

Situación Automotriz 2018

Colombia

Marzo 2018

Unidad Colombia

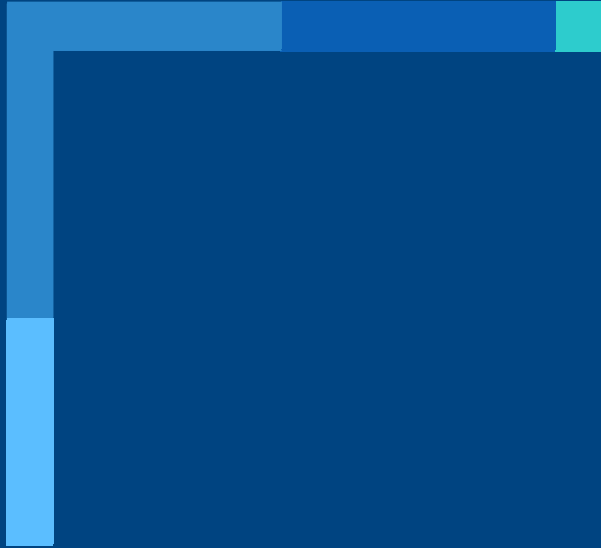
Índice

01 El mercado automotor colombiano: características actuales y determinantes de demanda

- Datos del sector
- Caracterización de la tenencia de autos y motos
- Caracterización de los hogares que tienen autos y motos

02 Evolución reciente del mercado automotor

03 Proyecciones 2018-2019



01

El mercado automotor colombiano:
características actuales y
determinantes de demanda

Colombia: el papel del sector automotor

Parque automotor: 13 mill.

7,1 mill.
(140/1000hab)



5,9 mill.
(120/1000hab)



3,6% Peso industria

8vo Empleo industria

1,5 % del PIB. Ventas de vehículos

Encadenamientos con otros sectores

11,1% cartera de vehículos/cartera consumo

85,0% de las unidades de vehículos nuevos vendidas se financian

8 mill. No de pólizas de SOAT emitidas en 2017

Colombia

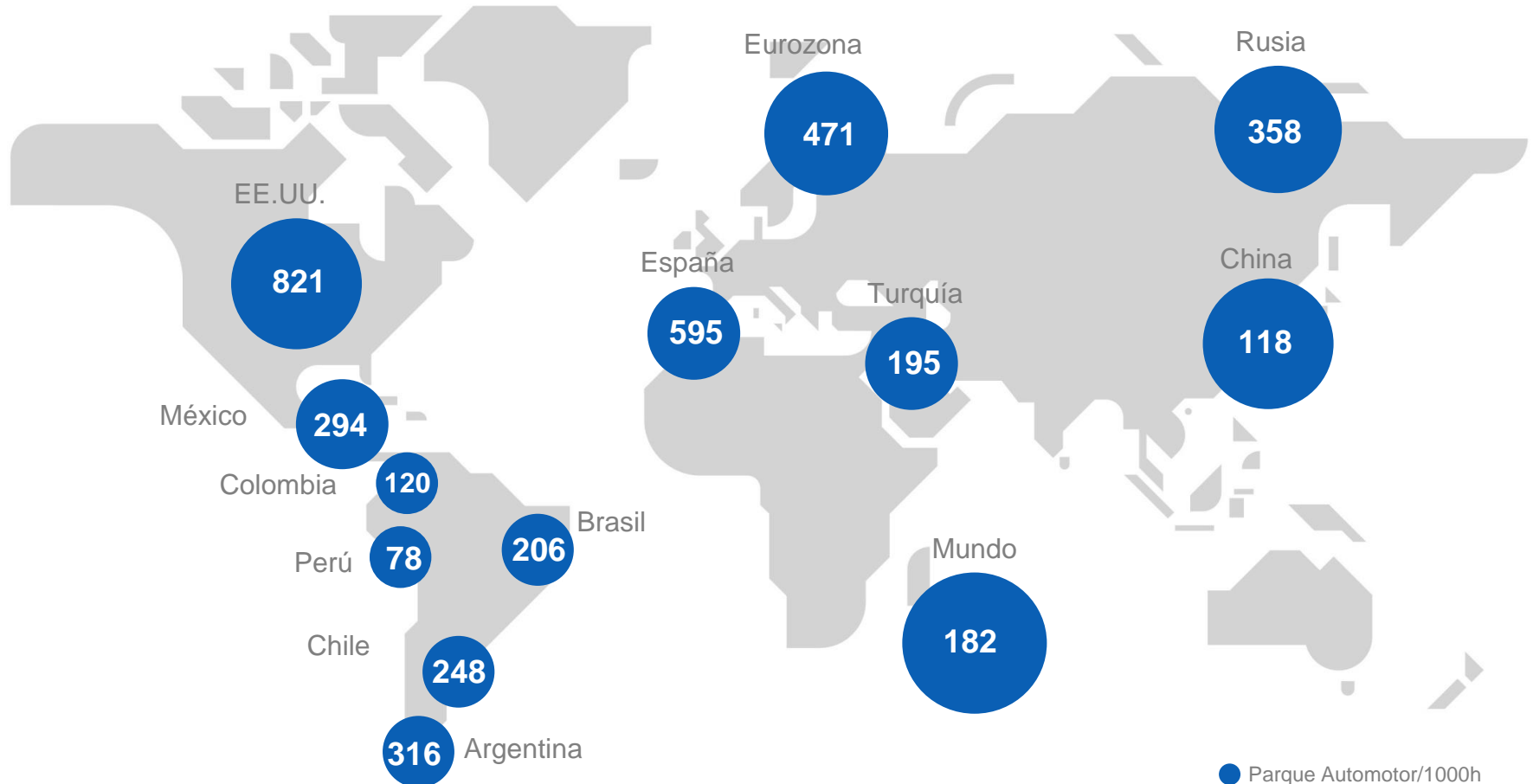
50 Millones
de Habitantes



1.142 mil kms²

PIB per cápita: USD 6.237 corrientes

Mapa de tenencia de vehículos comparada entre países*



Fuente: BBVA Research con datos de OICA y Ministerio de Transporte de Colombia

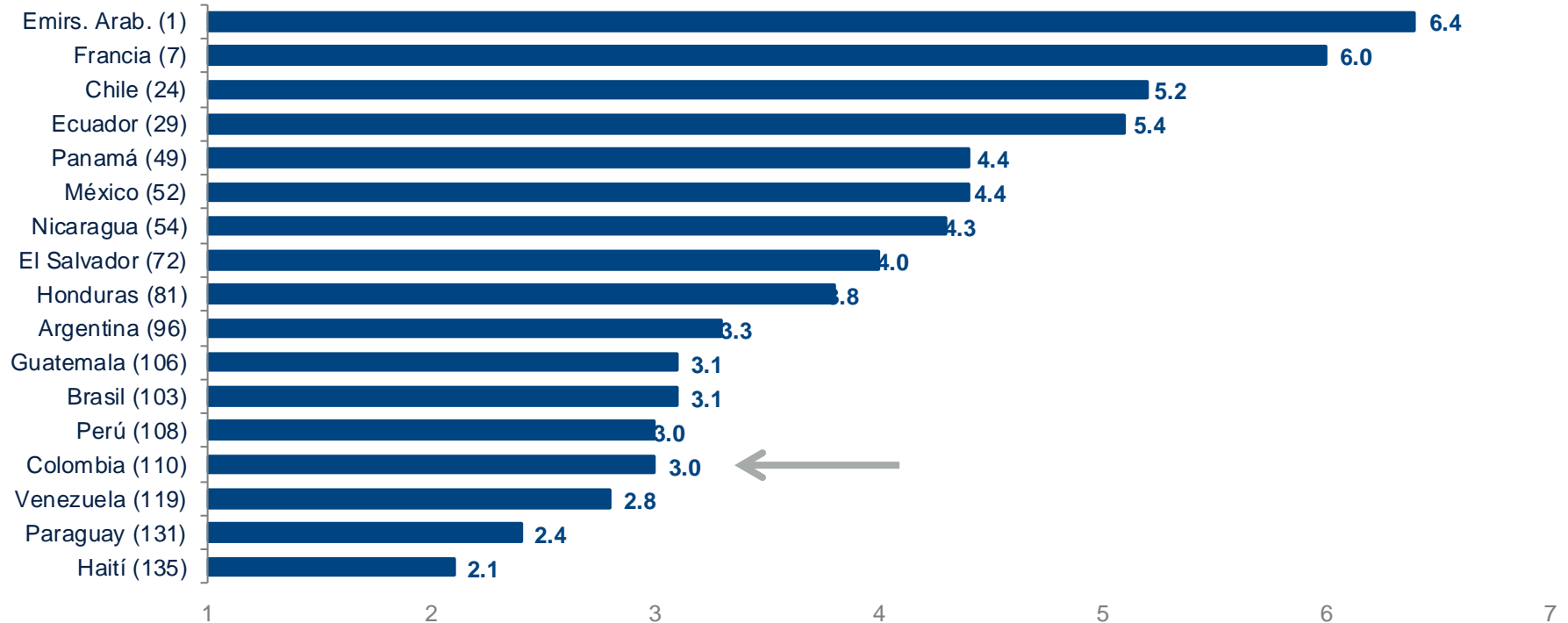
● Parque Automotor/1000h
*Datos de 2015, Colombia 2016

Colombia tiene un gran espacio de penetración del parque automotor en comparación con otros países

Baja tenencia con infraestructura vial deficiente

Calidad de las vías 2017

(Calificación y puesto)



Fuente: World Economic Forum 2017-2018 *La calificación de 1 es para las vías con peor calidad y las de 7 para las de mejor calidad
 Se califica cada país, de los 138 de la muestra, según el estado de sus vías. El país con el promedio más alto es el mejor calificado y ocupa la primera posición

La calidad de las vías es deficiente frente a economías de la región y significativamente inferior a la de Chile. En Colombia hay 350 kms de vías/1mill de hab, en Chile 860 y en México 900

El sector automotor tiene potencial para crecer ante la mejora en las condiciones para su desarrollo



Amplio plan de inversión vial que ya está en camino



Renovación y modernización del parque automotor




Mejora en condiciones económicas y de seguridad del país (Turismo)



Cambio en hábitos de consumo

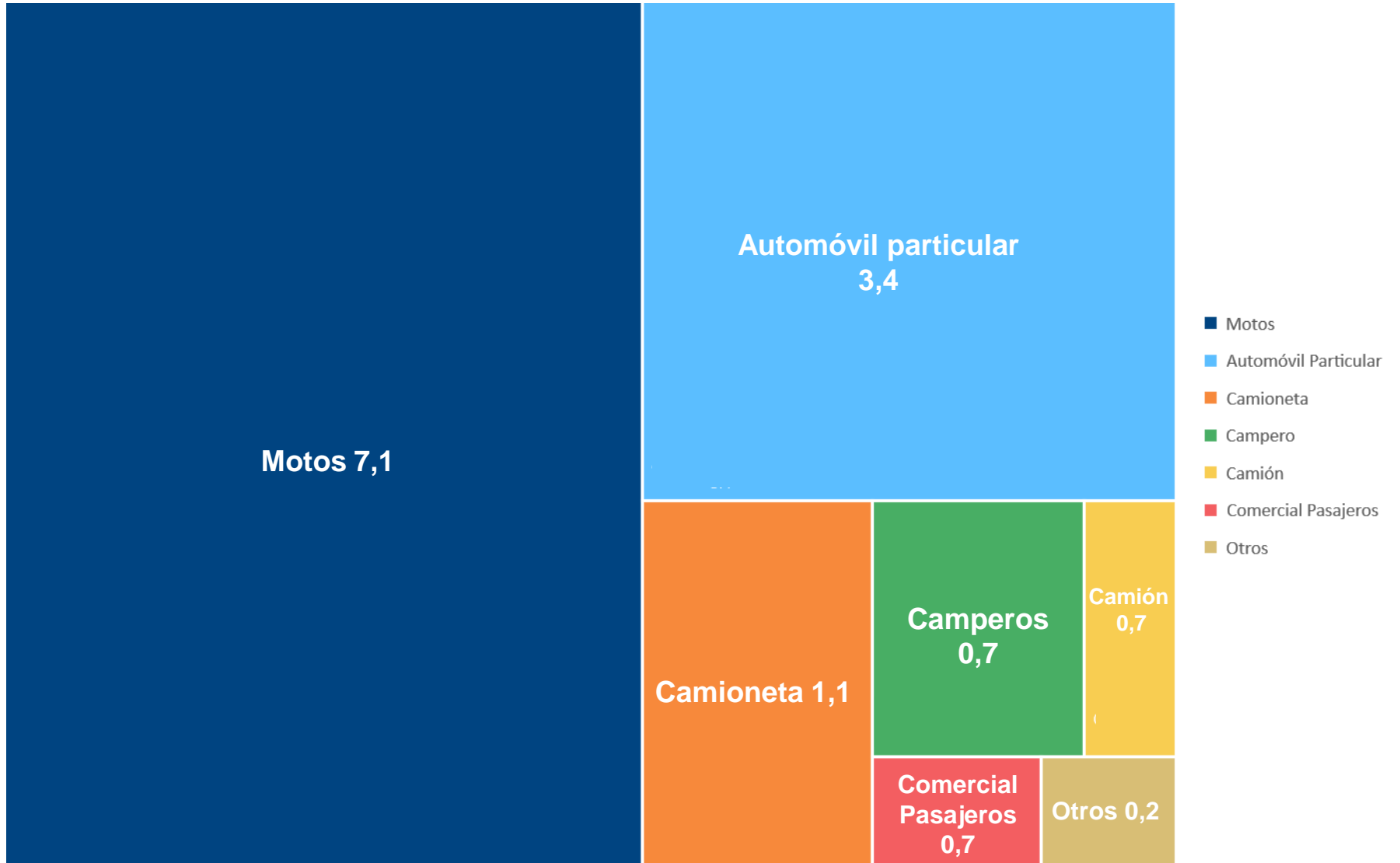


Mejoras en la distribución del ingreso y del papel de la mujer en la economía



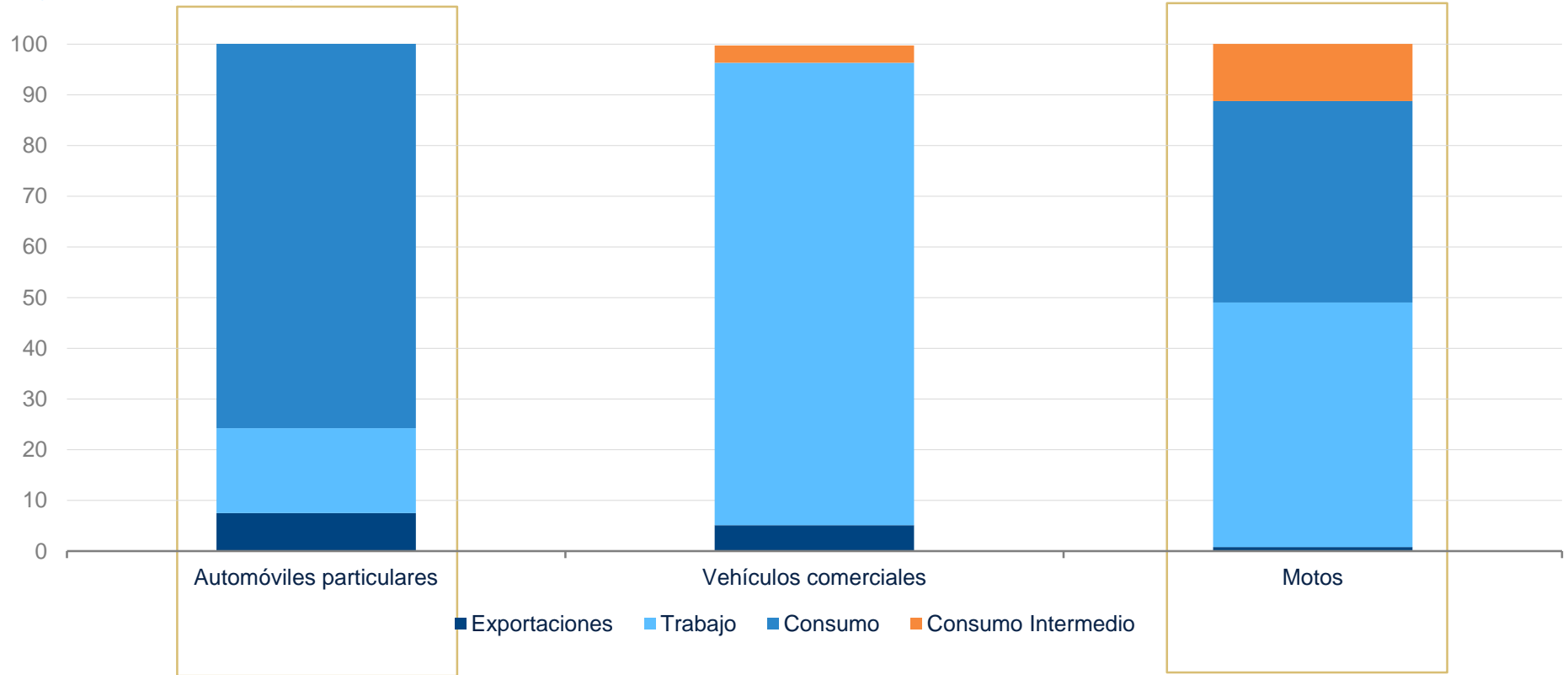
¿De qué depende que un hogar tenga moto y/o auto en Colombia?

