

Situación Automotriz 2018

Colombia

Mayo de 2018

Unidad Colombia

Twitter: @Mauricio_hdez

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

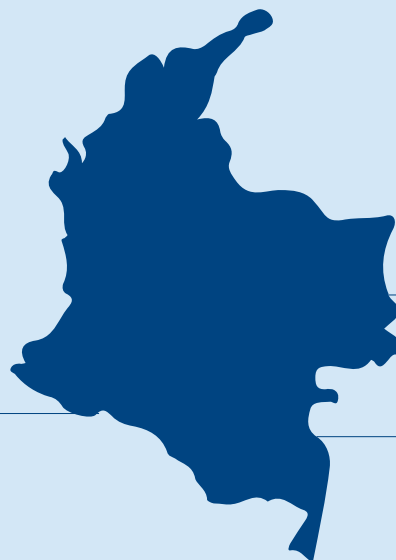
Encadenamientos con otros sectores

11,1% cartera de vehículos/cartera consumo

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

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

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



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

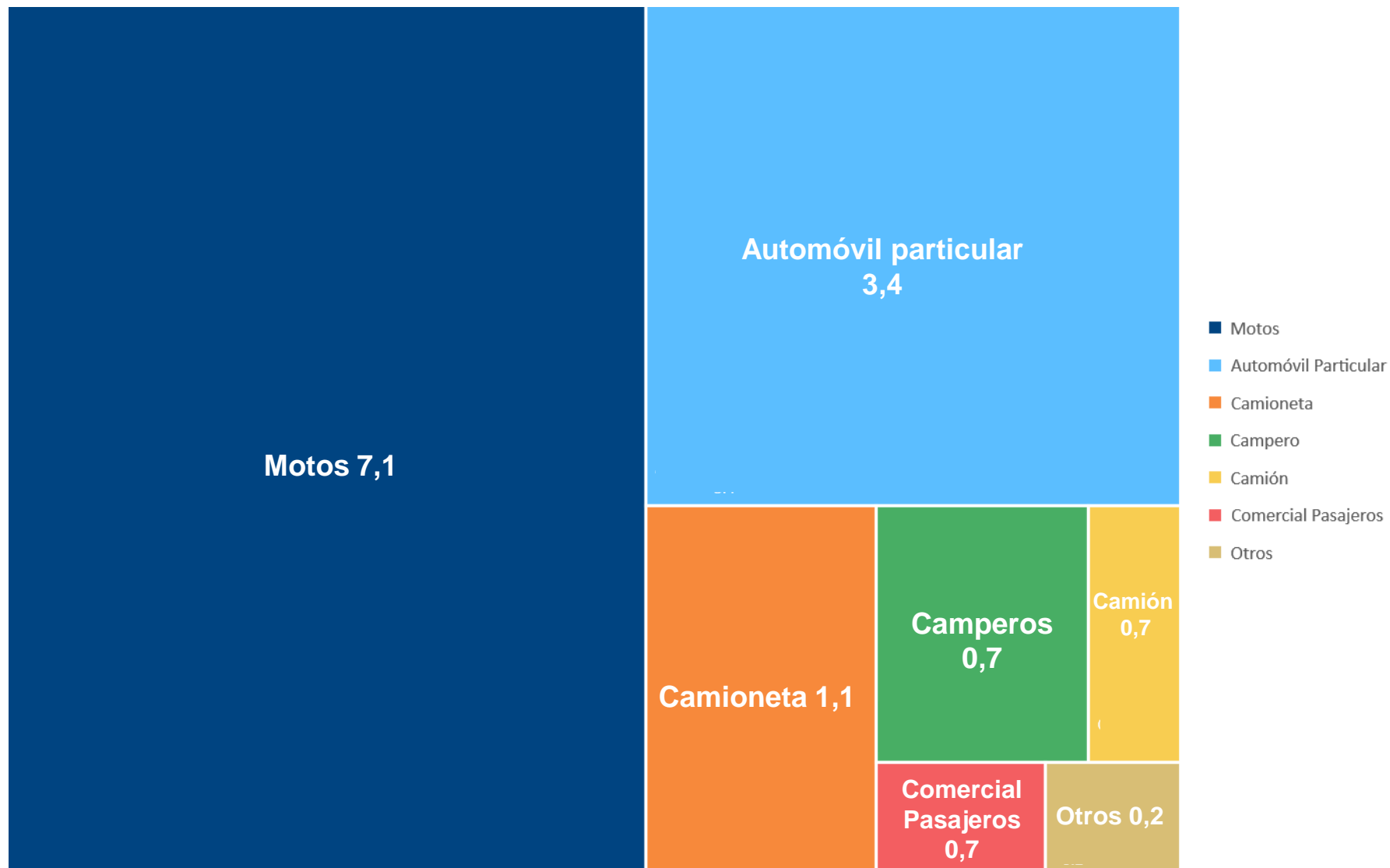


Amplio plan de inversión vial que ya está en camino



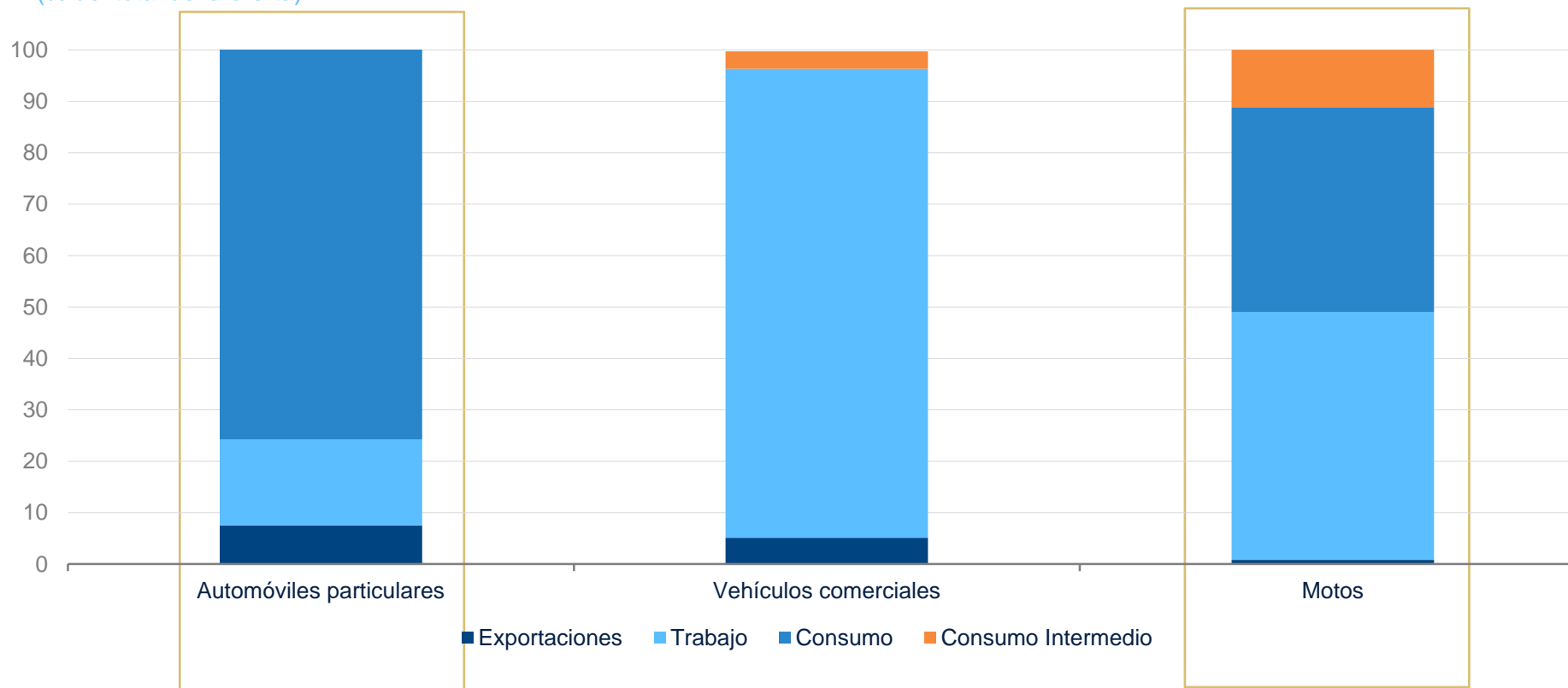
¿De qué depende que un hogar tenga
moto y/o auto en Colombia?

Un zoom del parque automotor colombiano (millones de unidades)



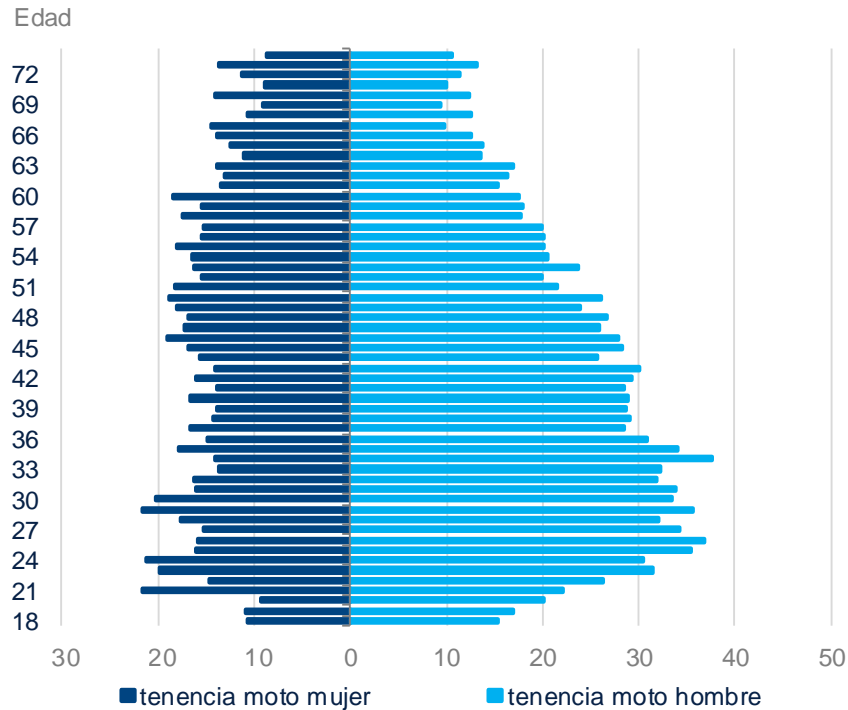
Los vehículos particulares y las motos son demandados más como bien de consumo que como instrumento de trabajo

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

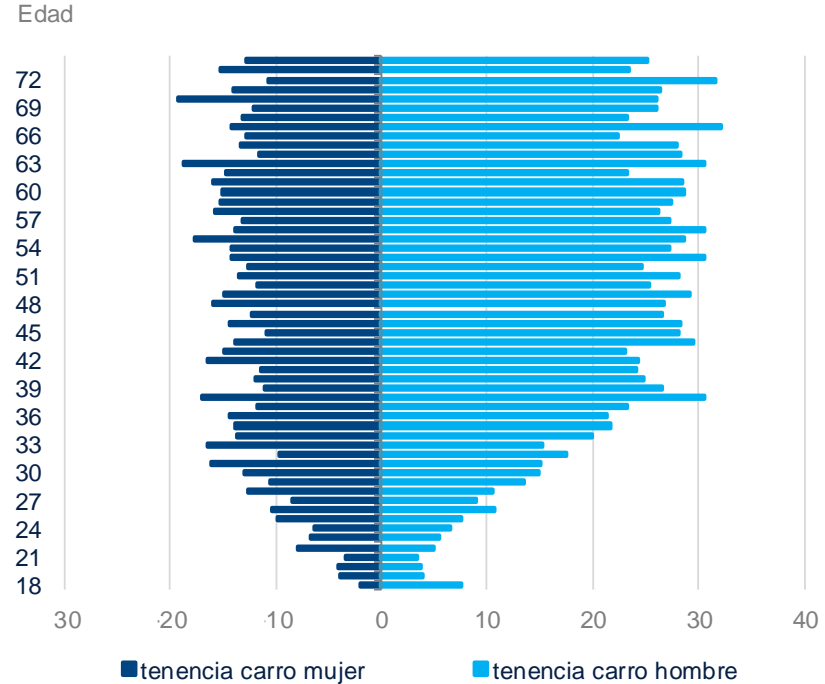


Los hogares cuya cabeza son hombres tienen relativamente más carros y motos que las mujeres

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)



