automotor con vehículos nuevos a través del chatarreo de vehículos antiguos.

2: Los tratados de libre comercio (TLC) con Japón y la Unión Europea entrarán en vigencia en 2012.

la demanda, llevando a que la red de concesionarios se amplíe tanto en la capital del país como en las provincias. Además, la apertura de la economía favorecerá una mayor competencia entre marcas, con productos que busquen calzar más a la medida de los distintos clientes. Y a todo ello se suma que la competencia de autos usados importados a través de las zonas francas terminará en 2012 con la extinción de los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS).

En cuanto a los riesgos que enfrenta el sector, el principal en el corto plazo es una recaída de la economía global que tenga impactos sensibles a nivel doméstico. Si bien Perú tiene fortalezas a nivel macroeconómico para moderarlos, es probable que en este eventual escenario se debiliten la confianza del consumidor y empresarial, lo que afectaría particularmente la demanda de bienes durables y de capital, entre ellos la de vehículos.

A medio y largo plazo, las perspectivas son también positivas. El mercado automotor peruano tiene un amplio espacio para desarrollarse en primer lugar porque se parte de un punto inicial muy bajo. En este sentido, el parque automotor es pequeño comparado con el de otros países de la región con nivel de ingreso similar. A ello se suma la elevada antigüedad de este parque (17 años), que un contexto como el que se prevé para los próximos años incentivará su renovación, más aún si la municipalidad de la capital mantiene la meta de reordenar el transporte público. Cabe mencionar que debido a que las condiciones del parque automotor en las provincias son menos favorables que en Lima, en ellas la expansión del mercado podría ser más acentuada, como ya viene ocurriendo. En segundo lugar, la mayor penetración del gas natural vehicular (GNV), en línea con la creciente inversión en estaciones proveedoras del mismo, dará acceso a un combustible de menor precio, incentivando la demanda de vehículos. Y en tercer lugar, la ejecución de importantes proyectos de infraestructura vial que se tienen previstos hará más fluido el tránsito vehicular, principalmente en la ciudad capital (ver tabla 2). El crecimiento del mercado automotor, sin embargo, podría dificultarse en el medio plazo de no llevarse a cabo estas obras viales, la construcción de espacios adicionales de estacionamientos en las ciudades, o la ampliación de la red de concesionarios con servicio integral (venta de vehículos, mantenimiento y repuestos) debido a la falta de espacios disponibles y limitación de licencias municipales.

Tabla 2

**Principales proyectos de inversión de la Municipalidad de Lima**

Proyecto	Estado	Descripción	Presupuesto estimado (USD Millones)	Inicio	Término
Ampliación de la vía expresa de Paseo de la República hasta la Panamericana Sur	En licitación	Ampliar la Vía Expresa de Paseo de la República hasta la Carretera Panamericana Sur	185	Las obras se iniciarán en el 2012	-
Metropolitano II	Por concesionar	El Metropolitano 2 recorrerá las avenidas Venezuela, Arica, Nicolás Ayllón y Grau para llegar a Ate	220	Las obras se iniciarán a fines del 2012	Se prevé que podría estar terminado en el 2014
Túnel Javier Prado-La Marina-Faucett	Adjudicado a Graña y Montero	La obra consistirá en un túnel por debajo de Javier Prado, con peaje. Estará a cargo de Graña y Montero	700	2012	-
Periférico Vial Norte (En proyecto-futura concesión)	Por concesionar	Une 11 distritos e interconecta la Panamericana Norte con la Panamericana Sur y la Carretera Central	800	Se prevé que la obra iniciaría en el 2012	-

Fuente: Diversas noticias

## 4. Anexo

Tabla 3

### Indicadores relevantes para el mercado automotor peruano

Población (miles de habitantes) 1/	29.798
PIB por habitante (USD) 1/	5.970
Extensión del territorio (miles de km <sup>2</sup> )	1.285
Red Vial (miles de km) 2/	79
Red Vial Asfaltada (% de Red Vial) 2/	14
Parque Automotor (miles de unidades) 1/	2.100
Vehículos por mil habitantes 1/	70
Antigüedad del Parque Automotor (años) 3/	17
% de Hogares que tienen al menos un auto 3/	9,5
Ventas de Autos Nuevos (unidades) 1/	151.000
Precio Promedio de Autos (US\$) 1/	12.079
Vehículos Nuevos Financiados (% de Ventas de Autos Nuevos) 4/	20
Promedio de saldo financiado (US\$) 4/	14.150

Memo: 1/ proyección 2011; 2/ última información es de 2006; 3/ última información es de 2009; 4/ promedio 2006/2011  
Fuente: Araper, INEI, MTC y BBVA Research Perú