Un zoom del parque automotor colombiano (millones de unidades)



Los vehículos particulares y las motos son demandados más como bien de consumo que como instrumento de trabajo

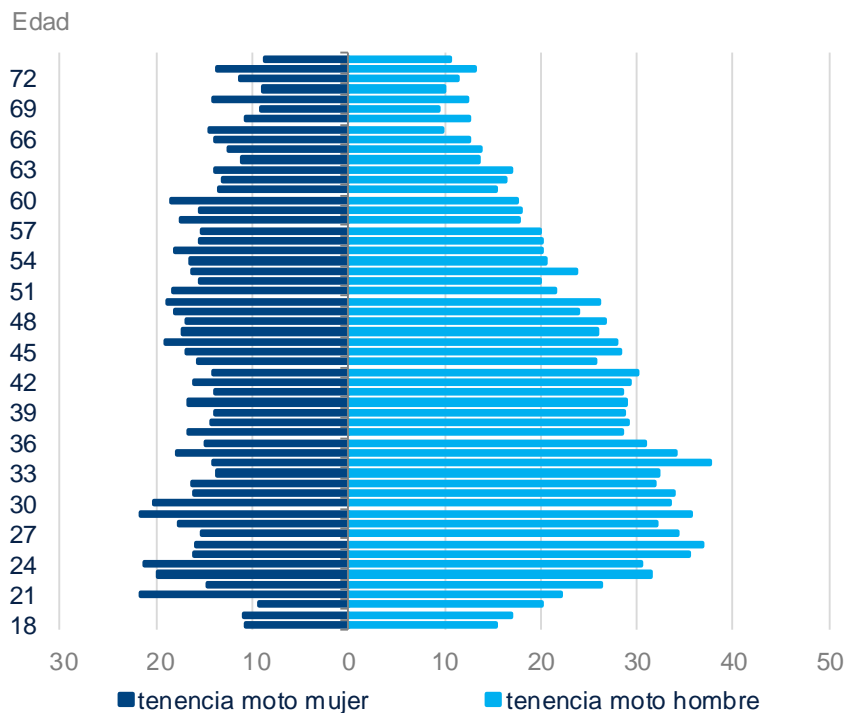
Productos según vocación de demanda
(% del total de la oferta)



Los hogares cuya cabeza son hombres tienen relativamente más carros y motos que las mujeres

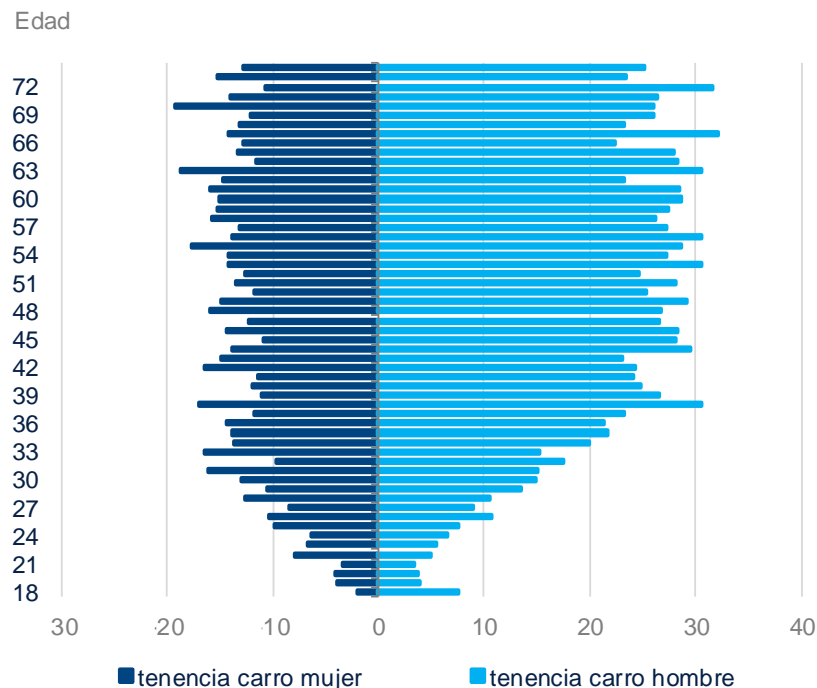
Tenencia de motos según edad y sexo

(% del total de hogares con Jefe de Hogar de cada edad y sexo)



Tenencia de carros según edad y sexo

(% del total de hogares con Jefe de Hogar de cada edad y sexo)



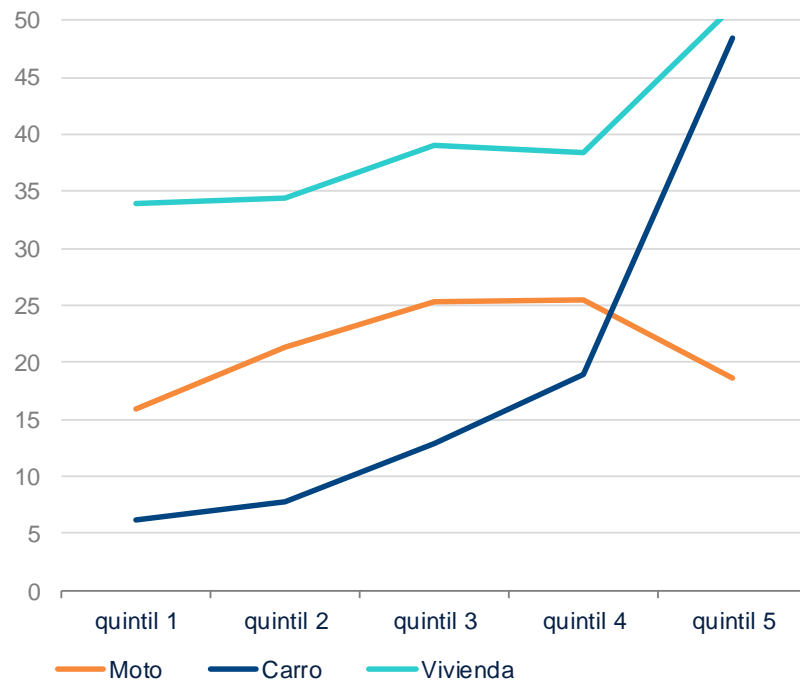
Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

La tenencia de motos es alta entre los hogares con cabeza de hogar hombre de hasta 35 años y, la de carros, entre los de 35 años y más

La tenencia aumenta con ingreso y la riqueza en el caso de los carros pero para las motos no es así

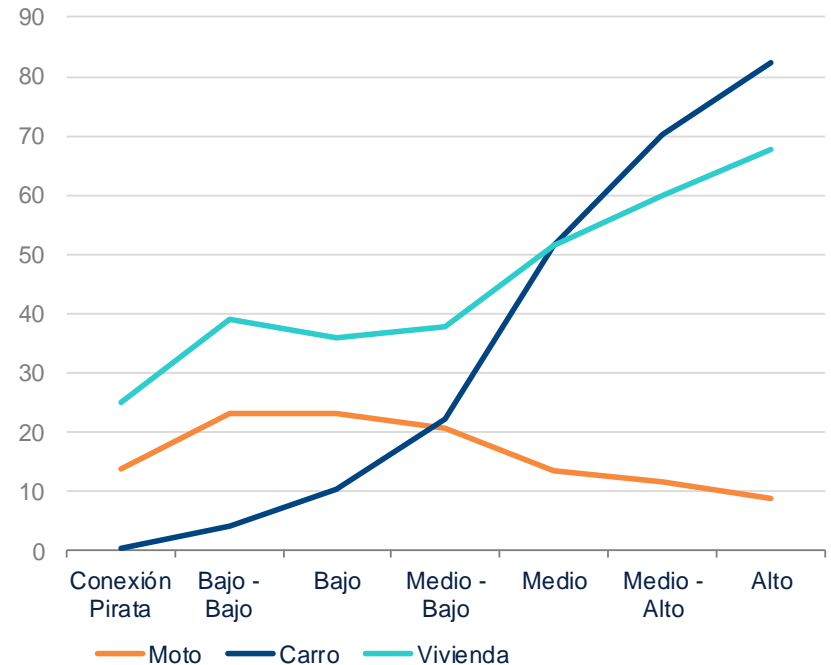
Tenencia según ingreso

(% del total de hogares de cada quintil de ingreso)



Tenencia según estrato de conexión eléctrica

(% del total de hogares de cada estrato)



Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

En los ingresos altos parece haber una sustitución de motos por carros. La tenencia de vehículo en el hogar se empuja con el nivel de ingreso, mientras que la de motos se aplana para los ingresos medios y se reduce en el ingreso más alto

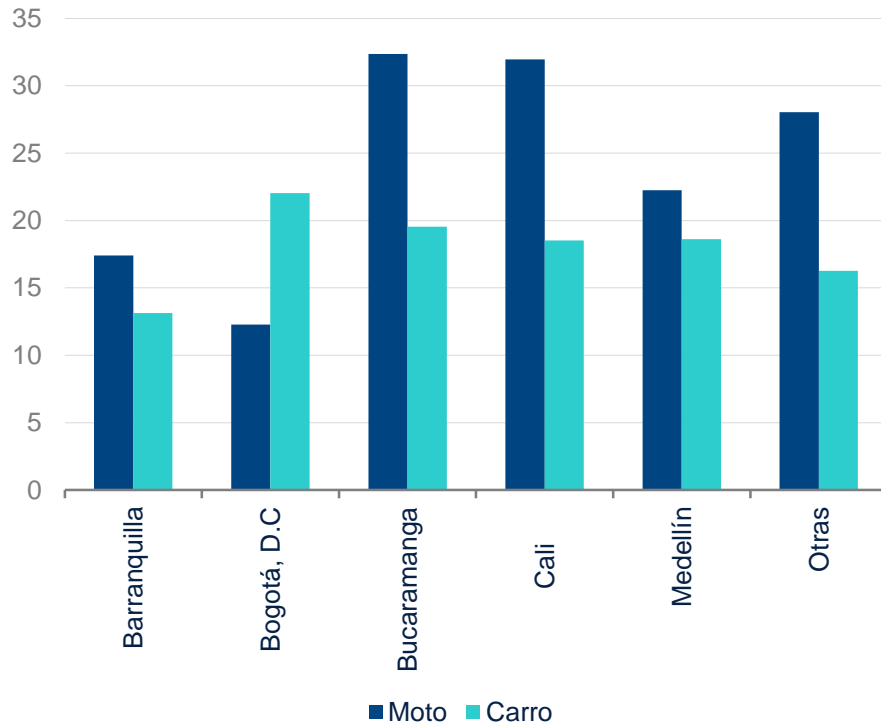
Factores que inciden en la probabilidad de que un hogar tenga carro*

Características que la aumentan

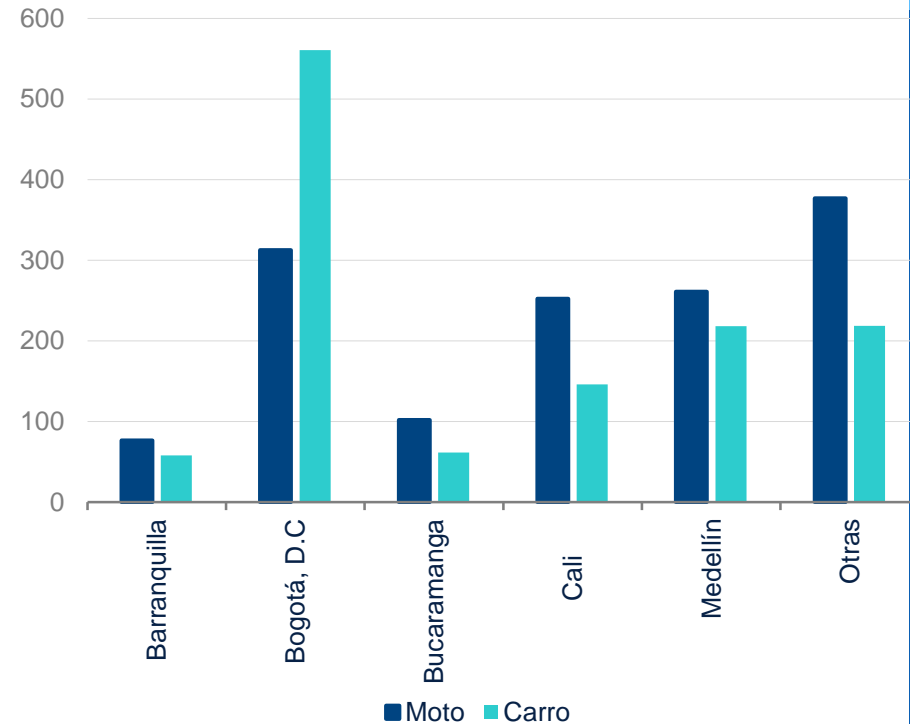
- ▮ **Características socio demográficas de los hogares:** ser un hogar con casa propia, tener una cabeza de hogar hombre, tener una cabeza de hogar ocupada
- ▮ **Composición del hogar:** ser un hogar de más de un miembro
- ▮ **Nivel de ingreso del hogar:** La probabilidad de tener carro de un hogar en el 20% más rico es 8,1 veces la de uno en el 20% más pobre
- ▮ **Estrato socio económico del hogar:** Un hogar en estrato 1 tiene menos de la mitad de probabilidad de tener un carro que uno en estrato 2 y un hogar en estrato 6 tiene dos veces la probabilidad de tener carro que uno en estrato 5


La tenencia de carros es alta en Bogotá y la de motos en Bucaramanga y Cali

Tenencia por ciudad
(% del total de hogares en cada ciudad)



Hogares con carro y hogares con moto por ciudad (miles de hogares)

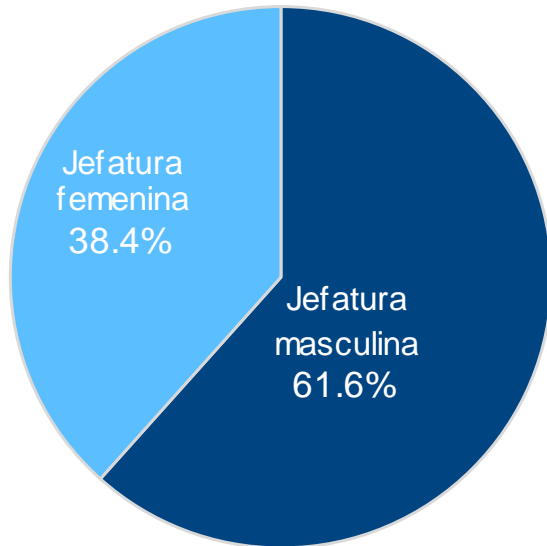




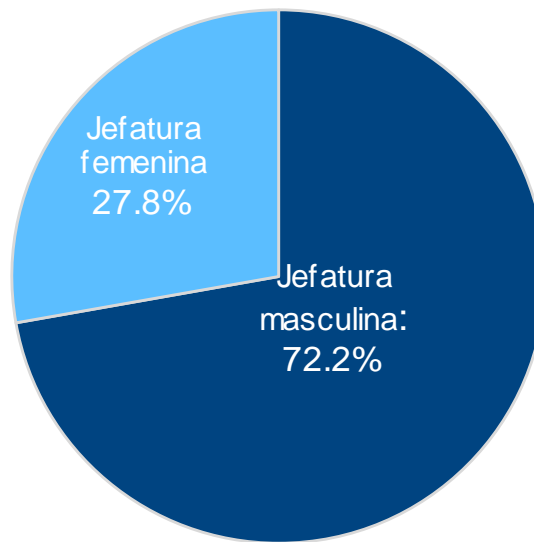
¿Cuáles son las características de los hogares que han decidido tener una moto o un auto?