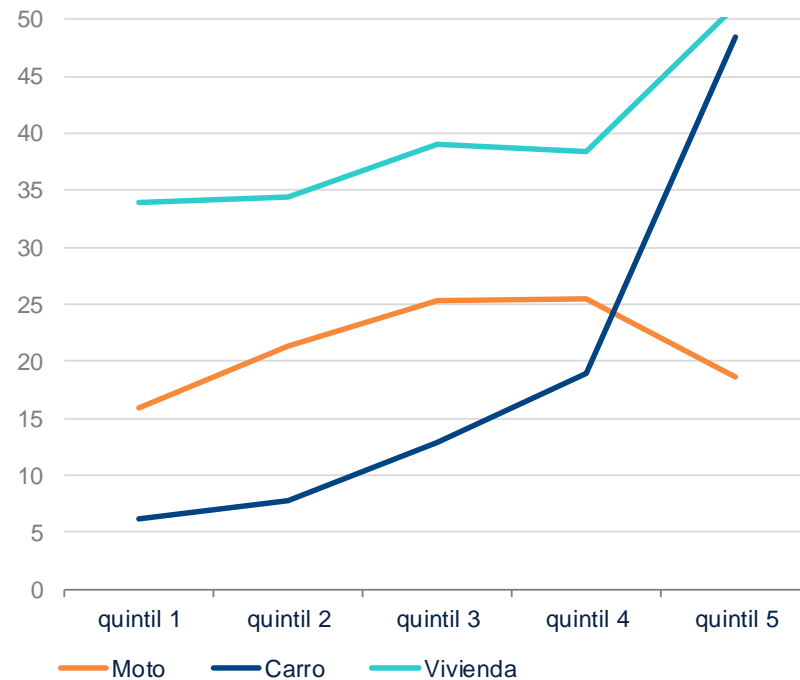
Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

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 riqueza en el caso de los carros pero para las motos no es así

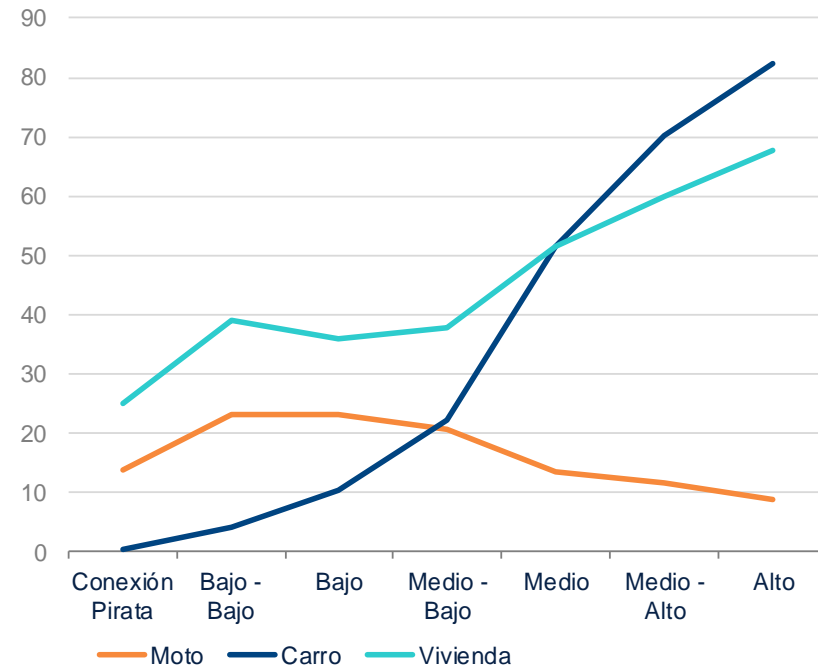
Tenencia según ingreso

(% 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 empina con el nivel de ingreso, mientras que la de motos se aplana para los ingresos medios y se reduce en el ingreso más alto

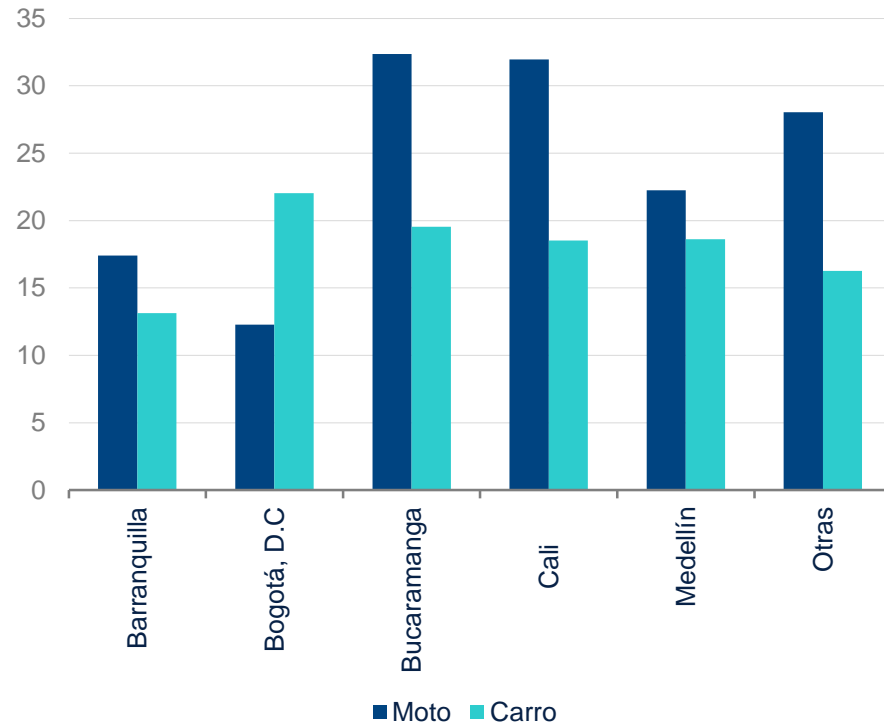
Factores que inciden en la probabilidad de que un hogar tenga carro*

Características que la aumentan

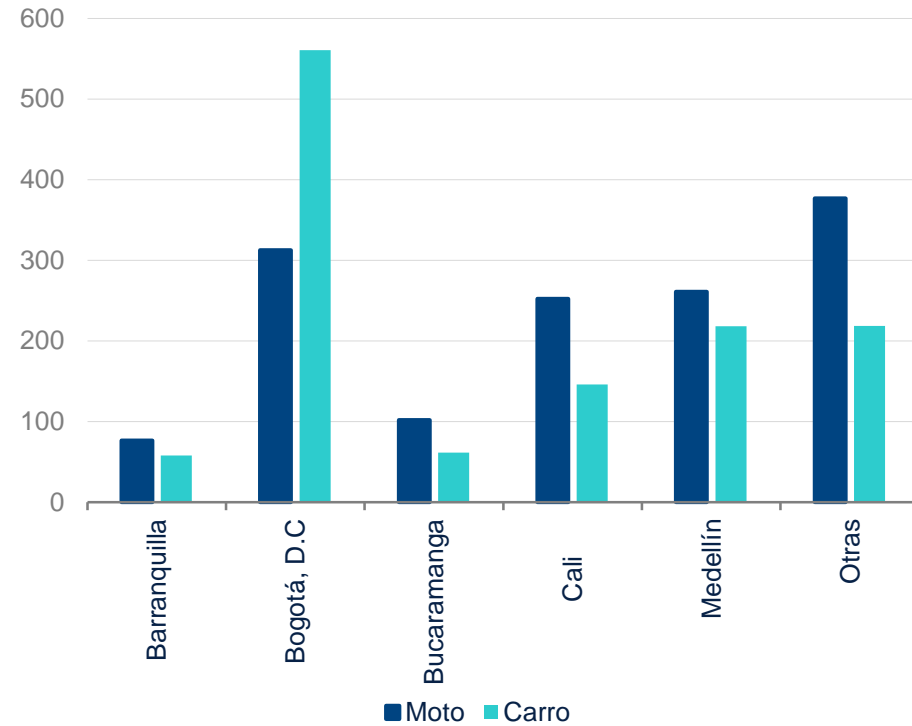
- ▮ **Características socio demográficas de los hogares:** ser un hogar con casa propia, tener una cabeza de hogar hombre, tener una cabeza de hogar ocupada
- ▮ **Composición del hogar:** ser un hogar de más de un miembro
- ▮ **Nivel de ingreso del hogar:** La probabilidad de tener carro de un hogar 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)

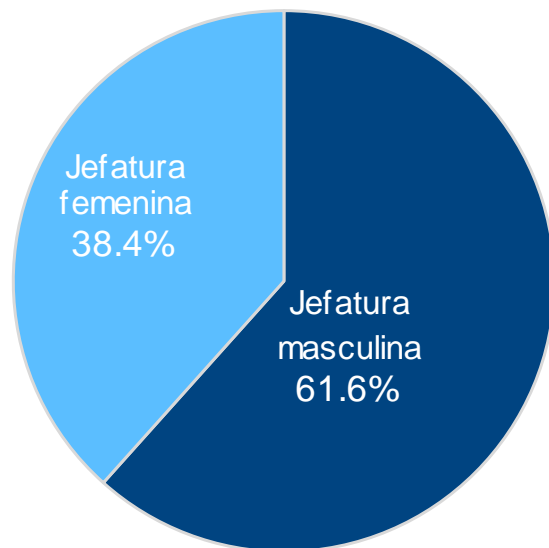




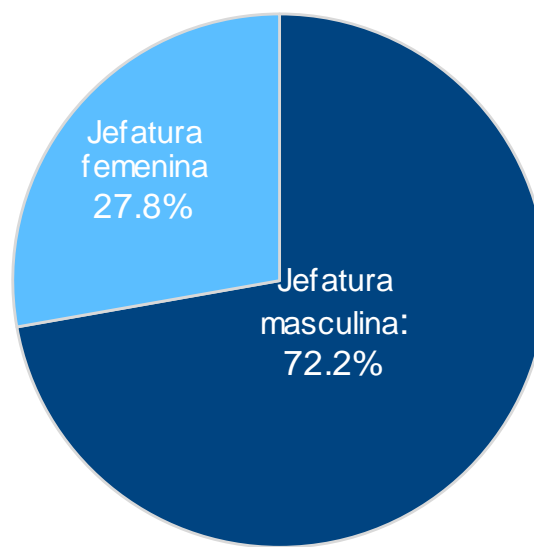
¿Cuáles son las características de los hogares que han decidido tener una moto o un auto?