**AVISO LEGAL**

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

**El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión**, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

**El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.**

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento será distribuido en el Reino Unido únicamente a (i) personas que cuentan con experiencia profesional en asuntos relativos a las inversiones previstas en el artículo 19(5) de la ley de servicios y mercados financieros de 2000 (promoción financiera) de la orden de 2005, (en su versión enmendada, en lo sucesivo, la "orden") o (ii) entidades de grandes patrimonios sujetas a lo dispuesto en el artículo 49(2)(a) a (d) de la orden o (iii) personas a las que legalmente se les pueda comunicar una invitación o propuesta para realizar una inversión (según el significado del artículo 21 de la ley de servicios y mercados financieros de 2000) (en adelante, todas estas personas serán "personas relevantes"). Este documento está dirigido únicamente a las personas relevantes y las personas que no sean personas relevantes no se deberán basar en el mismo ni actuar de conformidad con él. Las inversiones o actividades de inversión a las que hace referencia este documento sólo están disponibles para personas relevantes y sólo se realizarán con personas relevantes.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA no es miembro de FINRA y no está sujeta a las normas de revelación previstas para sus miembros.

**"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: [www.bbva.com](http://www.bbva.com) / Gobierno Corporativo".**

BBVA es un banco, supervisado por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, e inscrito en el registro del Banco de España con el número 0182.

---

**Este informe ha sido elaborado por la Unidad de Perú:**

---

*Economista Jefe de Sudamérica*

**Joaquín Vial**  
+562 351 1200  
jvial@bbva.com

*Economista Jefe Perú*

**Hugo Perea**  
+51 1 2112042  
hperea@grupobbva.com.pe

**Francisco Grippa**  
+51 1 2111035  
fgrippa@grupobbva.com.pe

**Daniel Barco**  
+51 2111548  
dbarco@grupobbva.com.pe

**Isaac Foinquinos**  
+51 1 2111649  
ifoinquinos@grupobbva.com.pe

---

**BBVA Research***Economista Jefe del Grupo*

**Jorge Sicilia**

*Economías Emergentes:*

**Alicia García-Herrero**  
alicia.garcia-herrero@bbva.com.hk

Análisis Transversal Economías Emergentes

**Álvaro Ortiz Vidal-Abarca**  
alvaro.ortiz@bbva.com

Asia

**Stephen Schwartz**  
stephen.schwartz@bbva.com.hk  
China

India

**Sumedh Deorukhkar**  
deorukhkar@grupobbva.com

Coordinación Latam

**Joaquín Vial**  
jvial@bbva.com

Argentina

**Gloria Sorensen**  
gsorensen@bbva.com

Chile

**Alejandro Puente**  
apuente@bbva.com

Colombia

**Juana Téllez**  
juana.tellez@bbva.com

Perú

**Hugo Perea**  
hperea@grupobbva.com.pe

Venezuela

**Oswaldo López**  
oswald\_lopez@provincial.com

México

**Adolfo Albo**  
a.albo@bbva.bancomer.com

Análisis Macro México

**Julián Cubero**  
juan.cubero@bbva.bancomer.com

*Economías Desarrolladas:*

**Rafael Doménech**  
r.domenech@bbva.com

España

**Miguel Cardoso**  
miguel.cardoso@bbva.com

Europa

**Miguel Jiménez**  
mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos

**Nathaniel Karp**  
nathaniel.karp@bbvacompass.com

*Sistemas Financieros y Regulación:*

**Santiago Fernández de Lis**  
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

**Ana Rubio**  
arubiog@bbva.com

Pensiones

**David Tuesta**  
david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

**María Abascal**  
maria.abascal@bbva.com

*Áreas Globales:*

Escenarios Económicos

**Juan Ruiz**  
juan.ruiz@bbva.com

Escenarios Financieros

**Sonsoles Castillo**  
s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos

**Clara Barrabés**  
clara.barrabes@bbva.com

*Market & Client Strategy:*

**Antonio Pulido**  
ant.pulido@grupobbva.com

Equity Global

**Ana Munera**  
ana.munera@grupobbva.com

Crédito Global

**Javier Serna**  
Javier.Serna@bbvauk.com

Tipos de Interés, Divisas y

Materias Primas

**Luis Enrique Rodríguez**  
luisen.rodriguez@grupobbva.com

---

**Interesados dirigirse a****BBVA Research Latam**

Pedro de Valdivia 100  
Providencia  
97120 Santiago de Chile  
Teléfono: + 56 26791000  
E-mail: bbvaresearch@bbva.com