Los hogares con moto y/o carro tienen una proporción mayor de hombres como cabeza de hogar

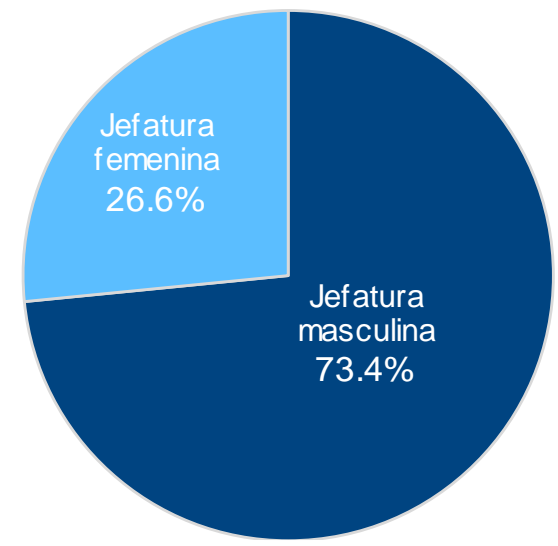
Hogares según género del Jefe de Hogar



Hogares con moto según género del Jefe de Hogar



Hogares con carro según género del Jefe de Hogar



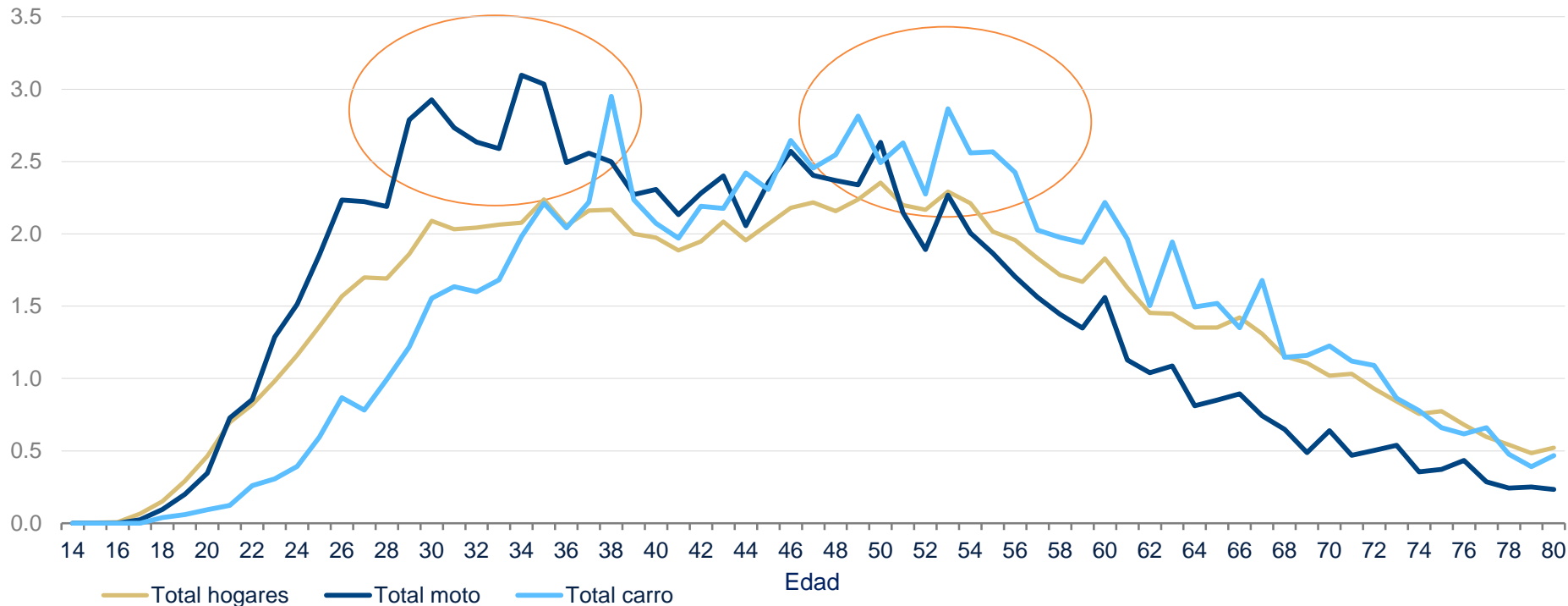
Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

La proporción de cabezas de hogar hombres es superior (en más de 10 p.p.) en los hogares con moto o carro que en el total de hogares

En los hogares que tienen moto la cabeza es mayoritariamente de 29 a 39 años y en los que tienen auto de 44 a 54 años

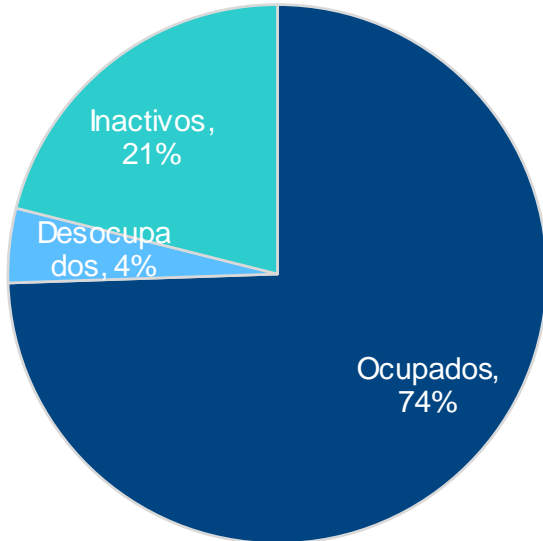
Distribución por edad del Jefe de Hogar de los hogares con moto, con carro y del total de hogares (Porcentaje del total de jefes de hogar de cada categoría, %)

% del total de hogares de cada categoría

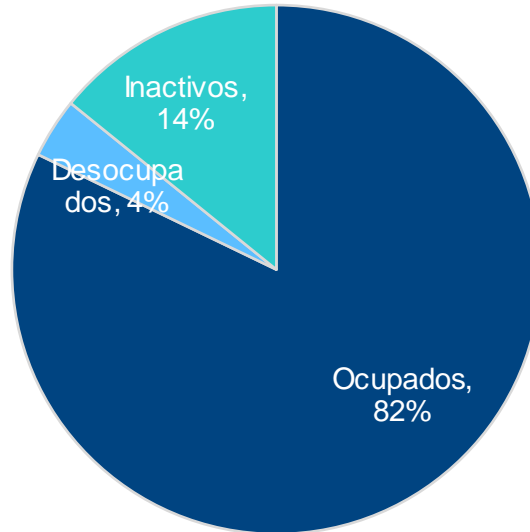


Los hogares con moto tienen una mayor proporción de sus cabezas trabajando

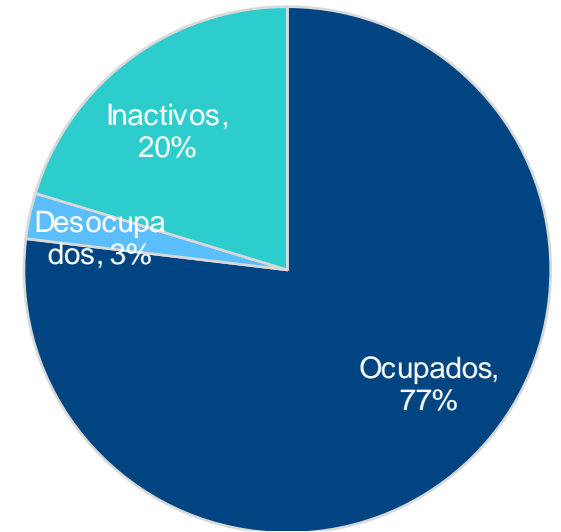
Hogares según actividad



Hogares con moto según actividad



Hogares con carro según actividad

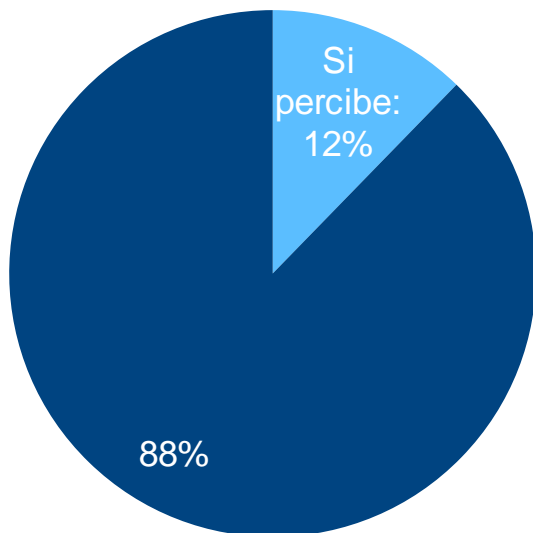


Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

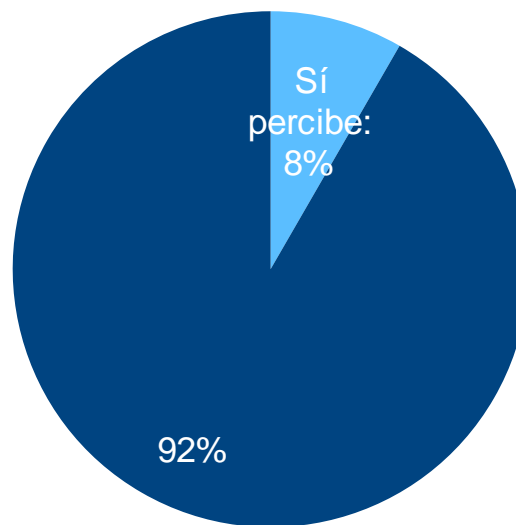
El 82% de los Hogares con moto tiene un Jefe de Hogar ocupado. Este porcentaje es de 74% en los hogares en general y de 77% en los hogares con carro

Los hogares con carro tienen más proporción de ingresos de pensión

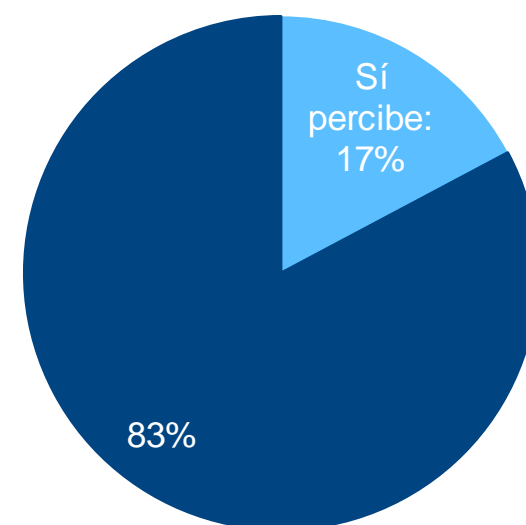
Hogares según si tienen ingresos de pensión



Hogares con moto según si tienen ingresos de pensión



Hogares con carro según si tienen ingresos de pensión



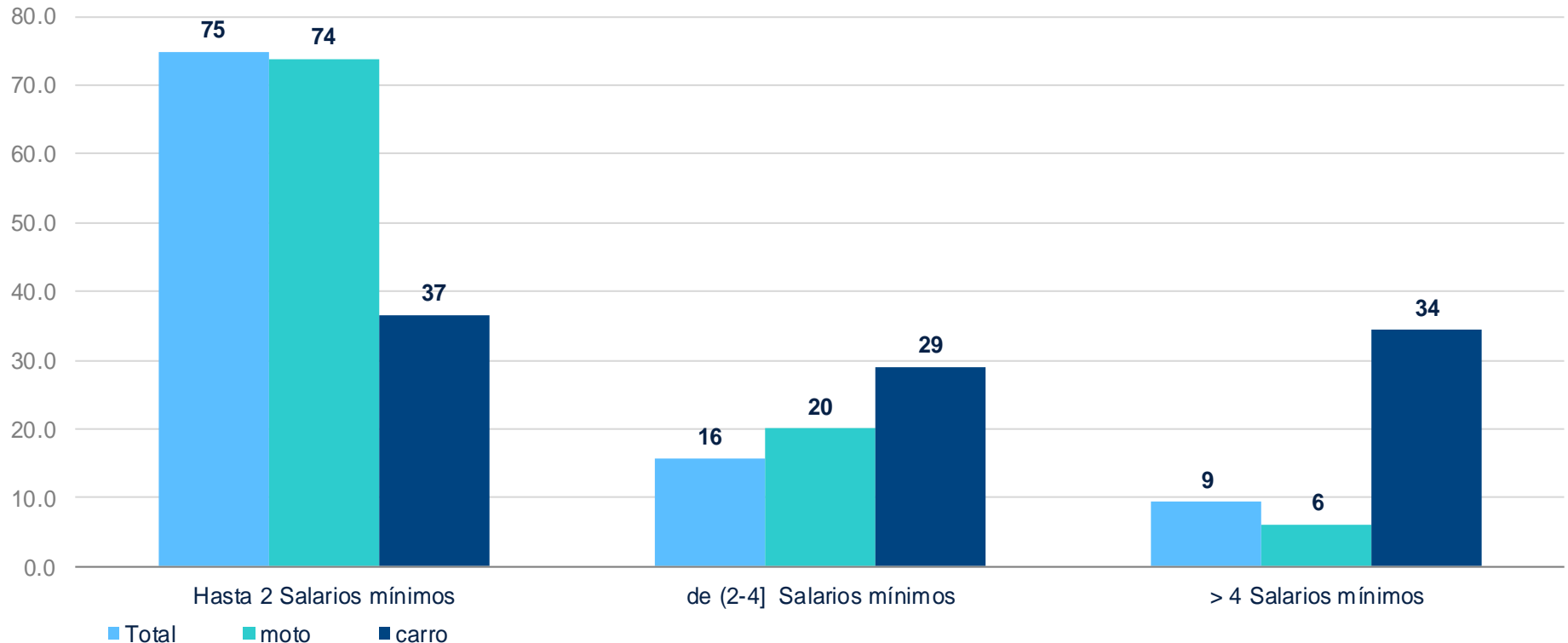
Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

Entre los Hogares que tienen carro, un 17% percibe ingresos por pensiones, mientras en el caso de aquellos que tienen moto este porcentaje es de 8% y entre los hogares en general de 12%

Los hogares con carro tienen cabezas que ganan más

Distribución por ingreso laboral de los JH en los hogares con moto, carro y totales

(Porcentaje del total de jefes de hogar de cada categoría, %)



Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

El 36% de los Jefes de Hogar de los hogares con motos percibe un ingreso laboral de 1-1,5 salarios mínimos (SM), este porcentaje es 18% para los que tienen carro. El 24% de los Jefe de Hogar de los hogares con carro tiene un ingreso laboral superior a 5 SM

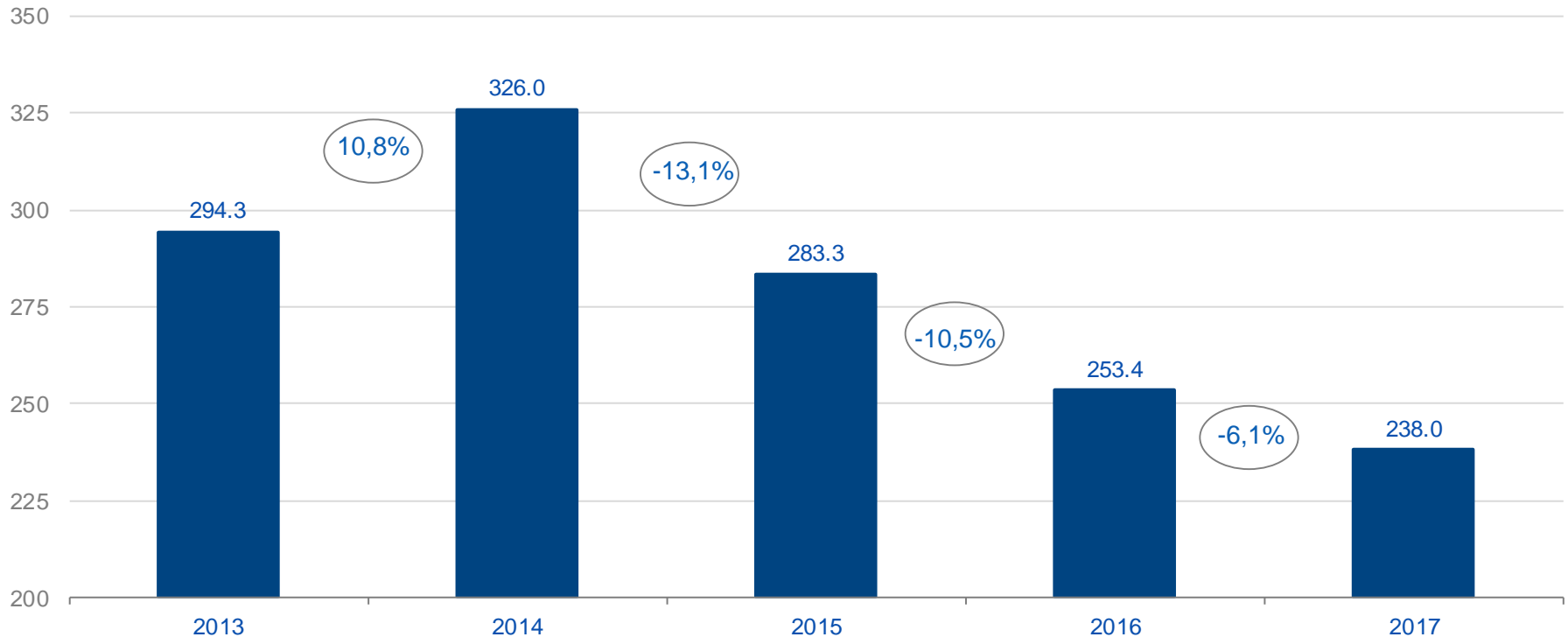


02

Evolución reciente del mercado automotor

El ritmo de caída de las ventas de vehículos nuevos se está moderando

Ventas de vehículos (Miles de unidades)



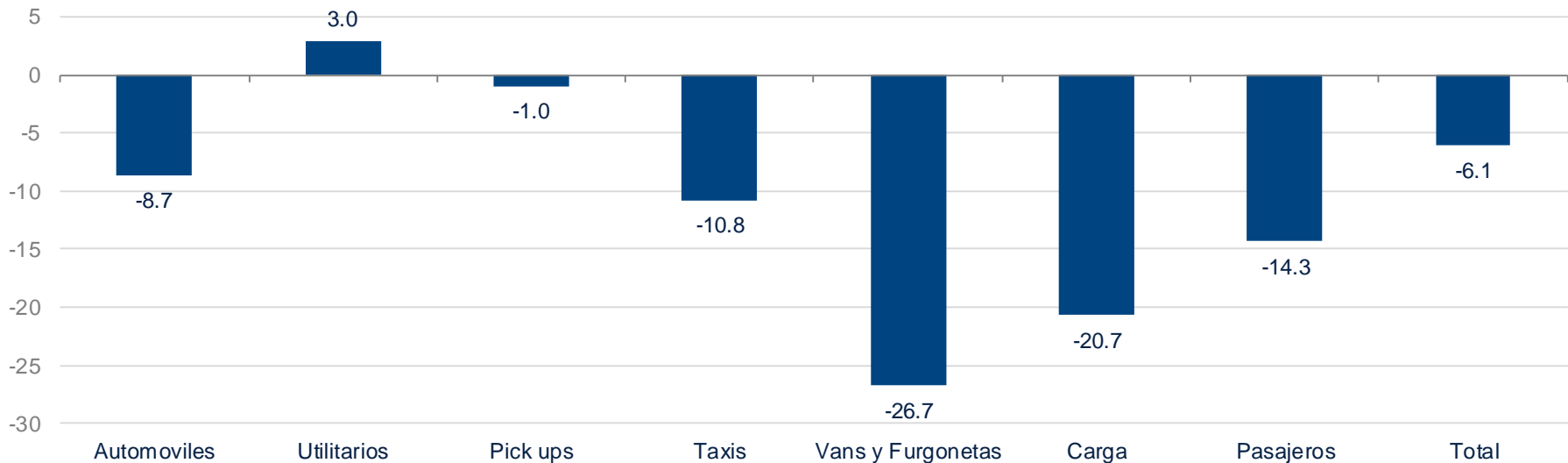
Fuente: BBVA Research con datos de Fenalco y ANDI

El ajuste del sector de autos concluyó en 2017 con una caída en las ventas de 6,1%, inferior a la observada en 2016 (de 10,5%)

Las ventas de vehículos nuevos de uso comercial descendieron más que las de los otros segmentos, pero menos que en 2016

Ventas y crecimiento en las ventas de vehículos según tipo 2017

(Variación anual %)



Matrículas según tipo en 2017 y crecimiento en 2016

	Automoviles	Utilitarios	Pick ups	Taxis	Vans y Furgonetas	Carga	Pasajeros		Total
Unidades (miles)	125,867	73,513	12,093	8,720	1,615	12,391	3,749		237,957
Participación (%)	52.9	30.9	5.1	3.7	0.7	5.2	1.6		100
Crec en 2016	-8.0	-6.6	-1.8	-35.1	-37.4	-22.1	-26.5		-10.5

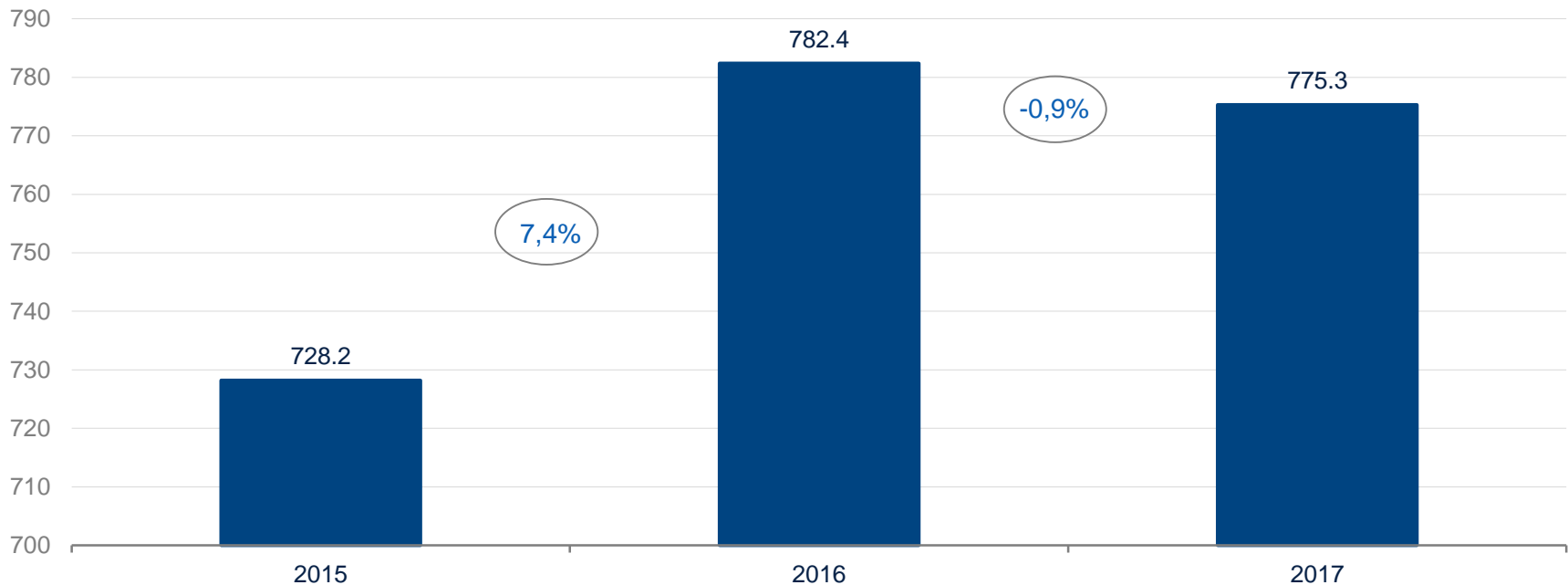
Fuente: BBVA Research, Fenalco y ANDI

Por su parte, las ventas de utilitarios pasaron de caer en casi 7% en 2016 a crecer en 3% en 2017

La venta de vehículos usados se moderó también en el último año

Ventas de vehículos usados (2015-2017)

(Miles de unidades)



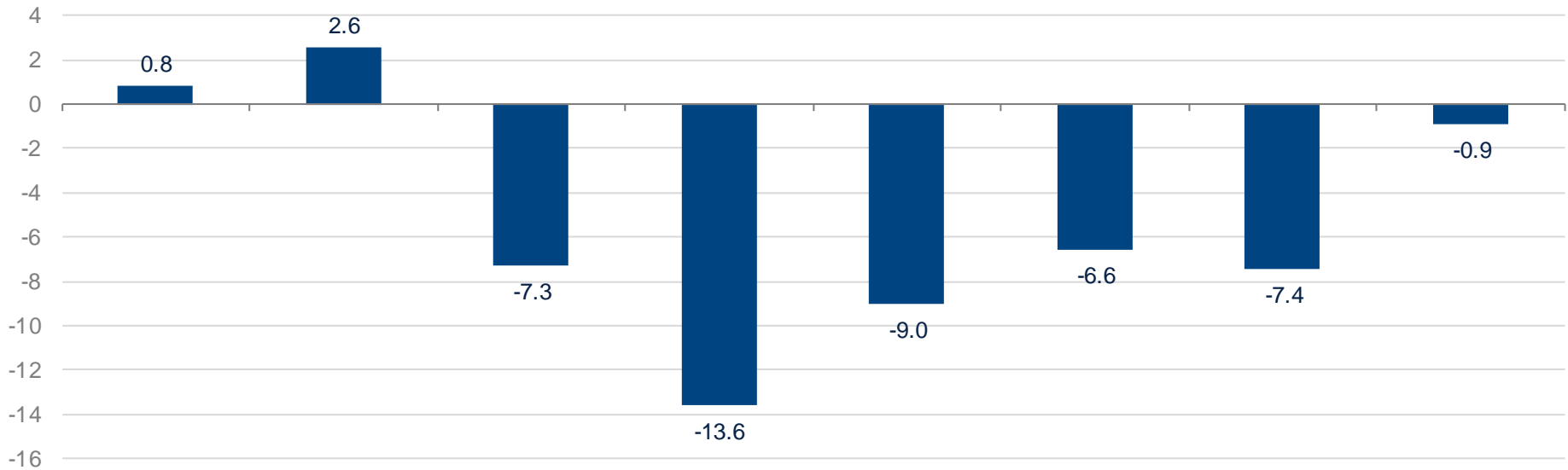
Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y Andemos

En 2017 las ventas de usados permanecieron relativamente estables (-1%) contrariamente a los sucedido en 2016 cuando aumentaron en más del 7%

Las ventas de automóviles y utilitarios usados crecieron en el 2017

Ventas y crecimiento en las ventas de vehículos usados según tipo 2017

(Variación anual %)



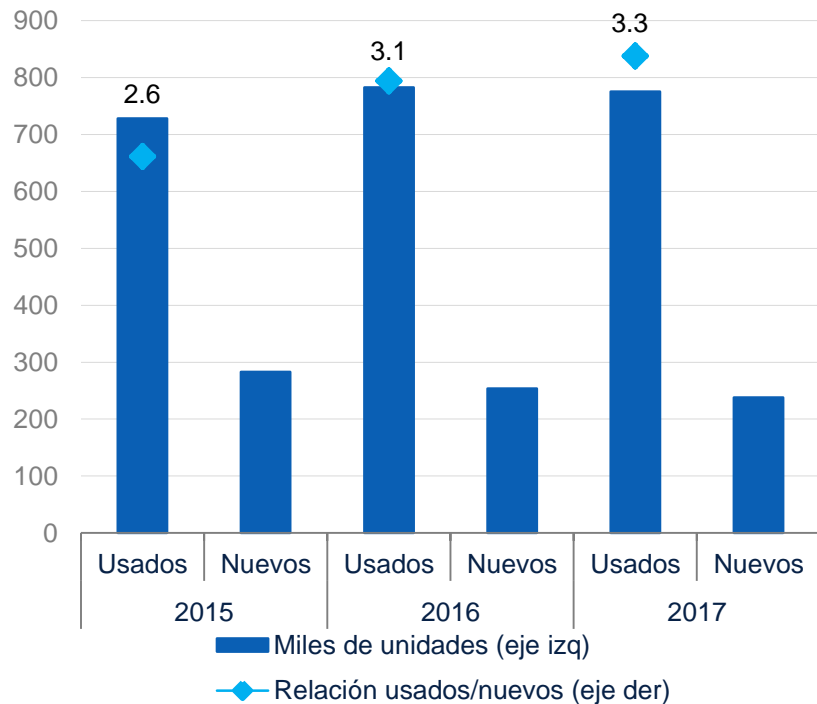
	Automóviles	Utilitarios	Pick ups	Taxis	Vans y Furgonetas	Carga	Pasajeros	Total
Unidades (miles)	464,882	145,722	47,252	26,513	5,876	68,874	16,162	775,281
Participación (%)	60	18.8	6.1	3.4	0.8	8.9	2.1	100