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

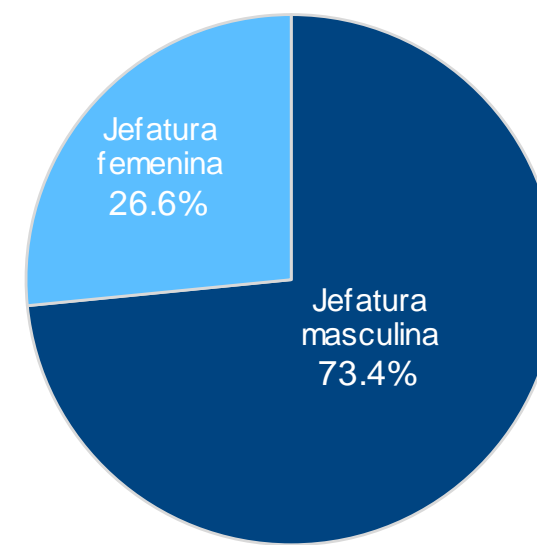
Hogares según género del Jefe de Hogar



Hogares con moto según género del Jefe de Hogar



Hogares con carro según género del Jefe de Hogar



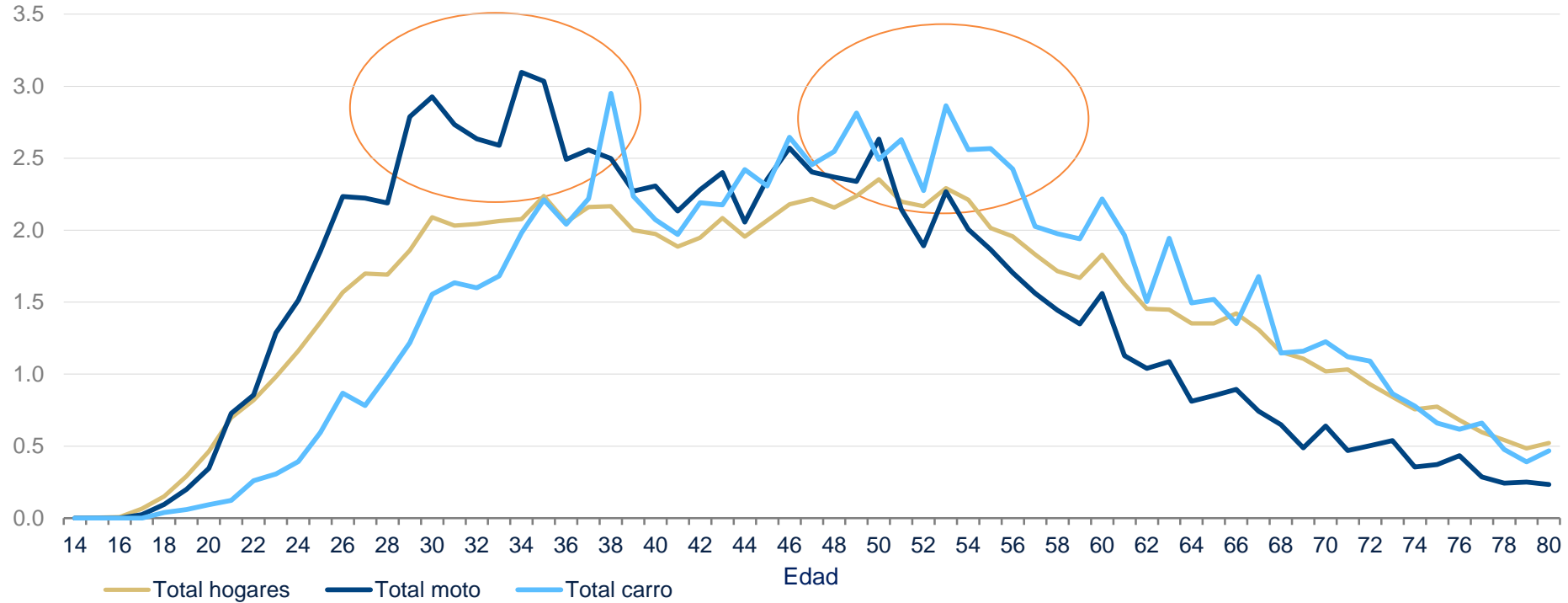
Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

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

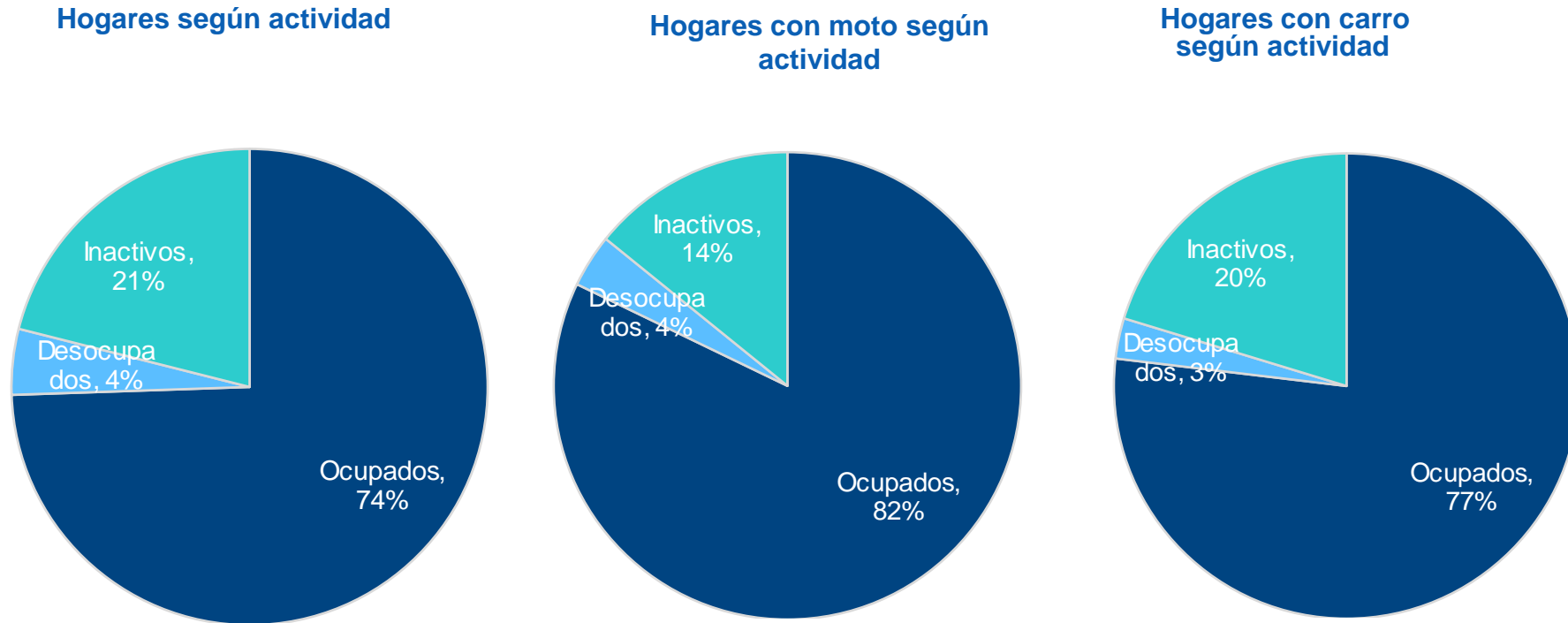
En los hogares que tienen moto la cabeza es mayoritariamente de 29 a 39 años y en los que tienen auto de 44 a 54 años

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

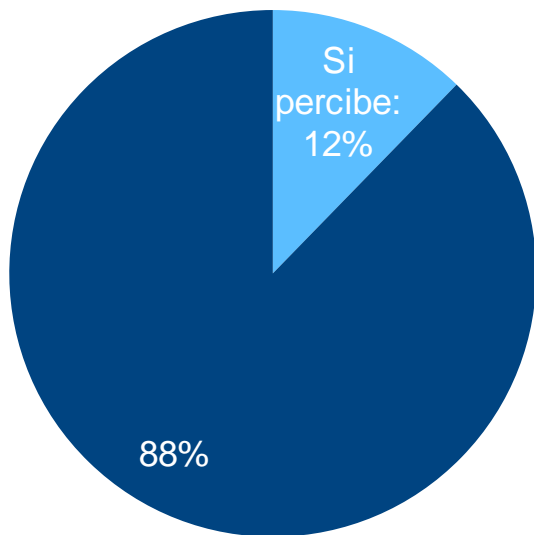


Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

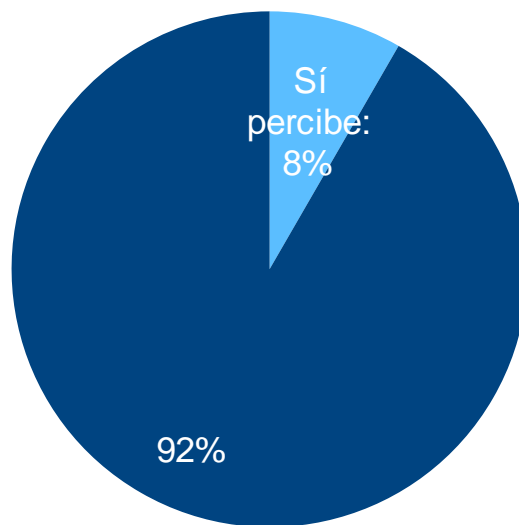
El 82% de los Hogares con moto tiene un Jefe de Hogar ocupado. Este porcentaje es de 74% en los hogares en general y de 77% en los hogares con carro

Los hogares con carro tienen más proporción de ingresos de pensión

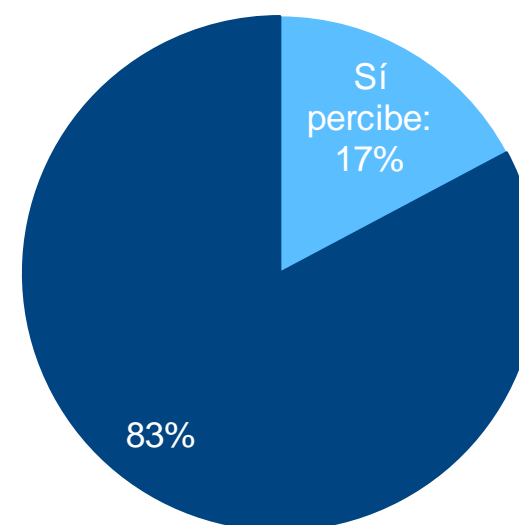
Hogares según si tienen ingresos de pensión



Hogares con moto según si tienen ingresos de pensión



Hogares con carro según si tienen ingresos de pensión



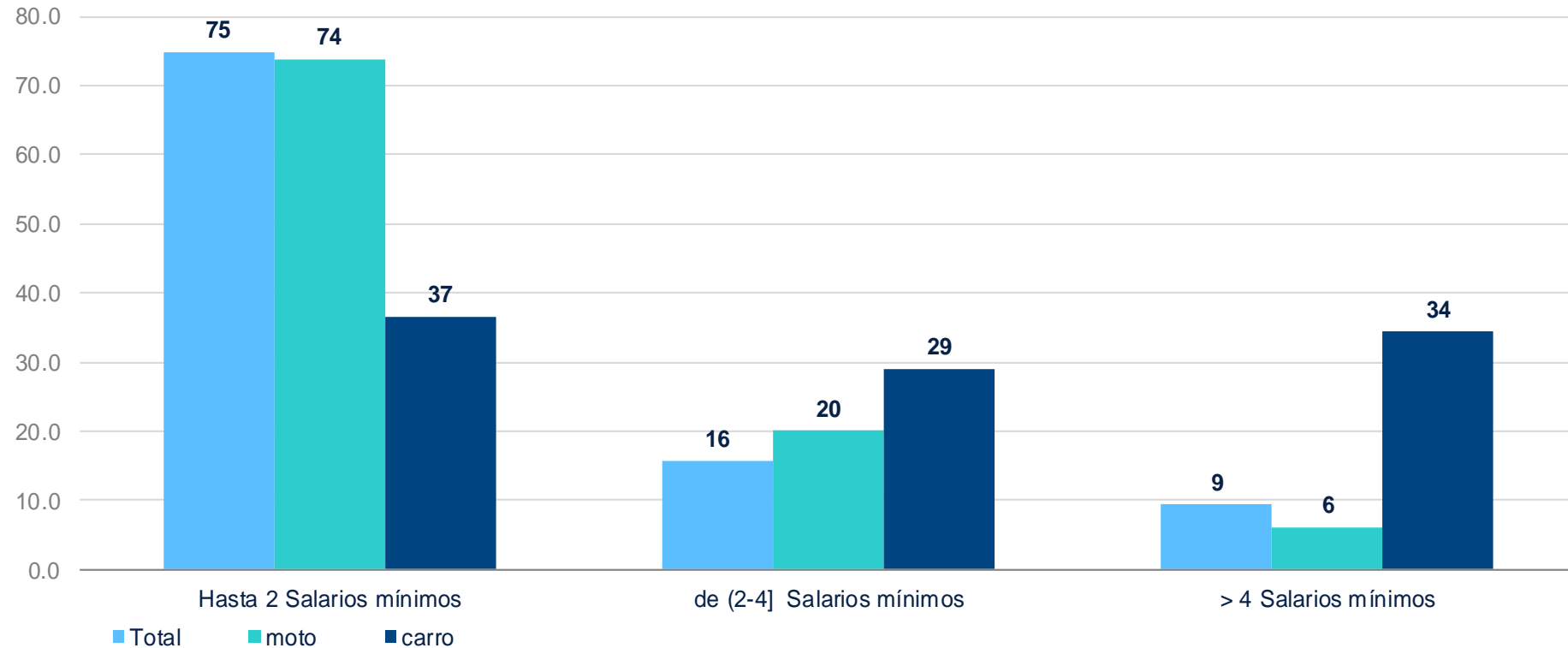
Fuente: BBVA Research y DANE, con datos de la GEIH de 13 ciudades