Fuente: BBVA Research con datos de FENALCO y DANE

La sustitución de compra de vehículos nuevos por usados parece haberse moderado

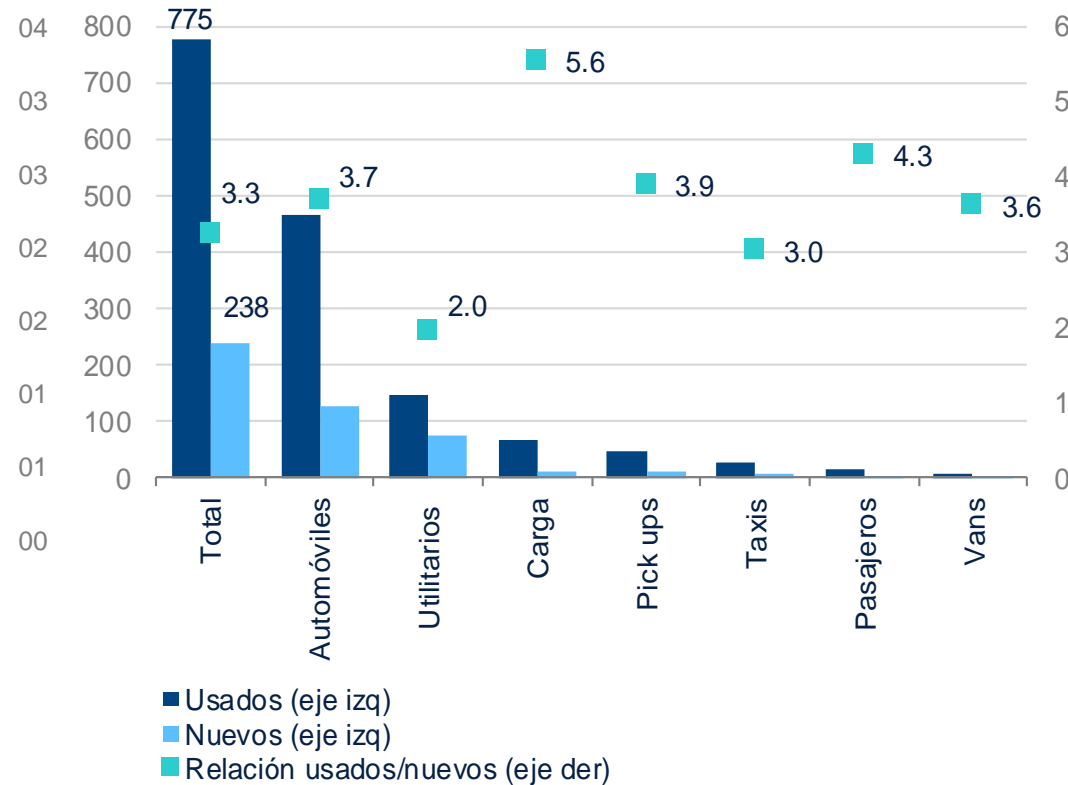
Ventas de nuevos y usados

(Miles de unidades relación con vehículos nuevos)



Ventas de nuevos y usados y relación

(Miles de unidades relación)

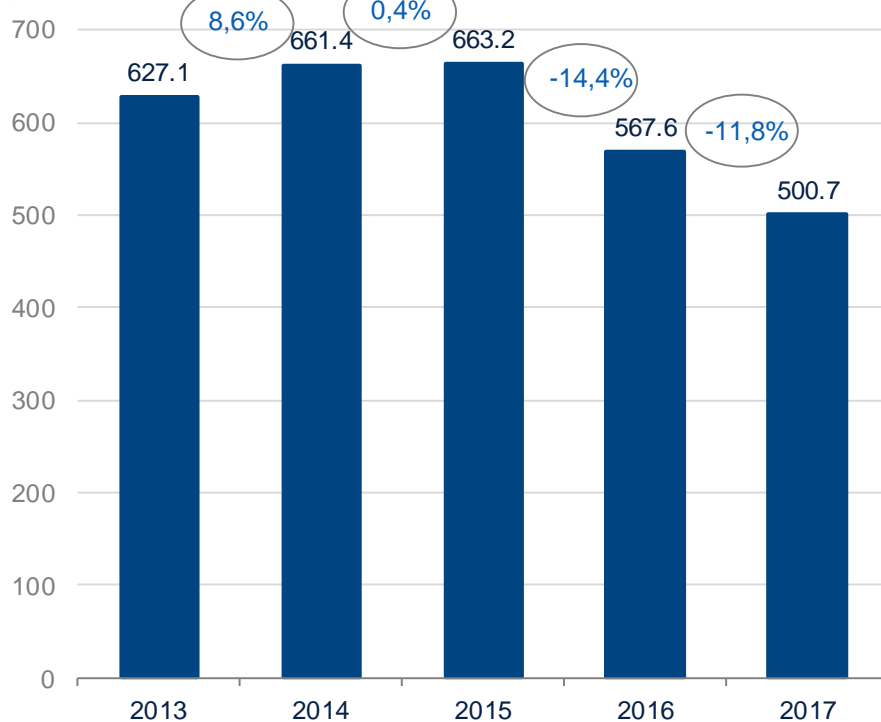


Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y Andemos

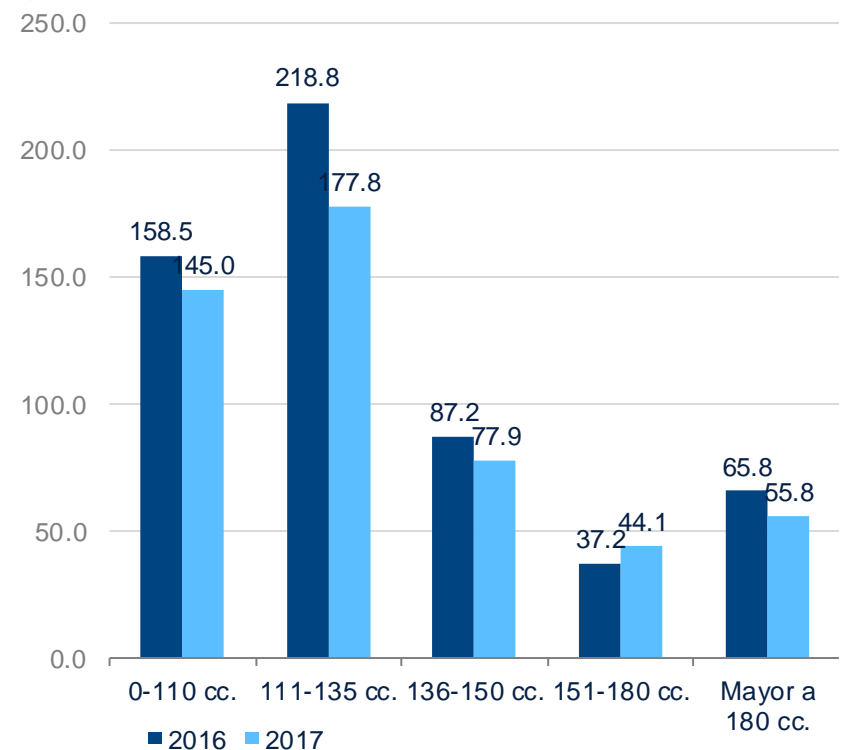
En 2017 la relación de ventas de vehículos usados a nuevos se ubicó en 3,3. La mayor proporción de ventas de usados sobre nuevos se da en el caso de los de carga, le siguen los comerciales de pasajeros

Por su parte, las ventas de motos cayeron cerca del 12% en 2017

Ventas de motos
(Miles de unidades)



Ventas de motos por cilindraje
(Miles de unidades)

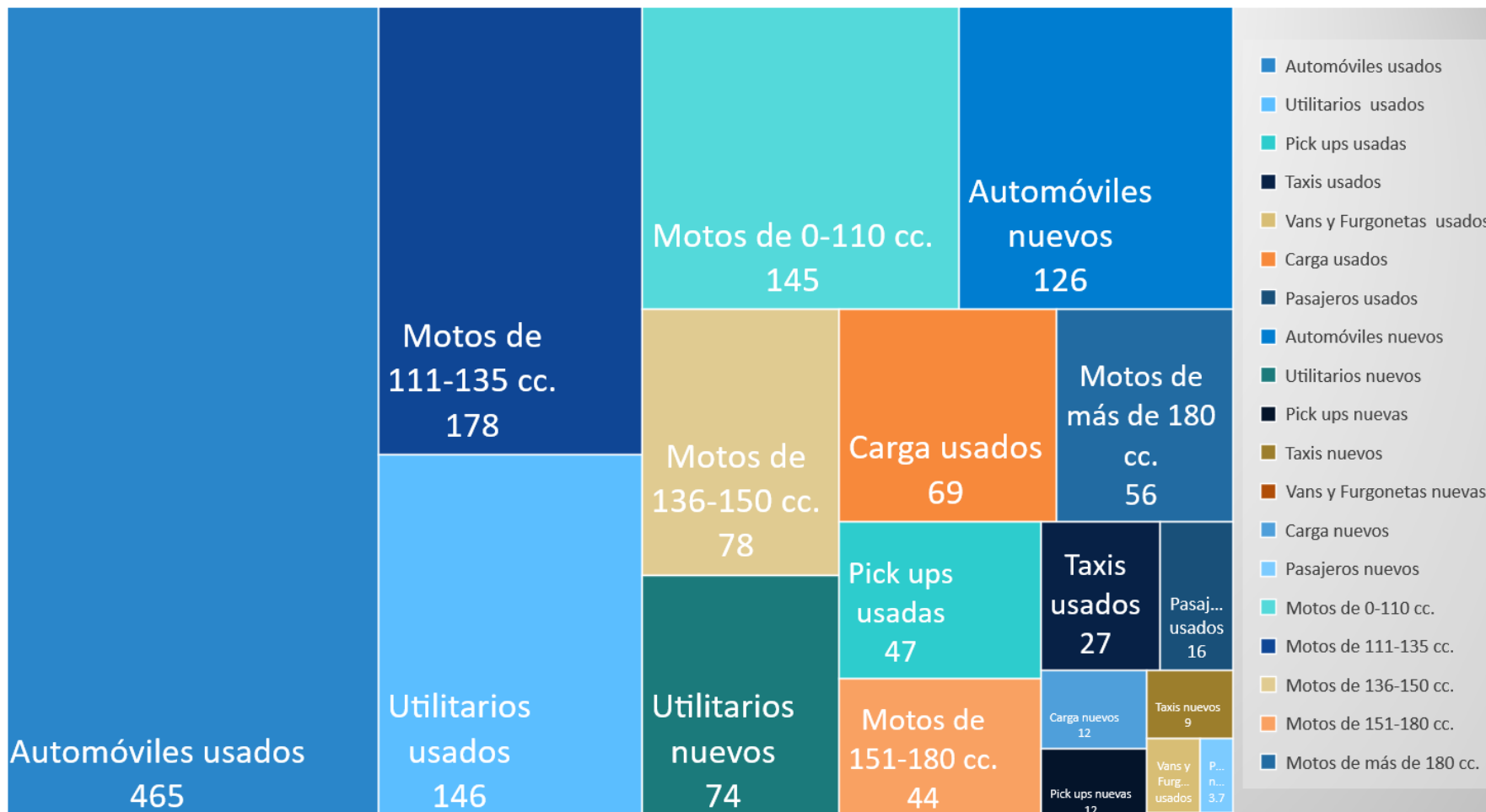


Fuente: BBVA Research, Fenalco y ANDI

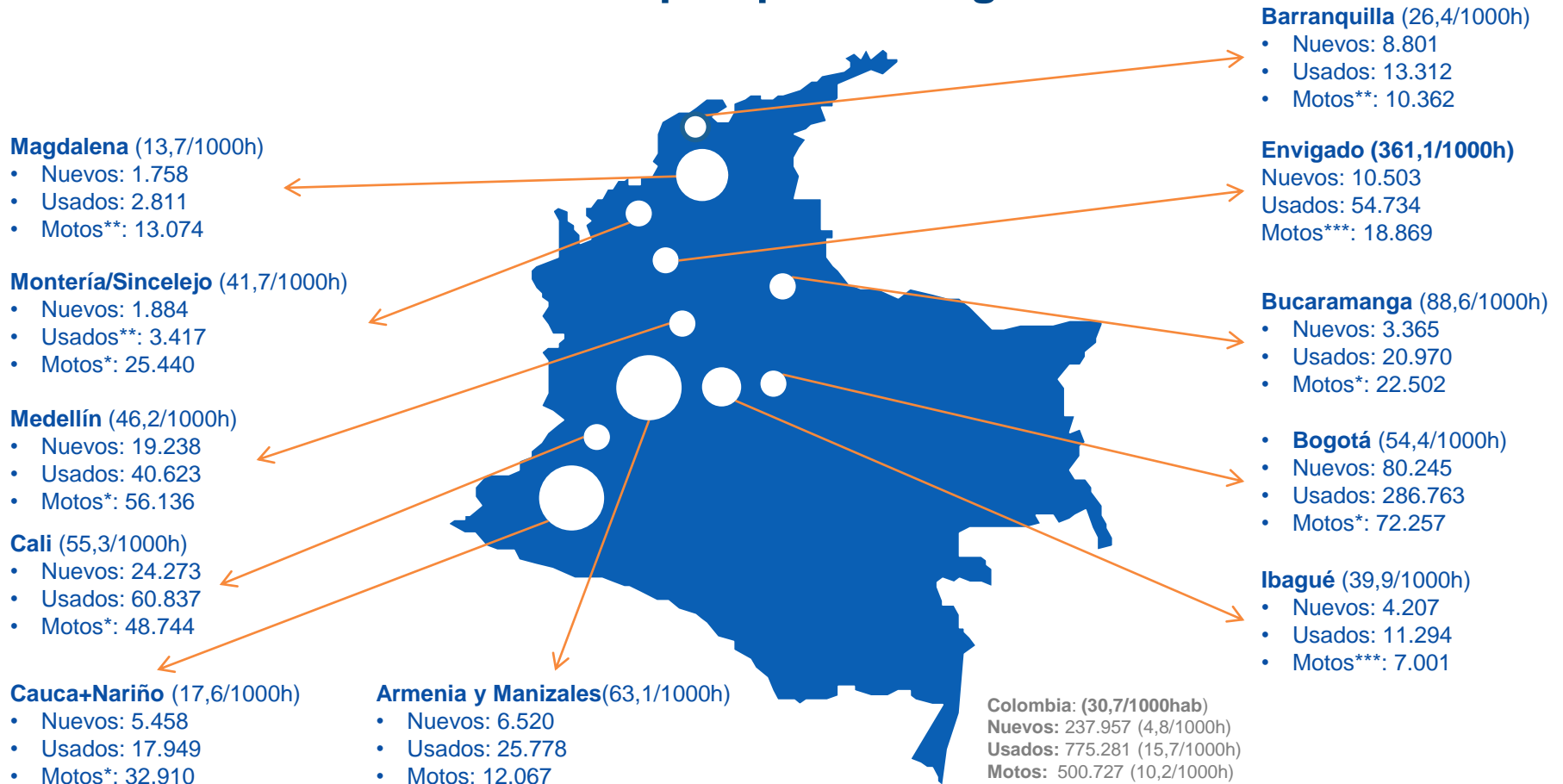
El aumento del IVA pudo afectar el consumo de motos, ya que las motos son bienes cuyas ventas parecen reducirse más que proporcional al aumento en precios. También el cobro del impuesto al consumo a las motos de 200-250cc

Un zoom de las ventas de vehículos y motos

(miles de unidades)



Las ventas totales de 2017 en perspectiva regional

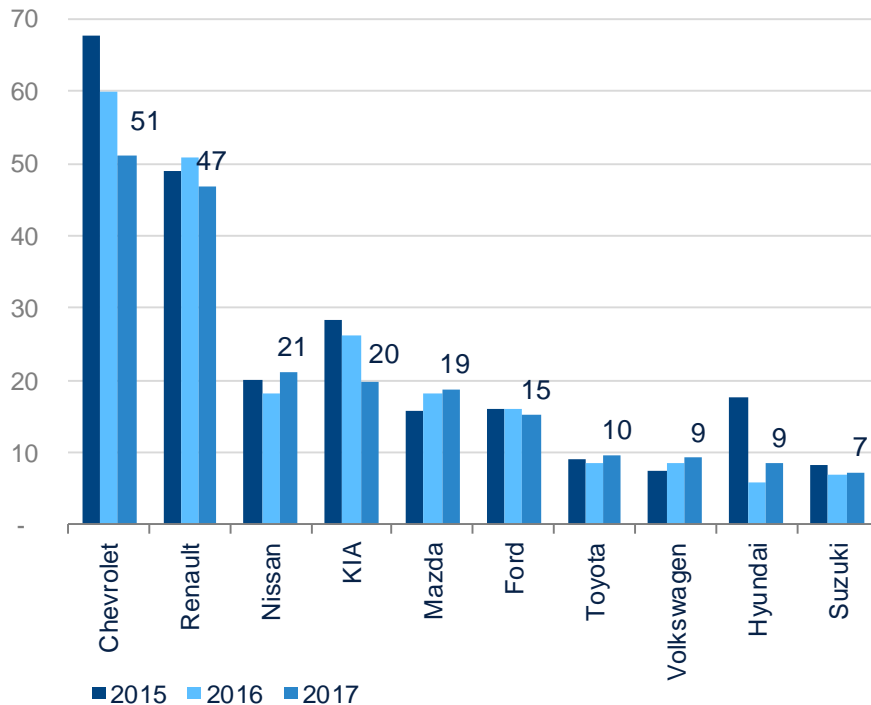


Fuente: BBVA Research con datos de Fenalco y ANDI, ANDEMOS.*Corresponde a Fenalco. **Fuente Andemos y corresponde al departamento. ***Andemos

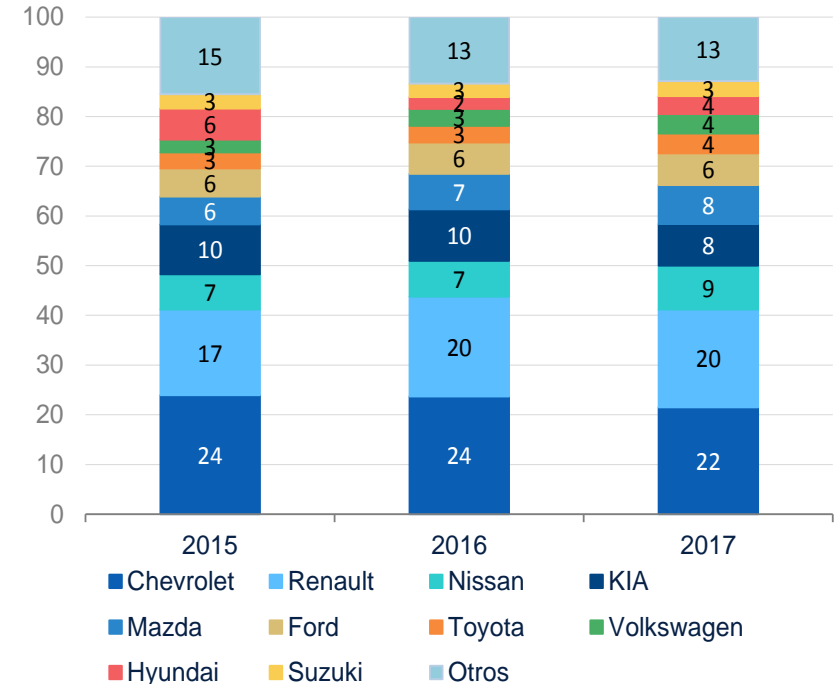
El mercado más amplio por volumen es Bogotá, seguido de (Medellín + Envigado) y de Cali

Chevrolet y Renault lideran ventas de vehículos nuevos

Ventas de autos nuevos según marca
(Miles de unidades)



Participación según marca
(%)

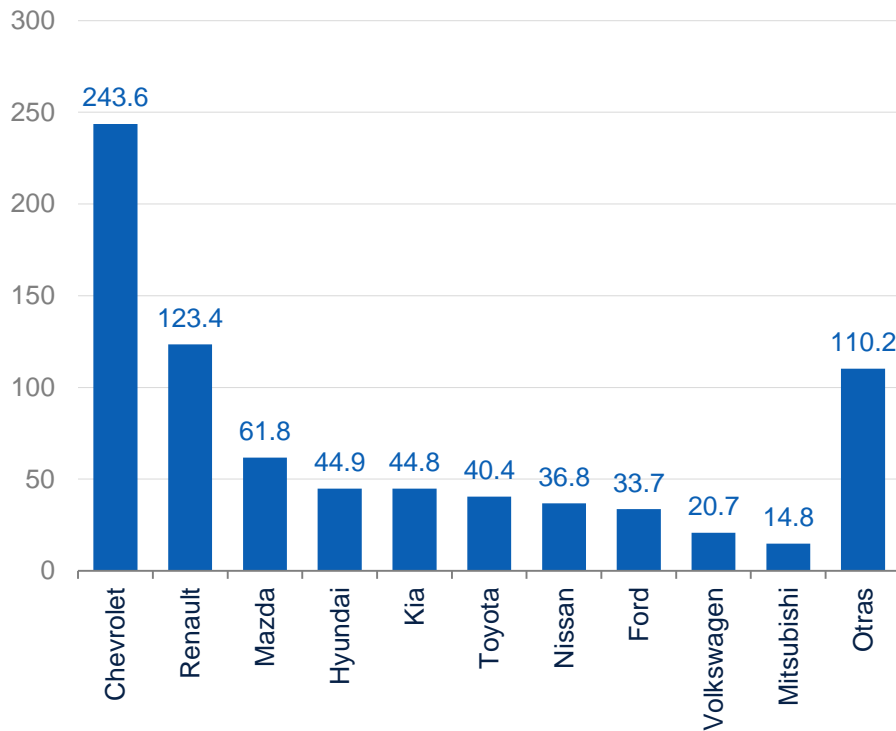


Fuente: BBVA Research, Fenalco y ANDI

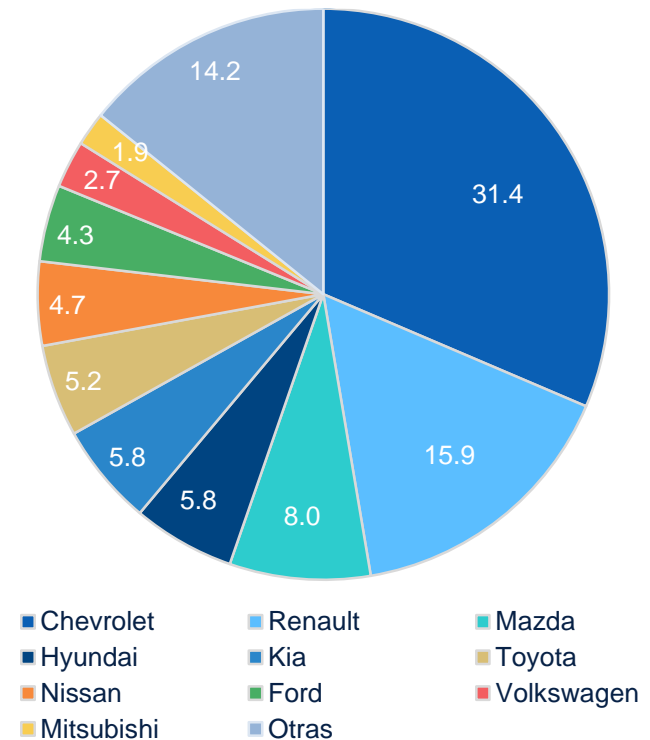
En 2017 las ventas de Nissan (15,4%) y Mazda (3,0%) aumentaron mientras que las de Chevrolet (-14,7%), Renault (-8,0%) y Kia (-24,7%) disminuyeron

Chevrolet, Renault y Mazda lideran la venta de autos usados

Venta de vehículos usados según marca
(Miles de unidades)

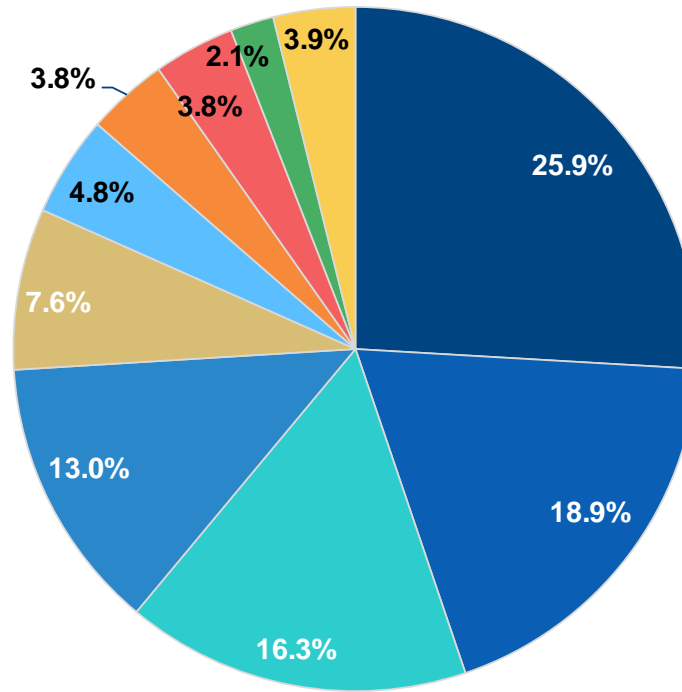


Participación según marca
(%)

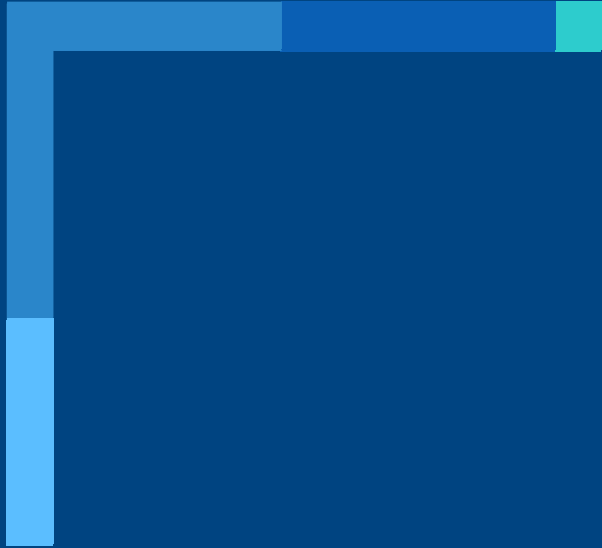


Motos por marcas: las primeras cinco marcas concentran el 82% del mercado

Venta de motos según marca
(% de participación)



■ Bajaj ■ Yamaha ■ Honda ■ AKT ■ Suzuki ■ Kymco ■ Hero ■ TVS ■ Victory ■ Otros

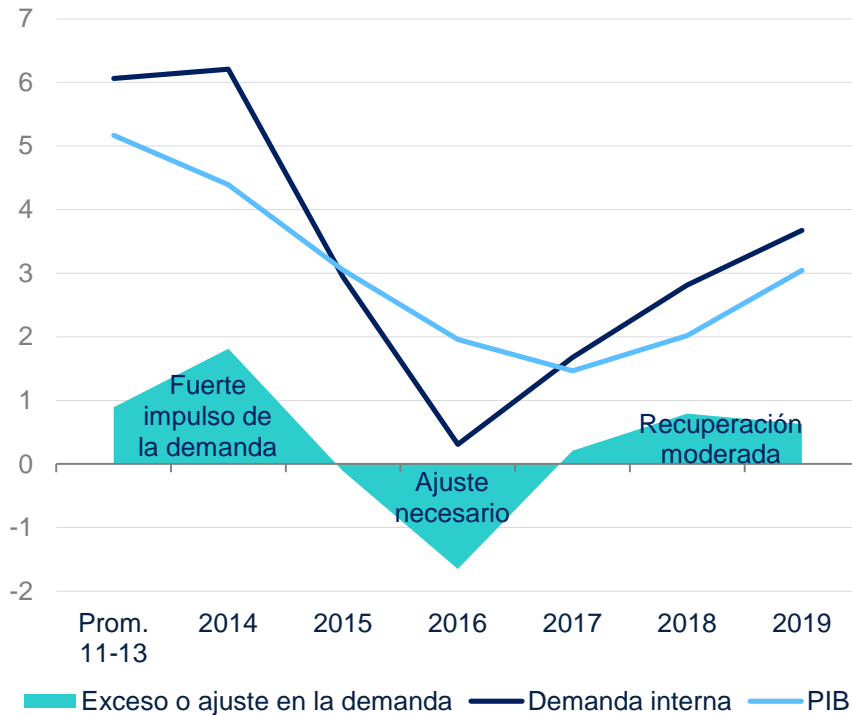


03

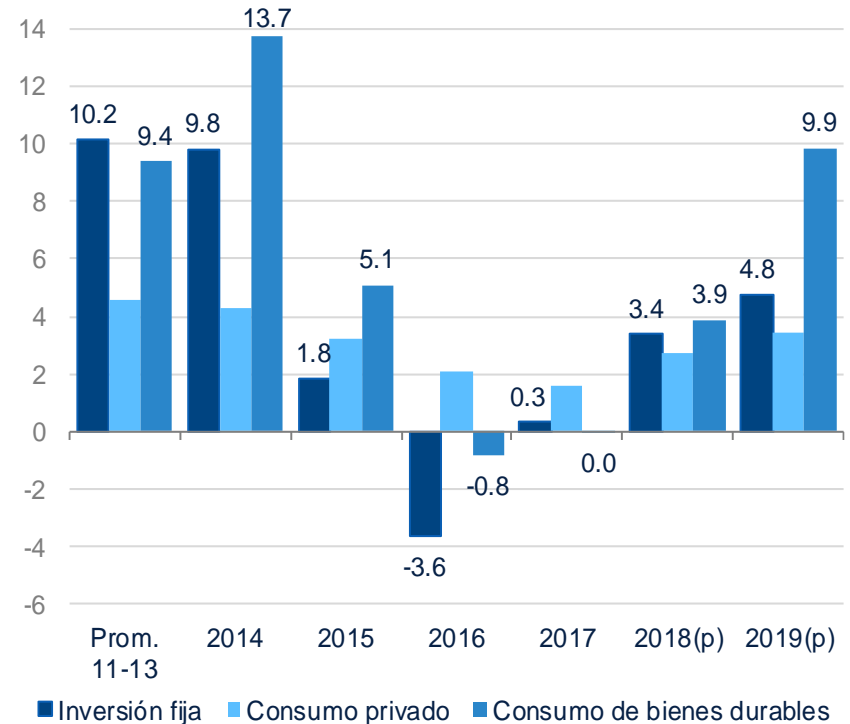
Proyecciones 2018 - 2019

Recuperación económica será gradual

PIB y demanda interna
(Variación anual %)



Inversión y consumo privado
(Variación anual %)



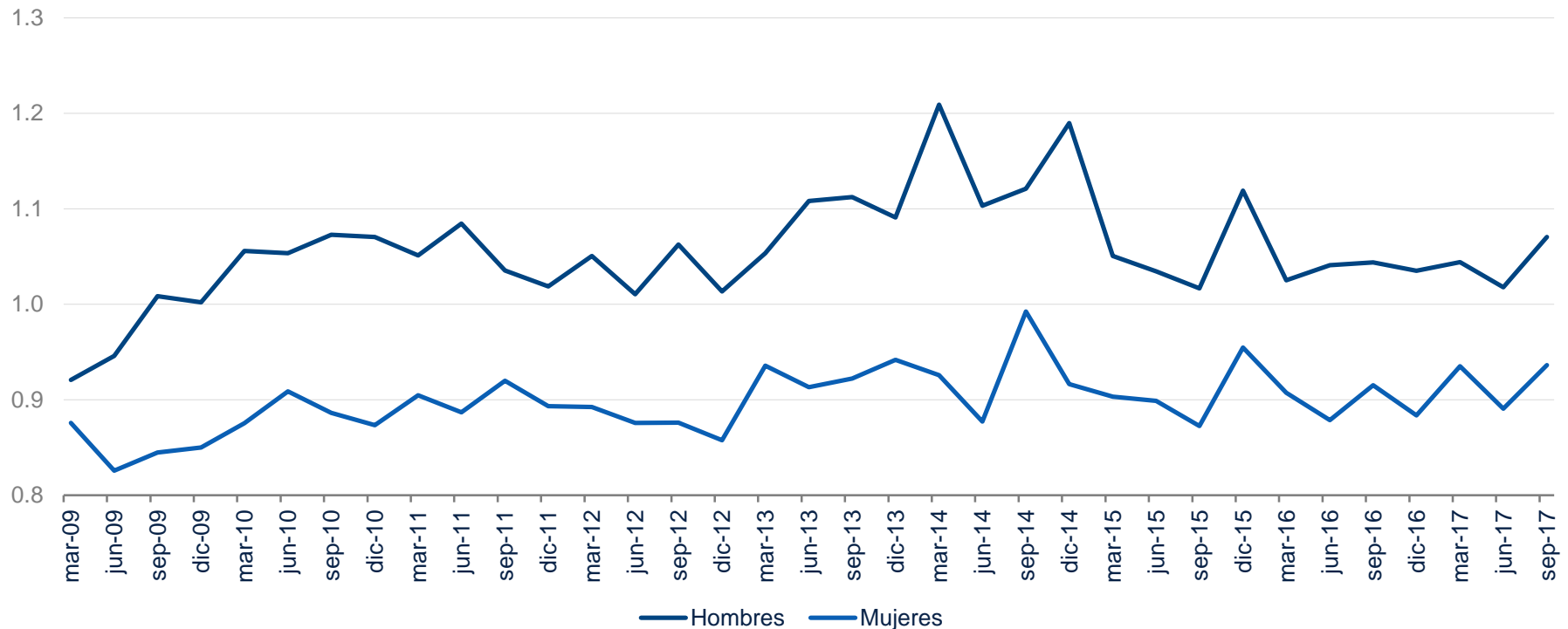
Fuente: BBVA Research con datos del DANE y proyecciones propias