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

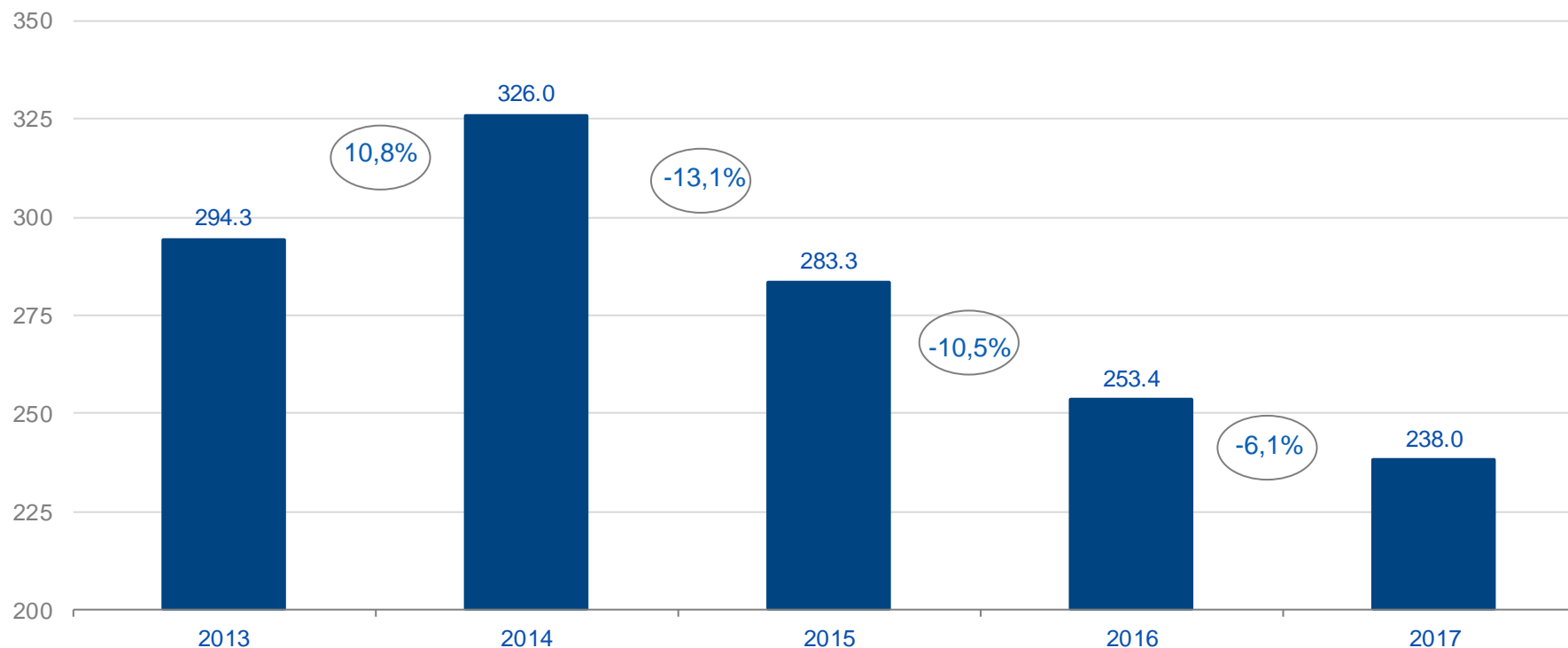


02

Evolución reciente del mercado automotor

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

Ventas de vehículos (Miles de unidades)



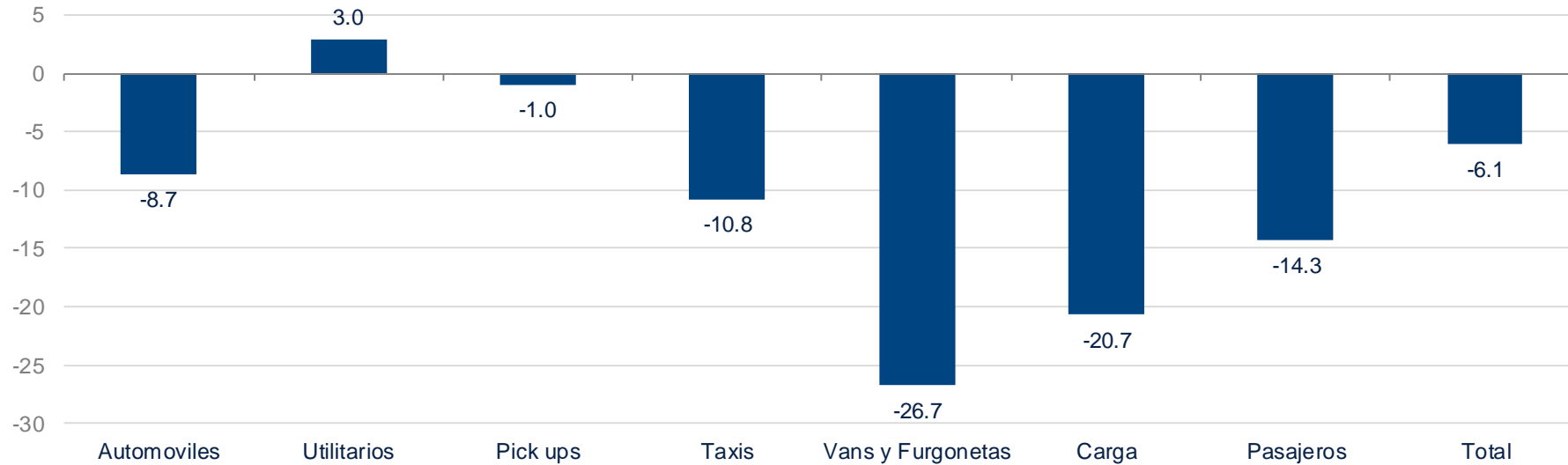
Fuente: BBVA Research con datos de Fenalco y ANDI

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

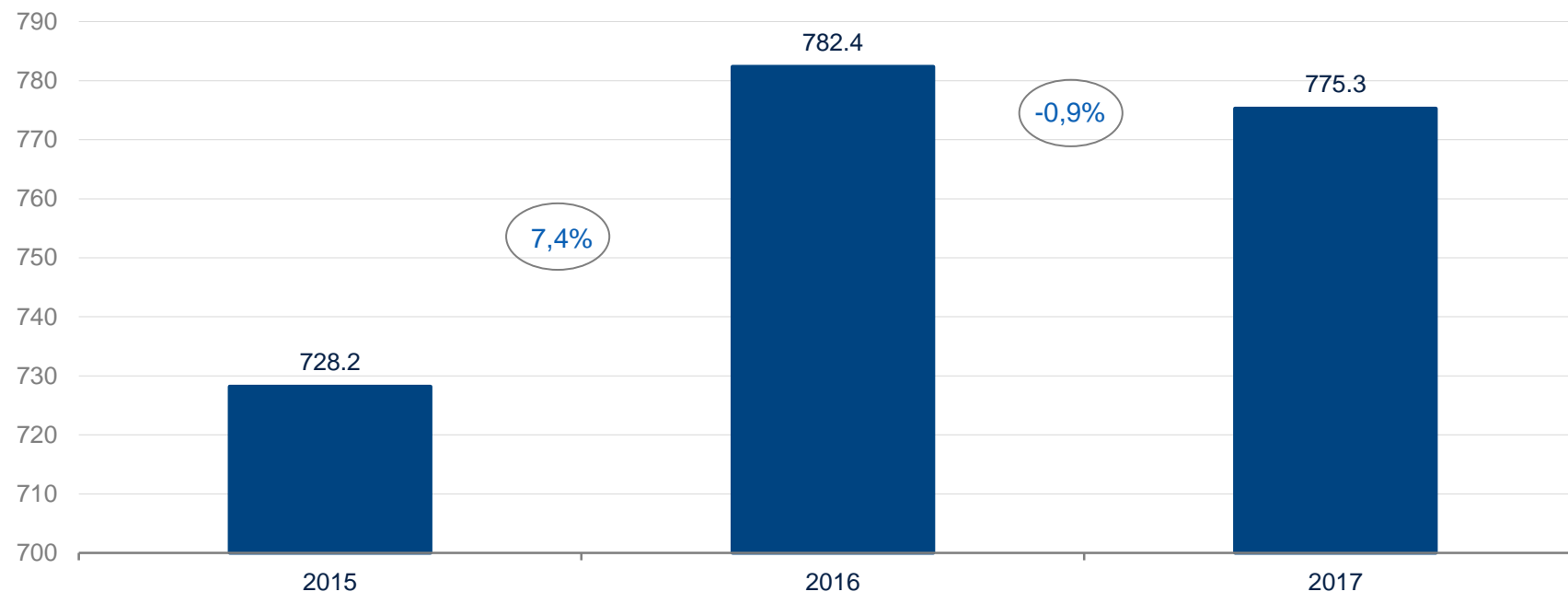
Fuente: BBVA Research, Fenalco y ANDI

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)



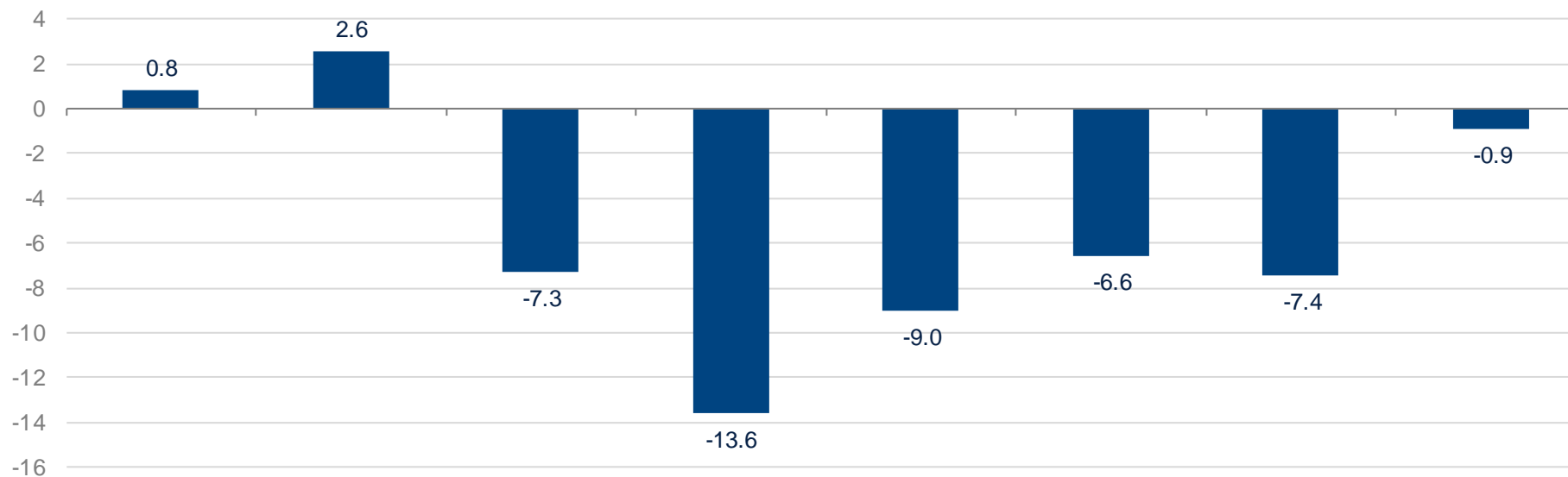
Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y Andemos

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 %)

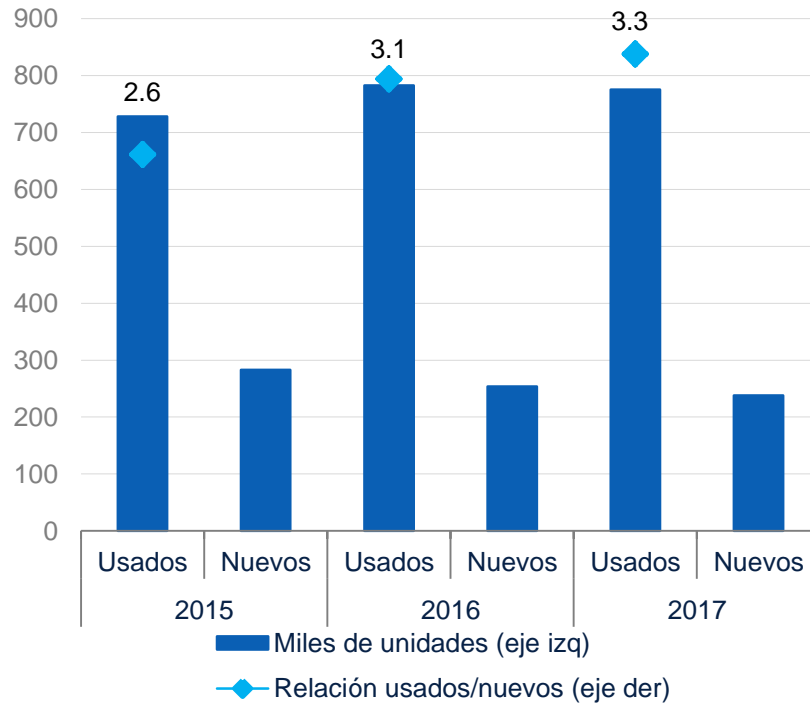


	Automóviles	Utilitarios	Pick ups	Taxis	Vans y Furgonetas	Carga	Pasajeros	Total
Unidades (miles)	464,882	145,722	47,252	26,513	5,876	68,874	16,162	775,281
Participación (%)	60	18.8	6.1	3.4	0.8	8.9	2.1	100

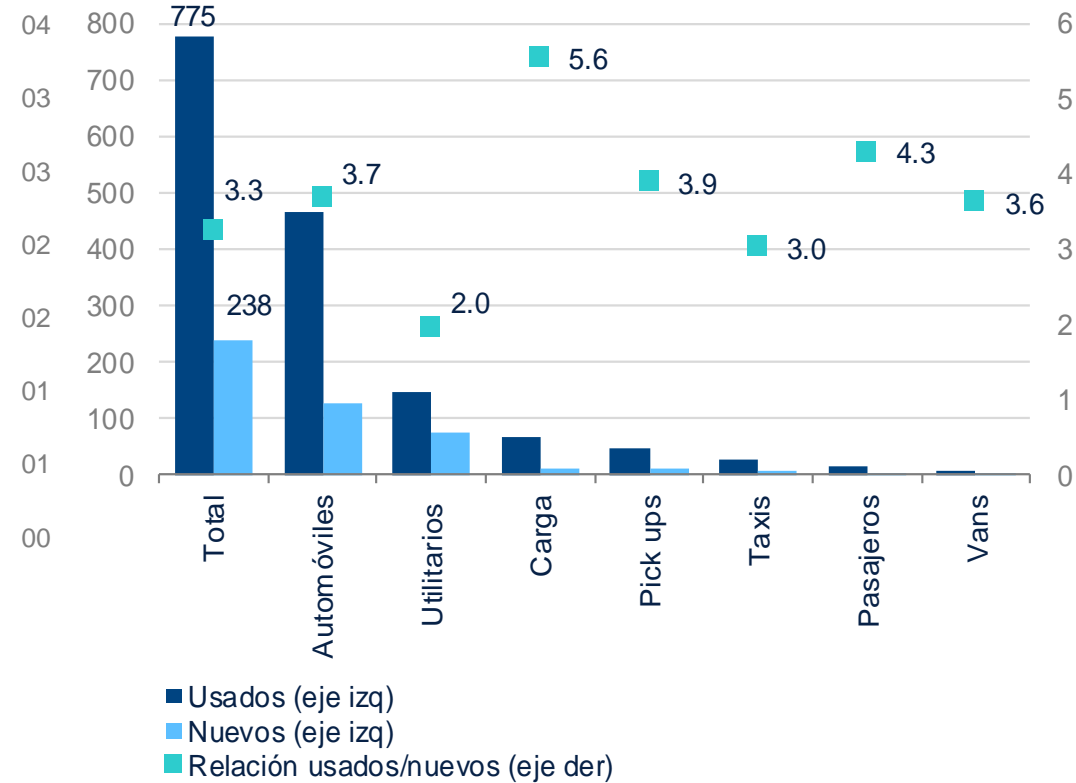
Fuente: BBVA Research con datos de FENALCO y DANE

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)

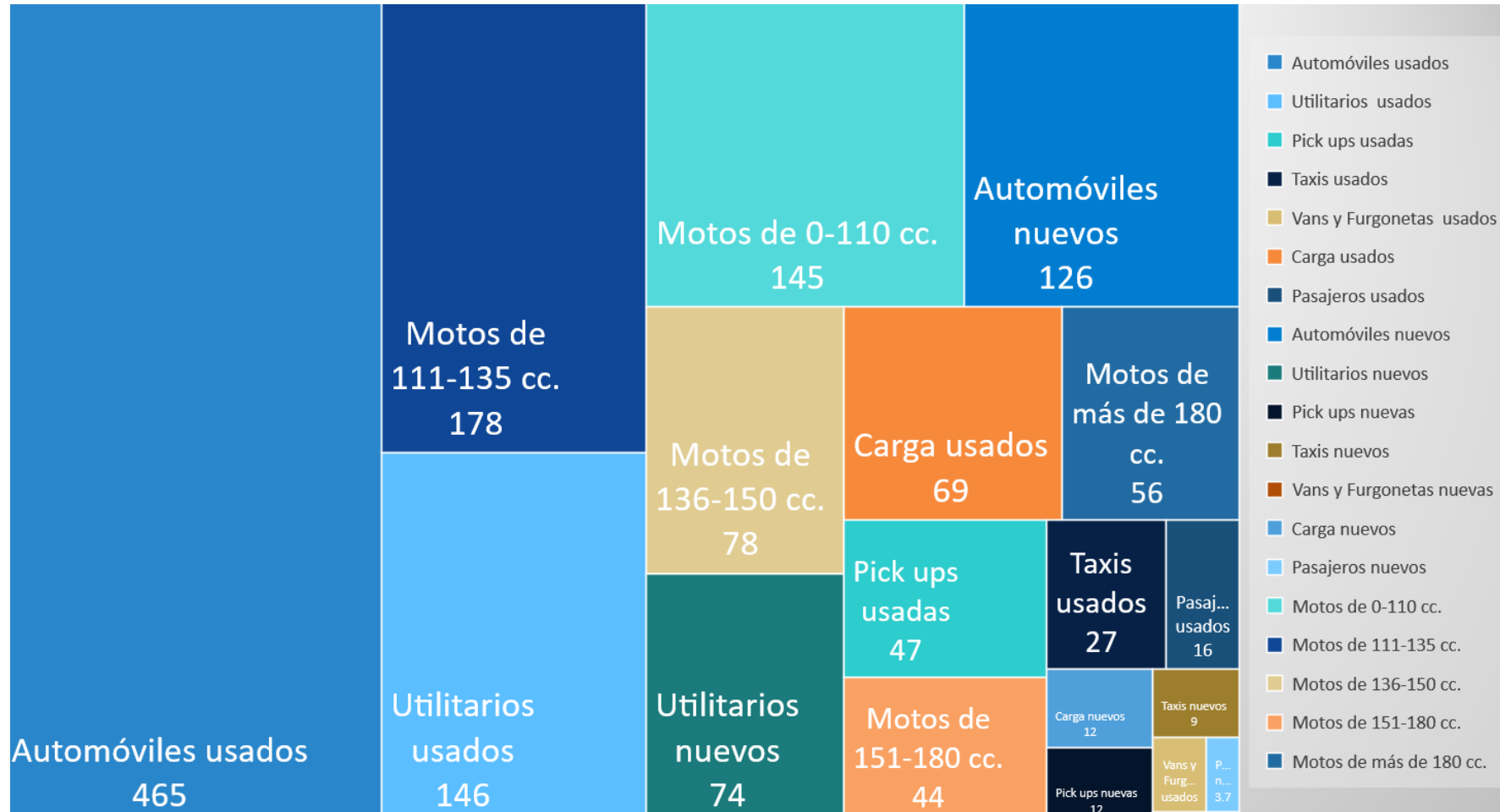


Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y Andemos

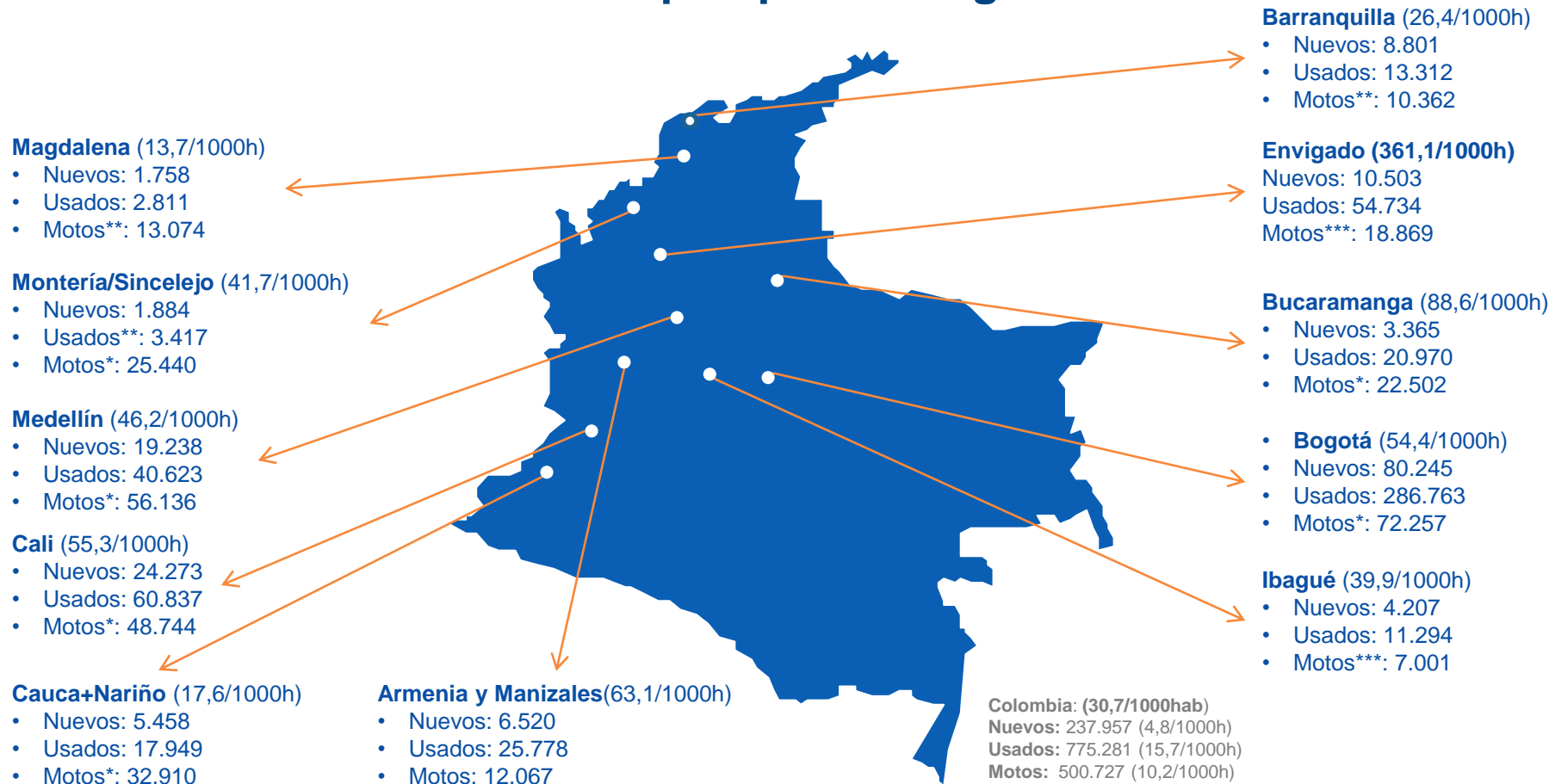
En 2017 la relación de ventas de vehículos usados a nuevos se ubicó en 3,3. La mayor proporción de ventas de usados sobre nuevos se da en el caso de los de carga, le siguen los comerciales de pasajeros

Un zoom de las ventas de vehículos y motos

(miles de unidades)



Las ventas totales de 2017 en perspectiva regional

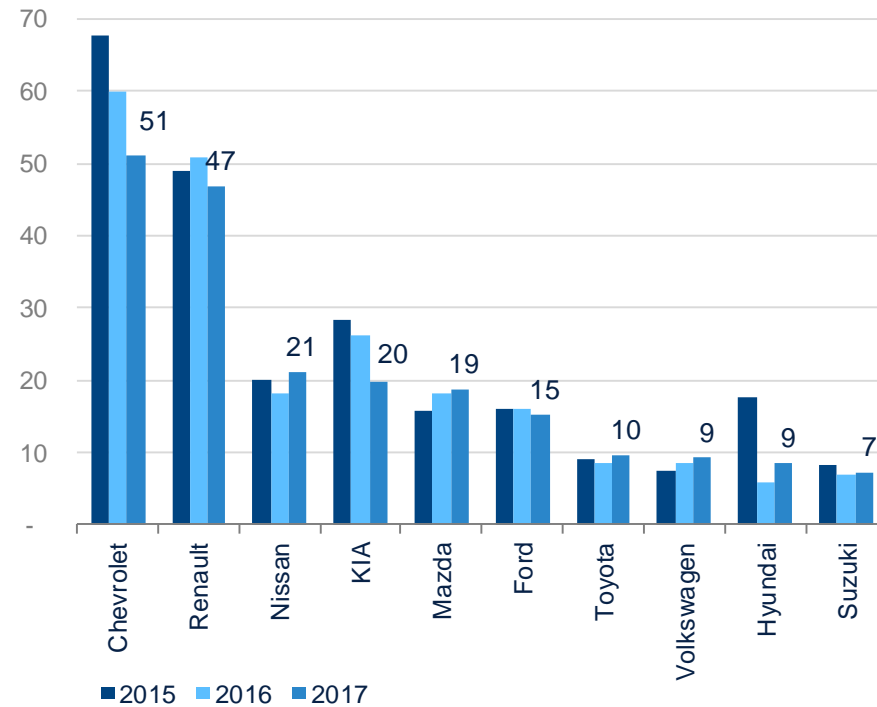


Fuente: BBVA Research con datos de Fenalco y ANDI, ANDEMOS.*Corresponde a Fenalco. **Fuente Andemos y corresponde al departamento. ***Andemos