Si bien esperamos que el gasto en bienes de consumo durable supere el comportamiento de los demás componentes del PIB como suele suceder en los ciclos de recuperación y expansión de la economía colombiana

El ritmo de caída de los ingresos de los hogares se ha moderado en el último año

Ingresos laborales reales por género

(Millones de pesos de diciembre de 2008, Trece ciudades,)



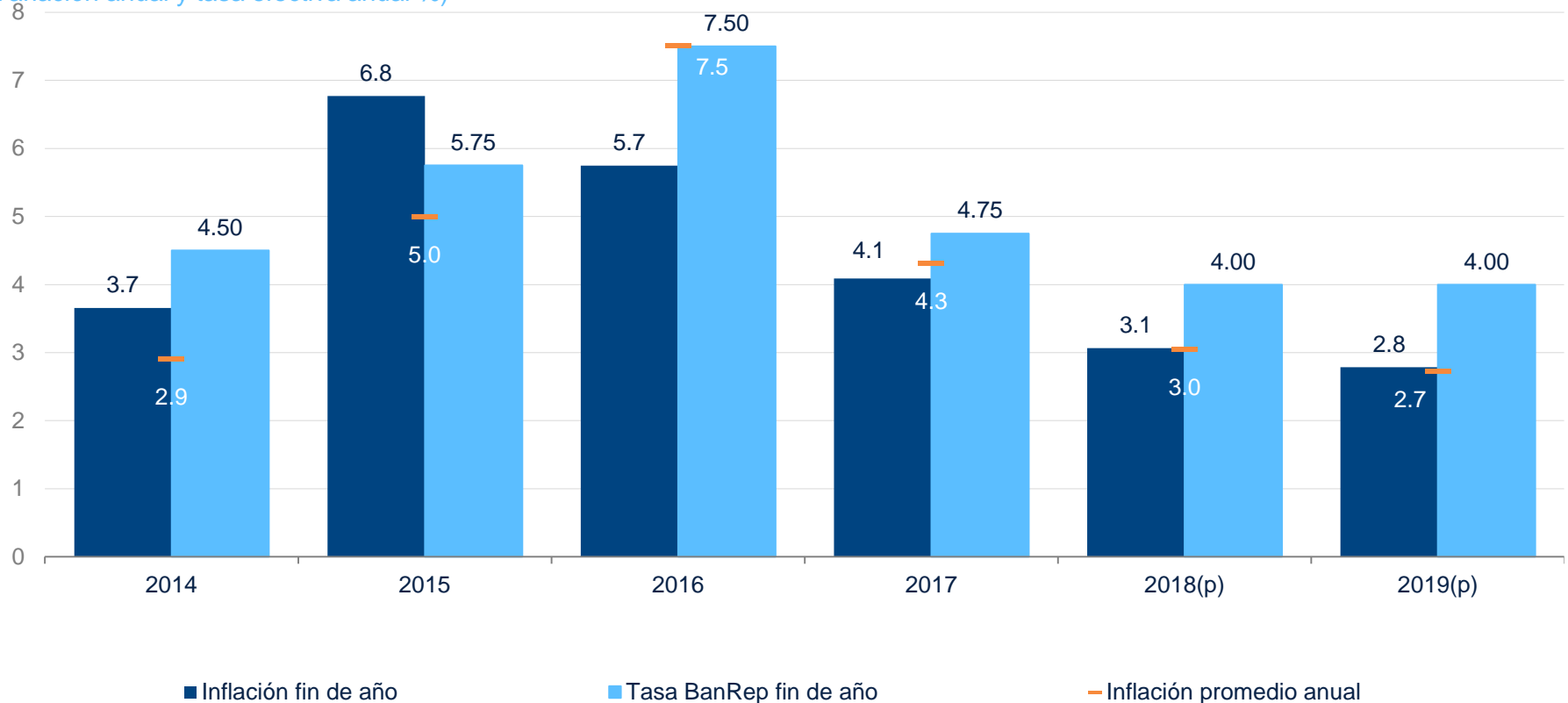
Fuente: BBVA Research, DANE y DNP, con datos de la GEIH de 13 ciudades

El ingreso real de los ocupados hombres cayó en 2,9% promedio anual entre junio de 2014 y junio del 2016, mientras que el de las mujeres, aunque más bajo, permaneció estable. En 2017 el ingreso de los hombres siguió cayendo aunque a menor ritmo, y el de las mujeres empezó a crecer levemente (0,5% junio)

Menores tasas y menor inflación potencian consumo durable

Inflación y tasa de BanRep

(Variación anual y tasa efectiva anual %)

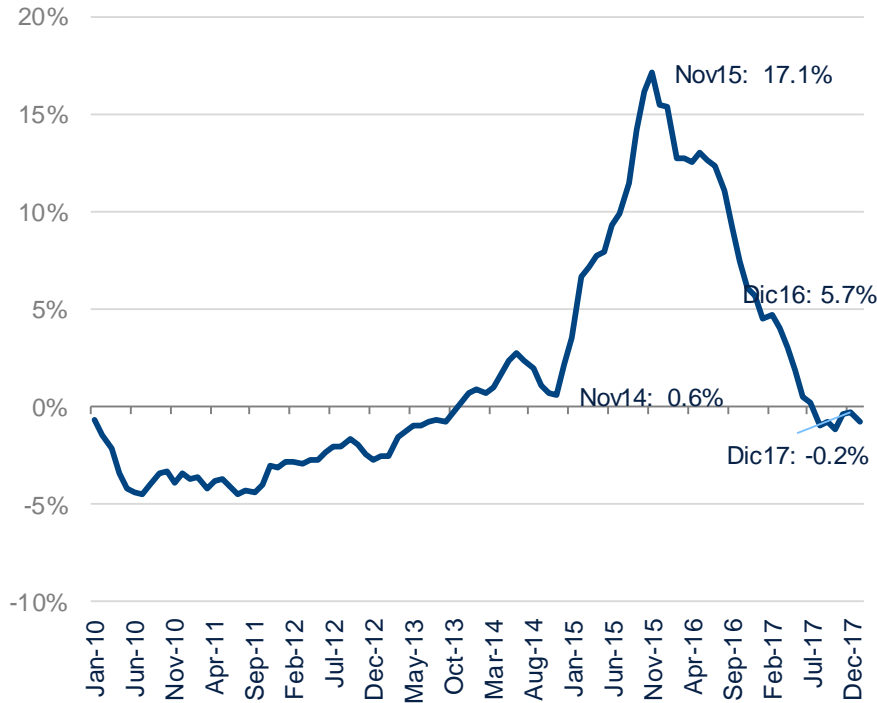


Fuente: BBVA Research con datos de DANE y Banco de la República y proyecciones propias

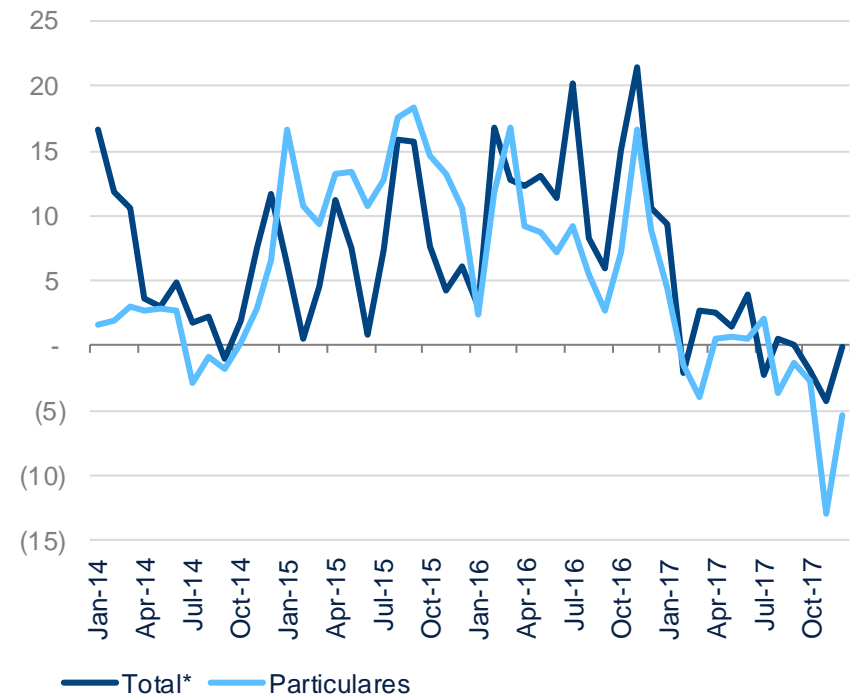
La inflación convergerá a 3% y permitirá reducir la tasa de intervención. La tasa tiene una mayor correlación con el consumo de durables que con el consumo total, y es máximo su efecto un año después (4 trimestres)

La inflación de vehículos fue menor a la inflación total

Inflación de los vehículos de consumo
(Variación anual del IPC de vehículos, %)



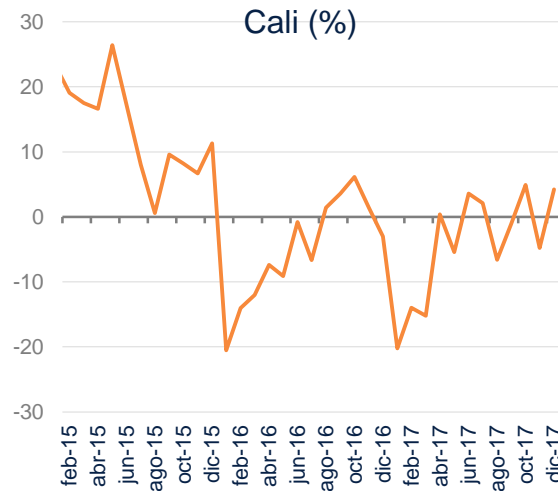
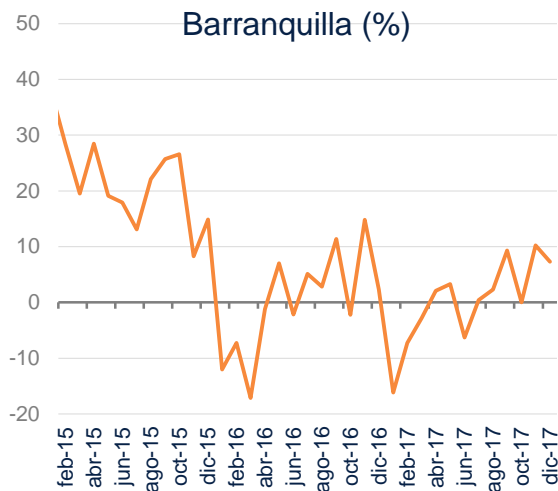
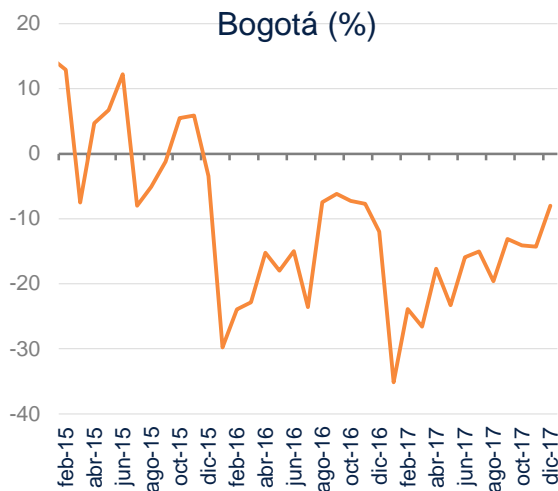
Inflación de vehículos de consumo hogares y de empresas
(Variación anual del precio implícito, %)



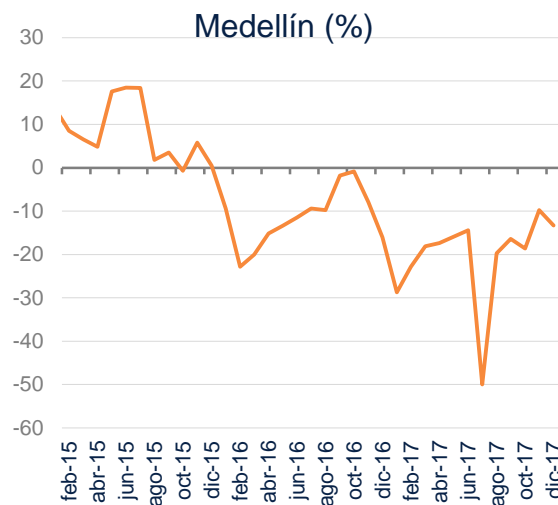
Fuente: BBVA Research con datos del DANE. *Incluye vehículos particulares, de transporte público y de carga y camperos y camionetas
El precio implícito es el valor monetario de las ventas dividido por el número de carros vendidos