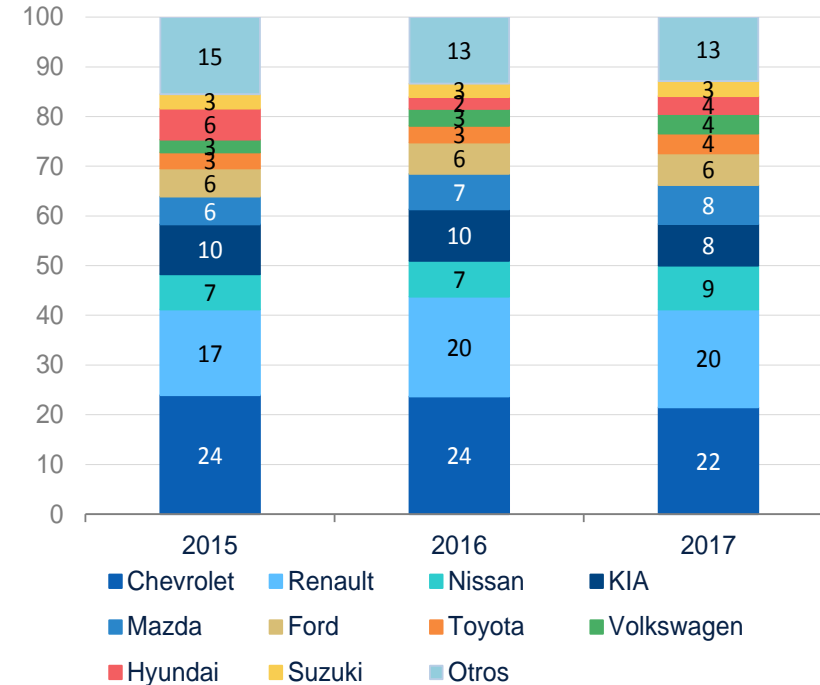
El mercado más amplio por volumen es Bogotá, seguido de (Medellín + Envigado) y de Cali

Chevrolet y Renault lideran ventas de vehículos nuevos

Ventas de autos nuevos según marca
(Miles de unidades)



Participación según marca
(%)

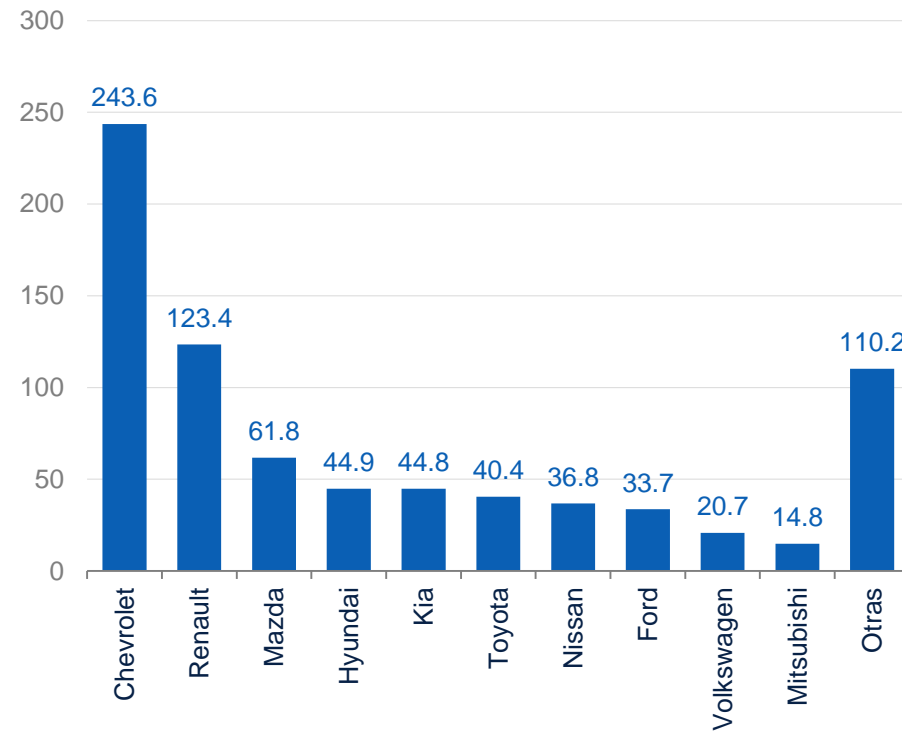


Fuente: BBVA Research, Fenalco y ANDI

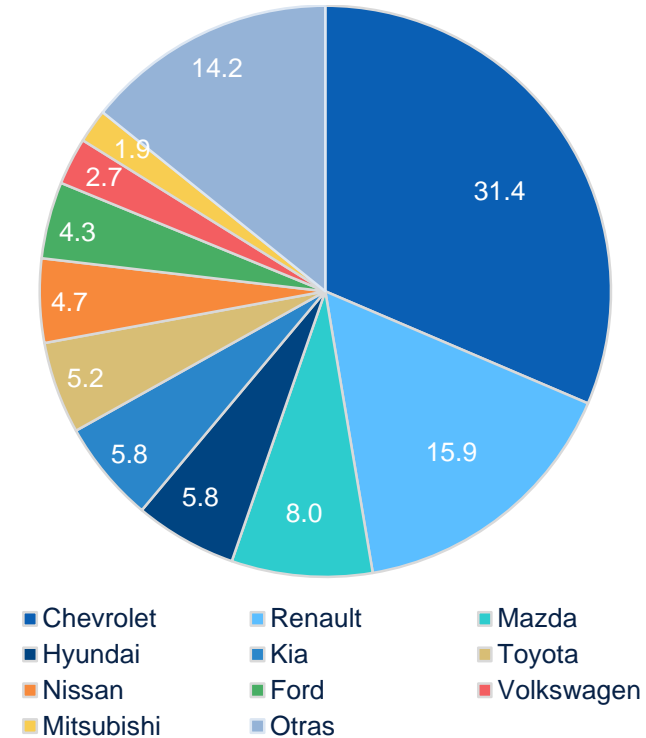
En 2017 las ventas de Nissan (15,4%) y Mazda (3,0%) aumentaron mientras que las de Chevrolet (-14,7%), Renault (-8,0%) y Kia (-24,7%) disminuyeron.

Chevrolet, Renault y Mazda lideran la venta de autos usados

Venta de vehículos usados según marca
(Miles de unidades)



Participación según marca
(%)



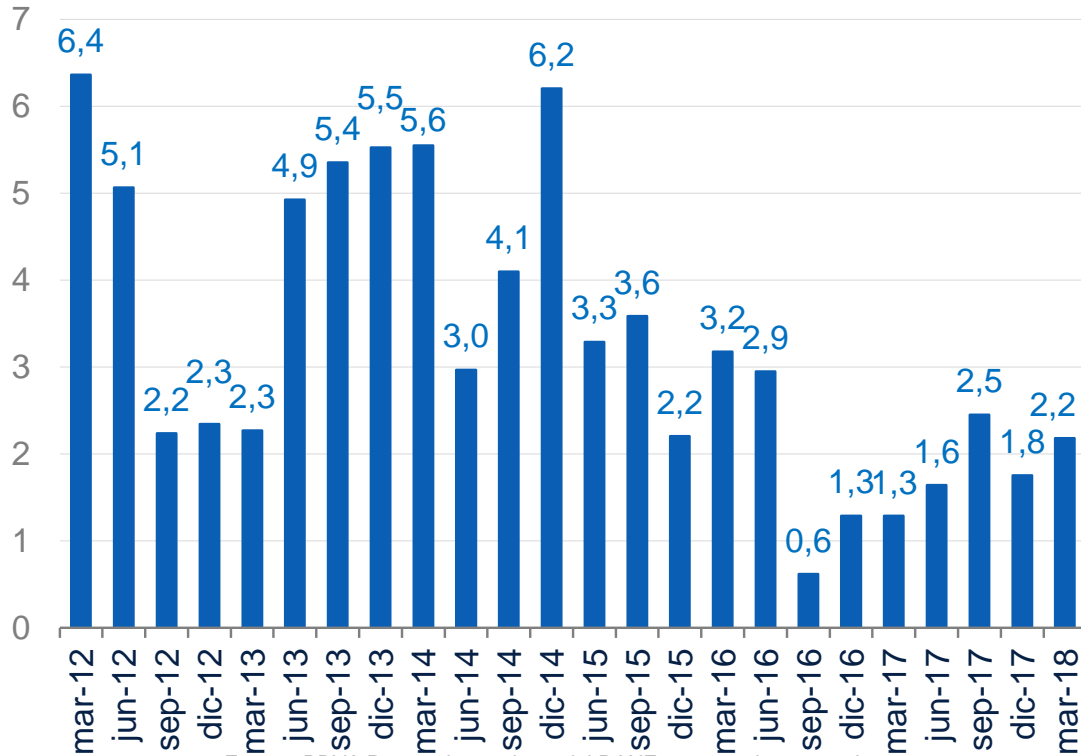


03

Proyecciones 2018 - 2019

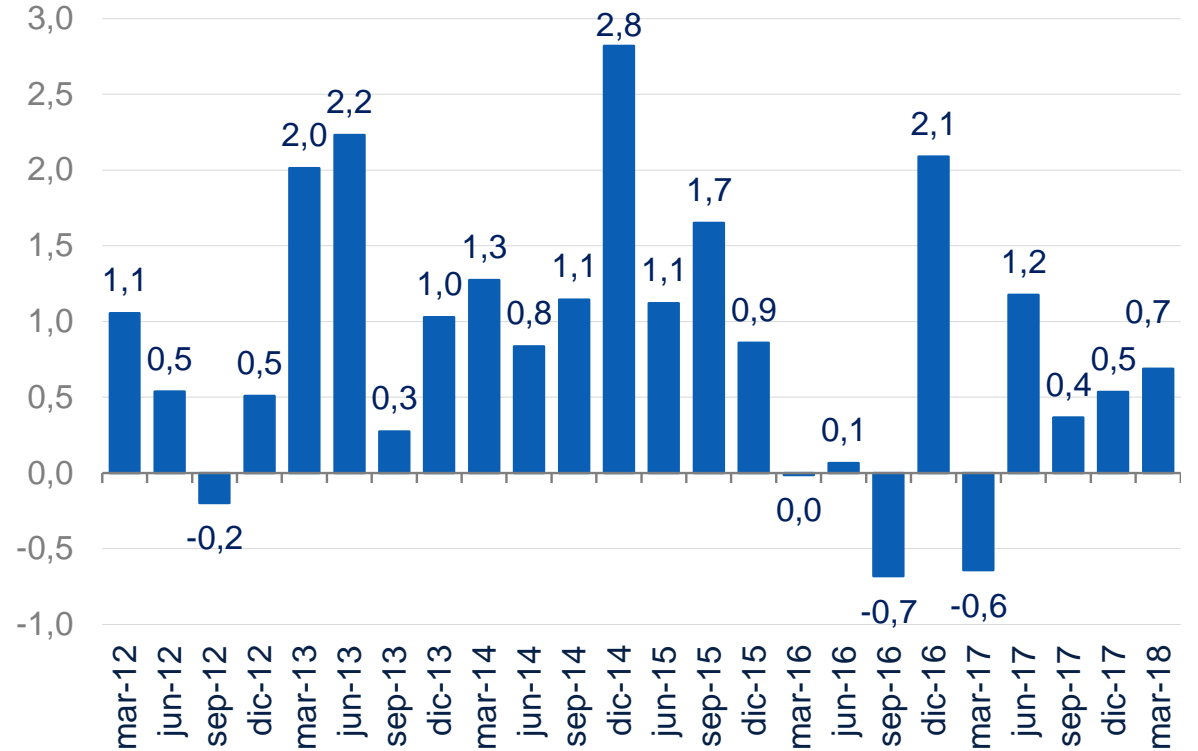
Ya se observa una recuperación gradual de la economía colombiana.

PIB
(Variaciones anuales, Nueva Base 2015, %)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE y proyecciones propias

PIB
(Variaciones inter-trimestrales, Base 2015, %)

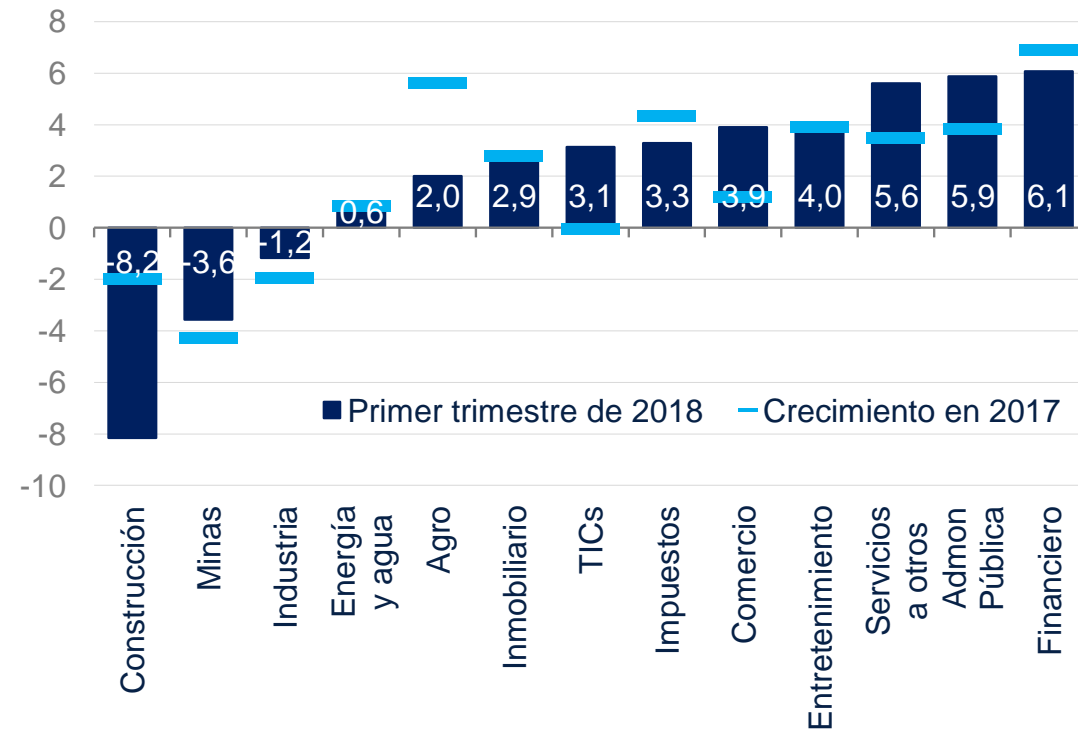


La tendencia de recuperación no es muy empinada, lo que anticipa un crecimiento aun moderado para 2018. Sin embargo, el comportamiento del crecimiento trimestral apunta a una aceleración mayor del PIB.

Por sectores, se identifica un mejor comportamiento del segmento de servicios. Los sectores de producción no muestran señales positivas aun.

PIB por sectores

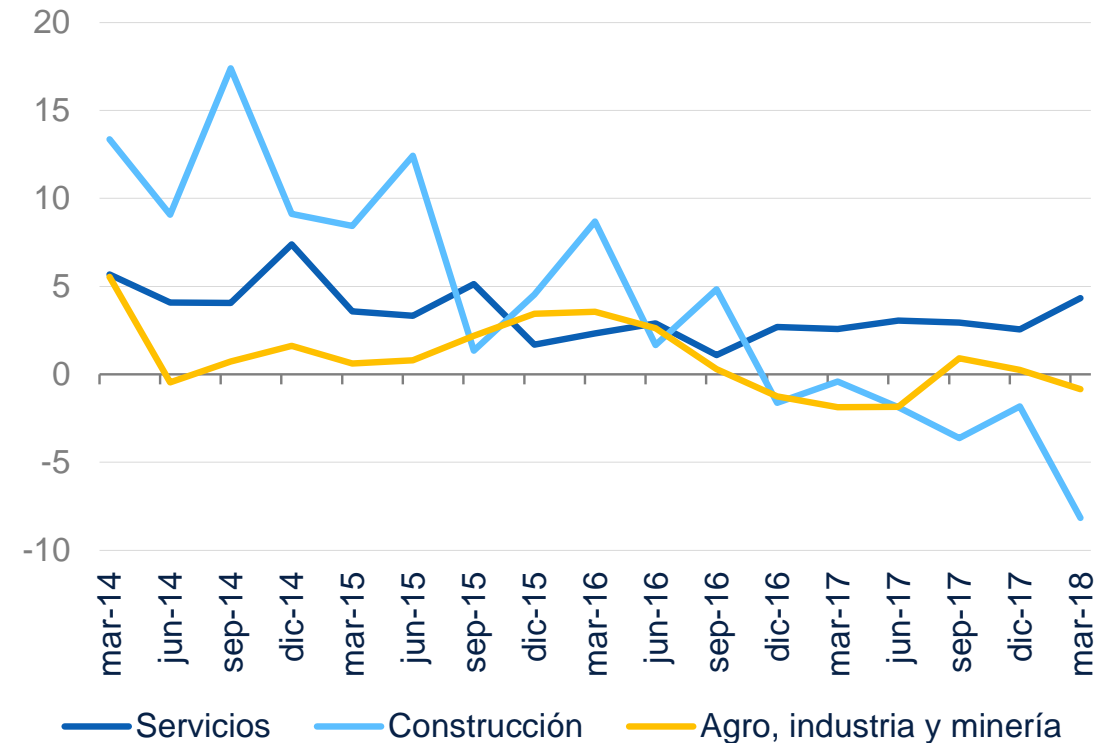
(Variación anual, Base 2015, %)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE y proyecciones propias

Balance sectorial

(Variación anual, %)

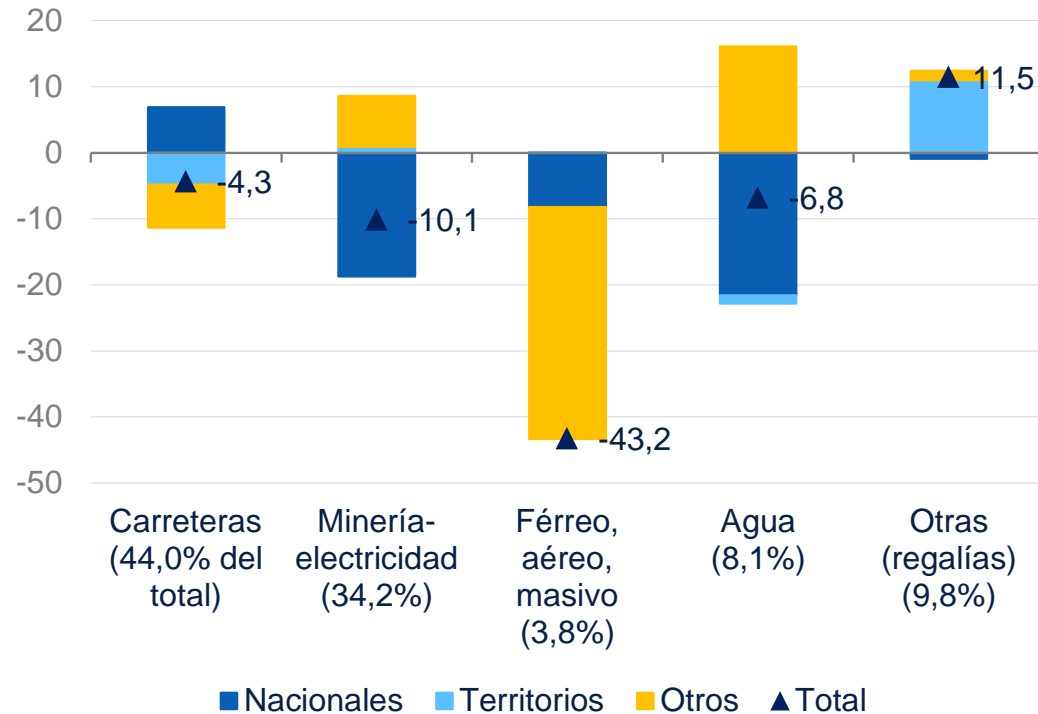


La construcción marca buena parte del débil momento de la economía

La contracción en construcción se debe en el primer trimestre tanto a edificaciones como a obras civiles. Sin embargo, en ambos casos anticipamos un mejor cierre de año.

Indicador de obras civiles en 1T18

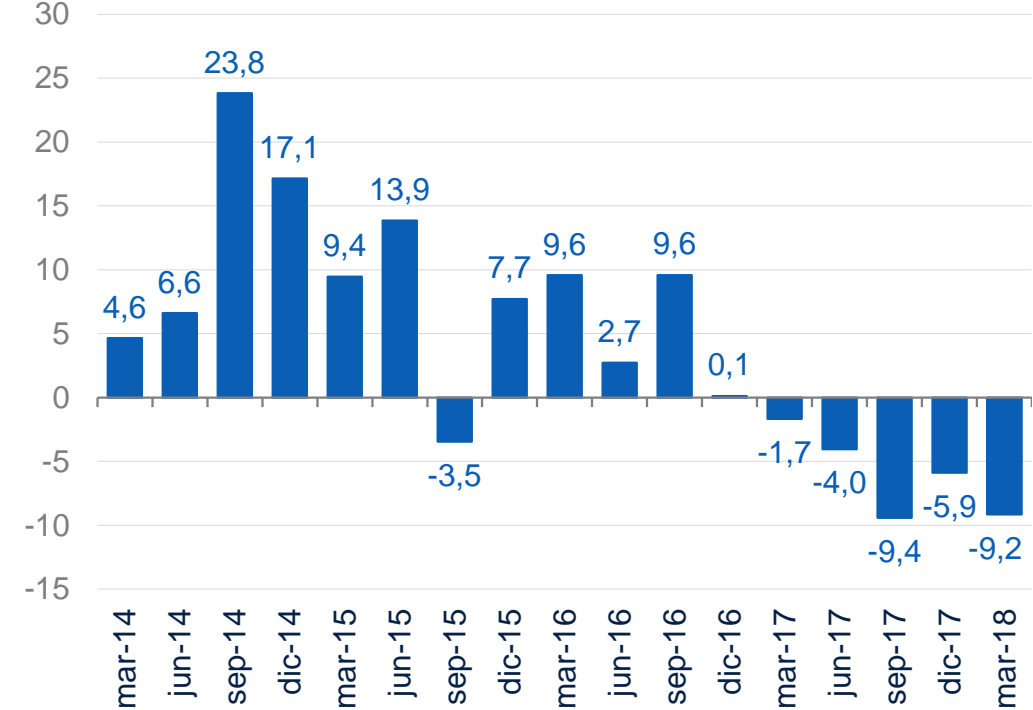
(Contribución a la variación anual de 1T18, %)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE y proyecciones propias

PIB de edificaciones

(Variación anual, %)

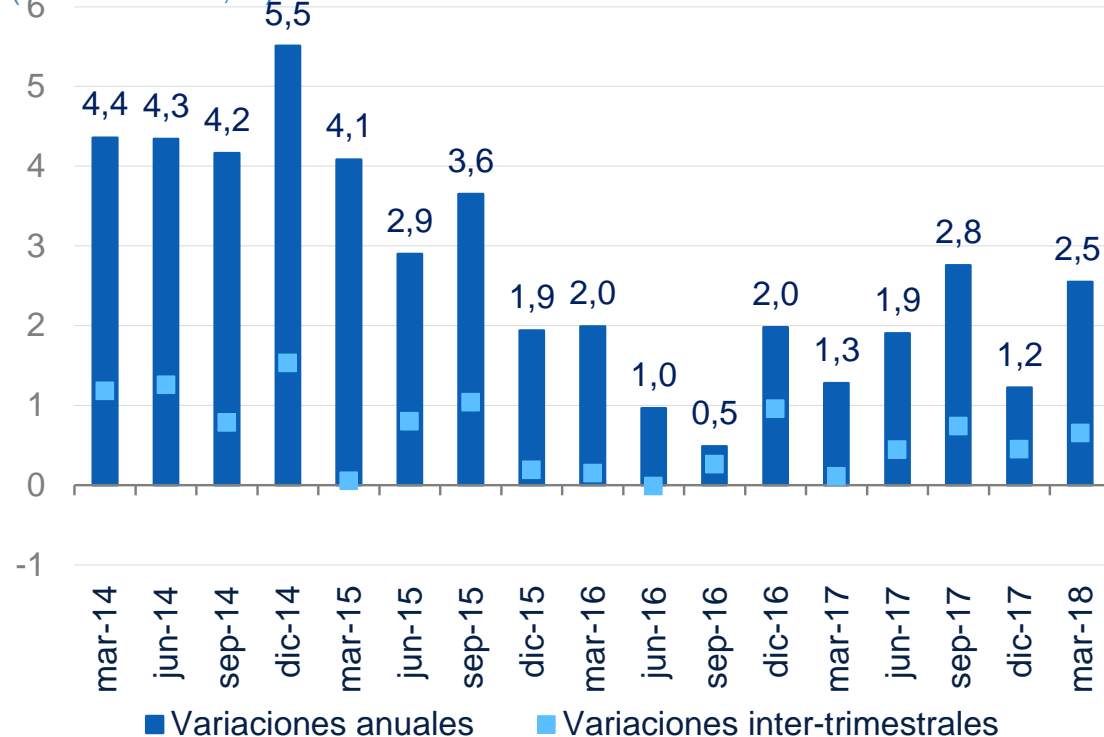


Las obras 4G parecen estar demoradas por cuenta de los diferentes escándalos, sin embargo, se espera que dichos números mejoren en los próximos meses.