Se espera que en adelante la inflación siga cediendo

La disposición a comprar mejora aunque en terreno negativo

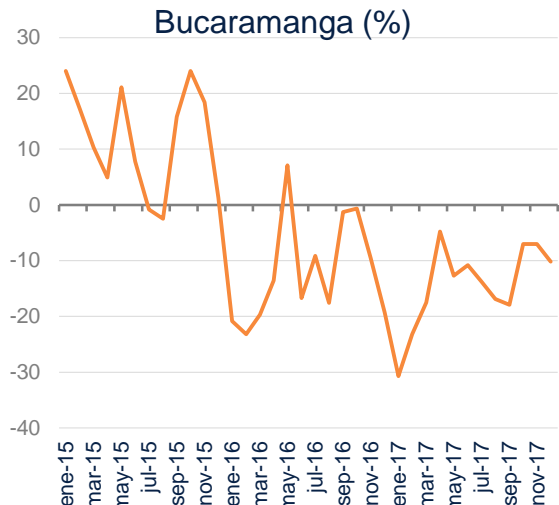


— Disposición a comprar vehículo



— Disposición a comprar vehículo

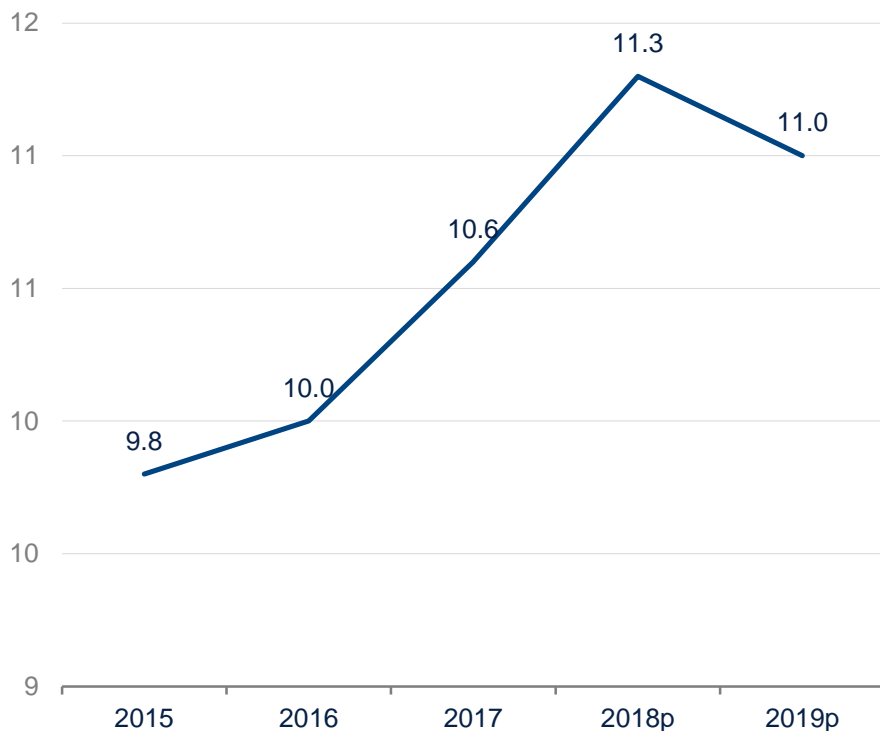
— Disposición a comprar vehículo



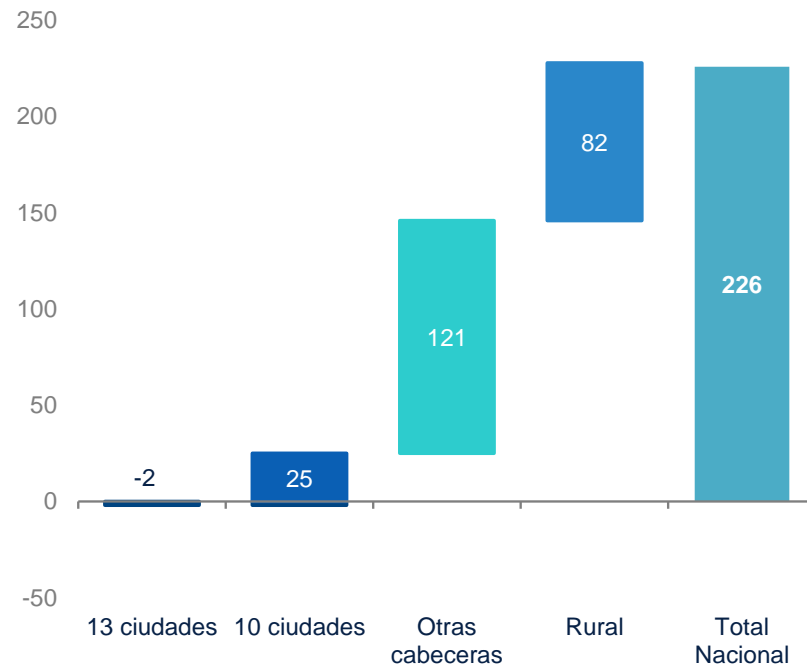
— Disposición a comprar vehículo

A pesar de la recuperación, el mercado laboral seguirá deteriorándose hasta 2018, lo que acota el mayor impulso de las ventas en 2018

Tasa de desempleo urbano promedio
(% del PIB)



Creación de empleo Nacional en 2017
(creación anual, miles de empleos creados según región)

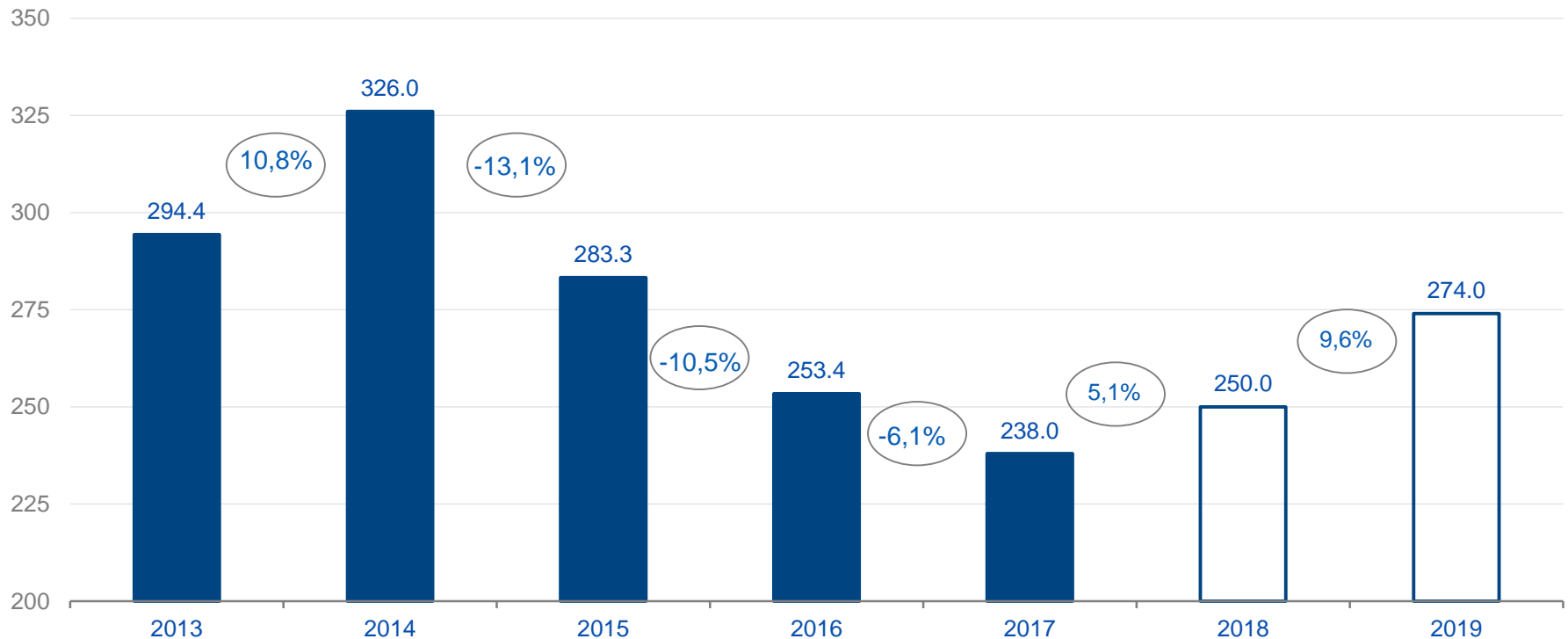


Fuente: BBVA Research con datos de DANE y proyecciones de BBVA Research

Sin embargo, el desempleo nacional será menor que el urbano ya que el empleo se está creando por fuera de las 13 principales ciudades, lo que puede representar oportunidades por fuera de éstas

Las ventas de vehículos nuevos crecerán en 2018, incremento que se consolidará en 2019

Ventas de vehículos (% del PIB)

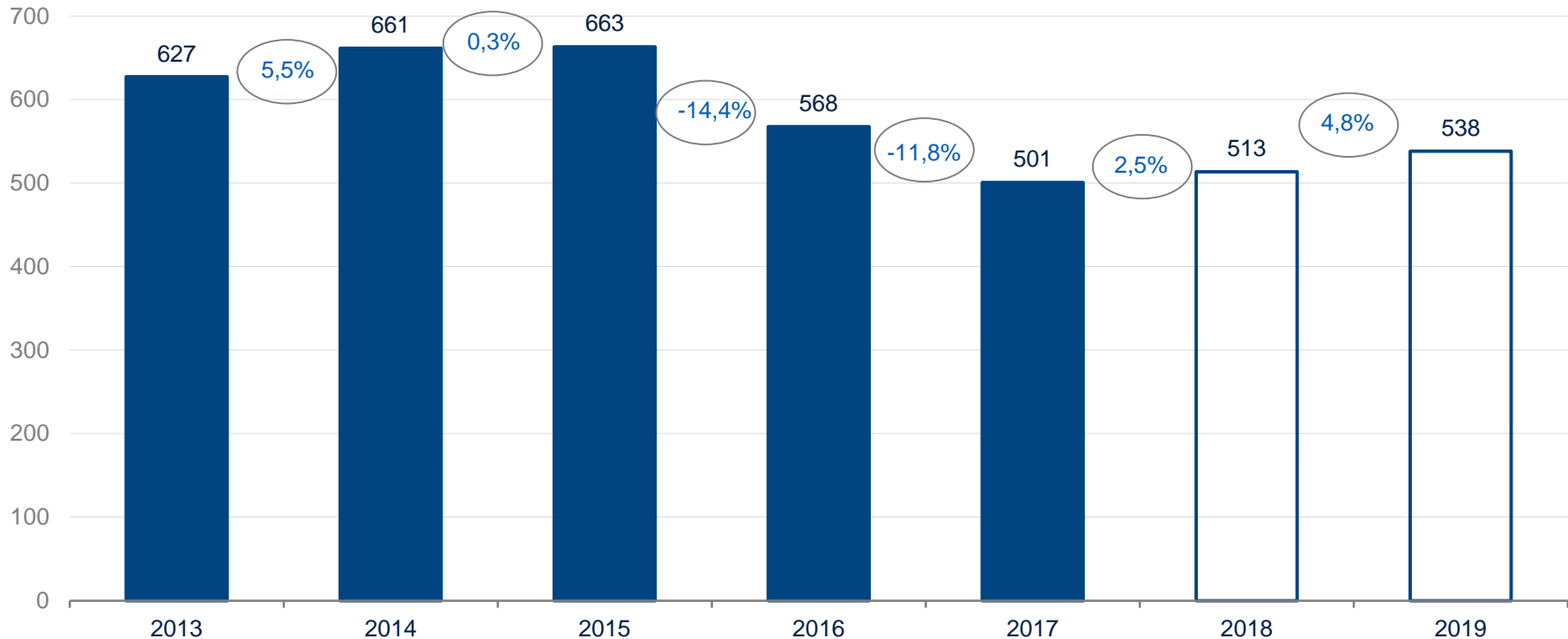


Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y proyecciones propias

En 2018 las ventas de vehículos llegarán a 250 mil unidades, un crecimiento de 5,1% y en 2019 esperamos unas ventas de 274 mil unidades (9,6%)

Las ventas de motos se recuperan lentamente, así como se redujeron más lentamente

Ventas de motos
(% del PIB)



Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y proyecciones propias

En 2018 las ventas de motos llegarán a 513 mil unidades, un crecimiento de 2,5% y en 2019 esperamos unas ventas de 538 mil unidades (4,8%)

Mensajes principales

- ◆ Existe un potencial de mercado amplio, con inversiones en infraestructura vial, con mejoras en seguridad y con los avances en renovación del parque automotor
- ◆ El sector automotor tocó fondo en 2017 con una caída de las ventas de vehículos y de motos nuevos de 6,1% y de 11,8%, respectivamente. En 2018 las ventas de vehículos y de motos nuevos crecerán: serán de 250 mil unidades y de 513 mil unidades, respectivamente. Para 2019 la recuperación se consolidará con unas ventas de 274 mil unidades y de 538 mil unidades, respectivamente
- ◆ El mercado de usados, ralentizará su dinámica ante el mejor desempeño de las ventas de vehículos nuevos
- ◆ Las variables macro económicas que explican la aceleración del sector a partir de 2018 son el aumento en los ingresos de las personas, las menores tasas de interés e inflación, la menor volatilidad de la tasa de cambio y la consolidación de las mejoras en confianza de los consumidores, que inició a finales de 2017. La feria del automóvil en Bogotá apoyará el crecimiento del sector en 2018. Además, el crecimiento en los precios de los vehículos se ha desacelerado, pasando de 5,7% en 2016 a -0,2% en 2017
- ◆ Los factores que impulsan las ventas se mantienen tanto en 2018 como en 2019. Sin embargo, en 2018 el crecimiento de las ventas se verá limitado por el mayor deterioro del mercado laboral dicho año
- ◆ Entre las variables que inciden en la tenencia de vehículos y motos por parte de los hogares están el nivel de ingresos, de riqueza, el género, la situación laboral del jefe de hogar, entre otros
- ◆ El sistema financiero ha actuado como amortiguador de la caída de los ingresos de las personas con una cartera de vehículos que ha crecido en los últimos años

Aviso Legal

El presente documento elaborado por el Departamento de BBVA Research tiene carácter divulgativo y contiene datos opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA por tanto no ofrece garantía expresa o implícita en cuanto a su precisión integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales es decir como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función por ejemplo del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida directa o indirecta que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento ni su contenido constituyen una oferta invitación o solicitud para adquirir desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros ni pueden servir de base para ningún contrato compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción transformación distribución comunicación pública puesta a disposición extracción reutilización reenvío o la utilización de cualquier naturaleza por cualquier medio o procedimiento salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

BBVA Colombia es un establecimiento de crédito y es supervisado por la Superintendencia Financiera.

BVA Colombia promueve este tipo de documentos con fines meramente académicos y no asume ninguna responsabilidad por las decisiones que se toman con base en la información recibida ni puede ser considerada como asesoría tributaria legal o financiera. Igualmente no se hace responsable por la calidad ni contenido de los mismos.

BBVA Colombia es el titular de todos los derechos de autor del contenido textual y gráfico de este documento los cuales se encuentra protegidos por las leyes de Derechos de Autor y demás leyes relativas internacionales y de la República de Colombia. Se prohíbe su uso circulación o copia sin autorización previa y expresa de BBVA Colombia.

Este informe ha sido elaborado por la **Unidad de Colombia**

Economista Jefe de Colombia

Juana Téllez
 juana.tellez@bbva.com
 +57 347 16 00

María Claudia Llanes
 maria.llanes@bbva.com
 +57 347 16 00

Diego Suarez
 diegofelipe.suarez@bbva.com
 +57 347 16 00
 Estudiante en práctica

BBVA-Research

Jorge Sicilia Serrano

Análisis Macroeconómico
 Rafael Doménech
 r.domenech@bbva.com

Escenarios Económicos Globales
 Miguel Jiménez
 mjimenezg@bbva.com

Mercados Financieros Globales
 Sonsoles Castillo
 s.castillo@bbva.com

Modelización y Análisis de Largo Plazo Global
 Julián Cubero
 juan.cubero@bbva.com

Innovación y Procesos
 Oscar de las Peñas
 oscar.delaspenas@bbva.com

Sistemas Financieros y Regulación
 Santiago Fernández de Lis
 sfernandezdelis@bbva.com

Regulación Digital y Tendencias
 Álvaro Martín
 alvaro.martin@bbva.com

Regulación
 Ana Rubio
 arubiog@bbva.com

Sistemas Financieros
 Olga Cerqueira
 Olga.gouveia@bbva.com

España y Portugal
 Miguel Cardoso
 miguel.cardoso@bbva.com

Estados Unidos
 Nathaniel Karp
 Nathaniel.karp@bbva.com

México
 Carlos Serrano
 carlos.serranoh@bbva.com

Turquía, China y Big Data
 Álvaro Ortiz
 alvaro.ortiz@bbva.com

Turquía
 Álvaro Ortiz
 alvaro.ortiz@bbva.com

Asia
 Le Xia
 Le.xia@bbva.com

América del Sur
 Juan Manuel Ruiz
 juan.ruiz@bbva.com

Argentina
 Gloria Sorensen
 gsorensen@bbva.com

Chile
 Jorge Selaive
 jselaive@bbva.com

Colombia
 Juana Téllez
 juana.tellez@bbva.com

Perú
 Hugo Perea
 hperea@bbva.com

Venezuela
 Julio Pineda
 juliocesar.pineda@bbva.com

Gracias