El consumo muestra señales de estabilizarse en torno al 2,5% a 3,0% para el año, la inversión volvió a verse contraer.

Consumo privado

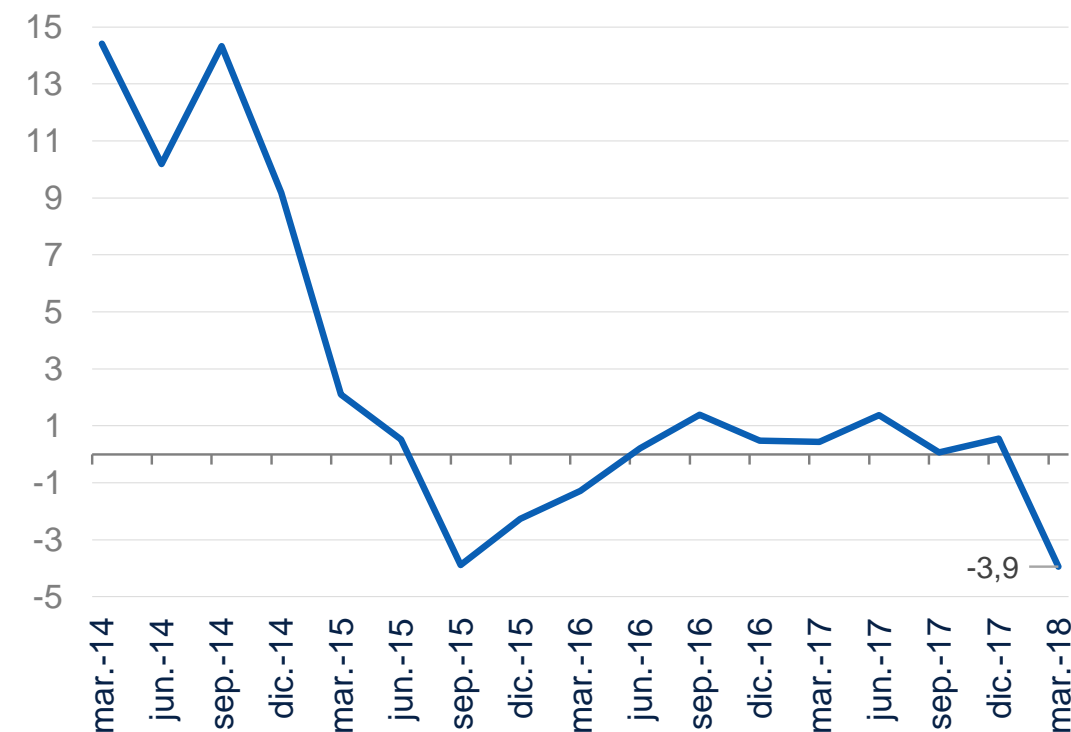
(Variación anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE y proyecciones propias

Inversión bruta

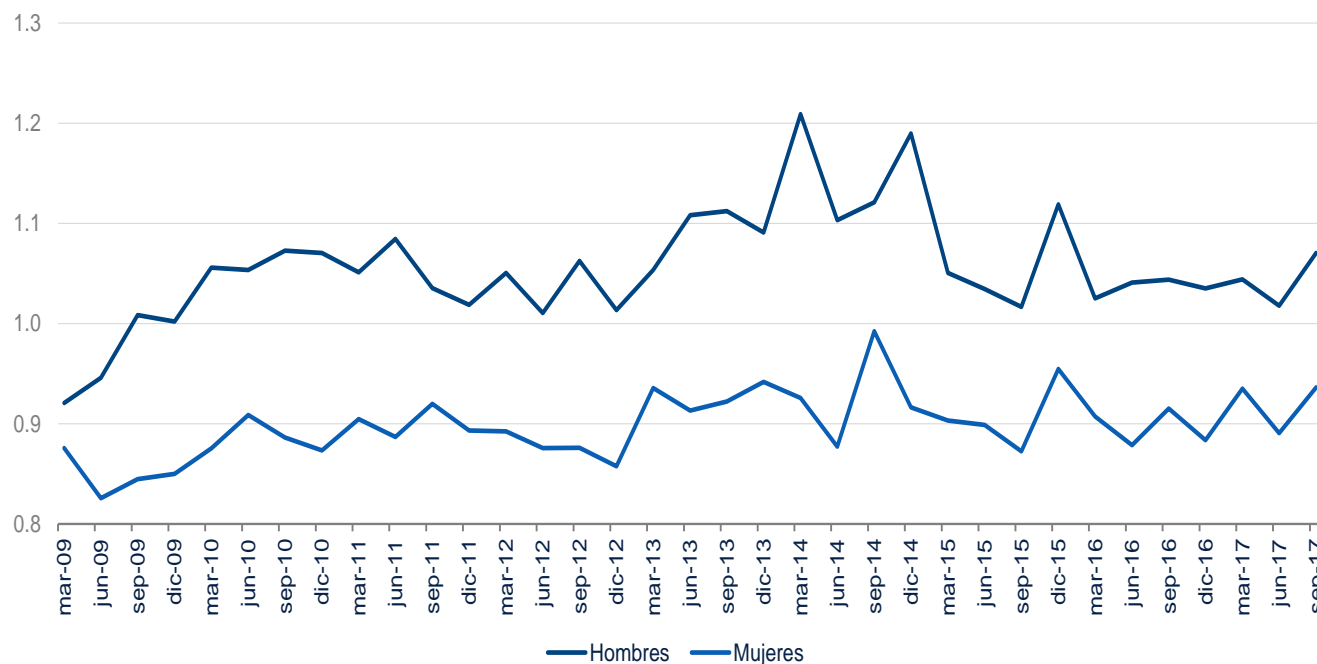
(Variación anual, %)



La contracción de la inversión en el cuarto trimestre implica el resto de la inversión contrayéndose a una tasa aun baja.

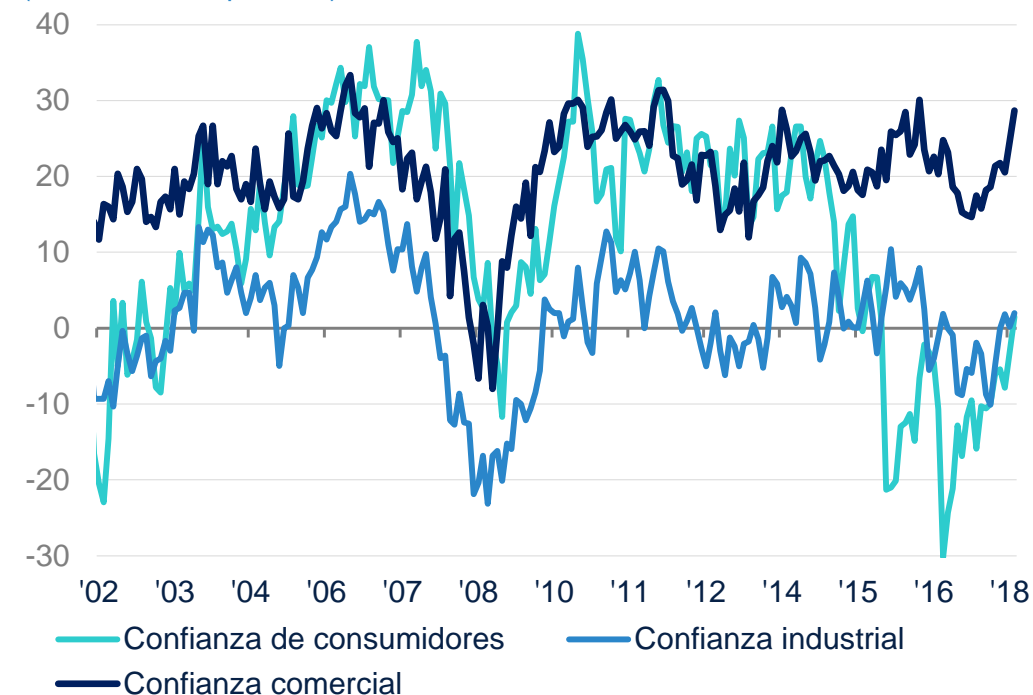
Luego del choque en ingresos entre 2014 y 2016, el ingreso comienza a mostrar señales de estabilización y mejora, lo que viene acompañado de una mejora en la confianza de consumidores

Ingresos laborales reales por género
(Millones de pesos de diciembre de 2008, Trece ciudades,)



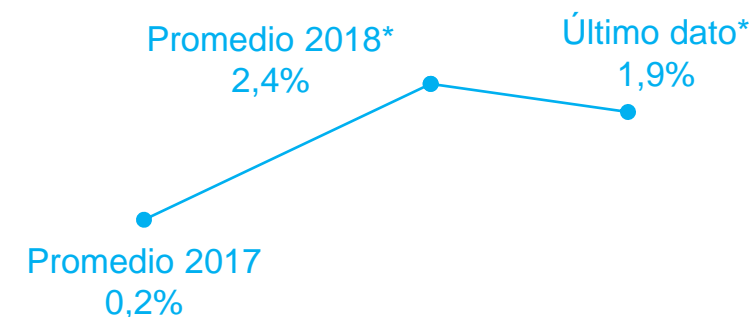
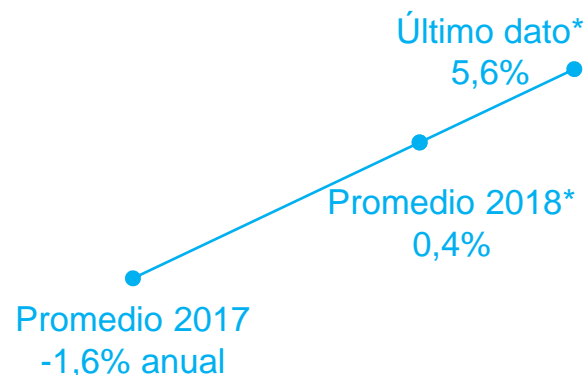
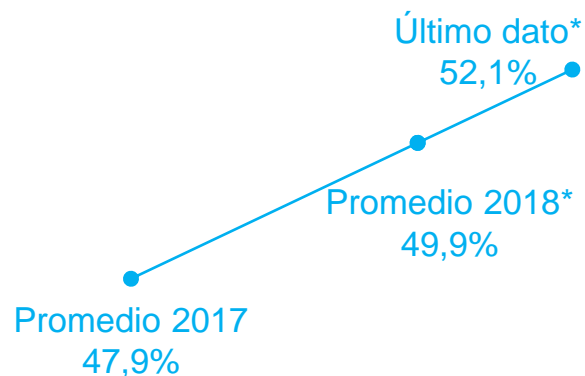
Fuente: BBVA Research, DANE y DNP, con datos de la GEIH de 13 ciudades

Confianza de empresarios y hogares
(Balance de respuestas)



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)

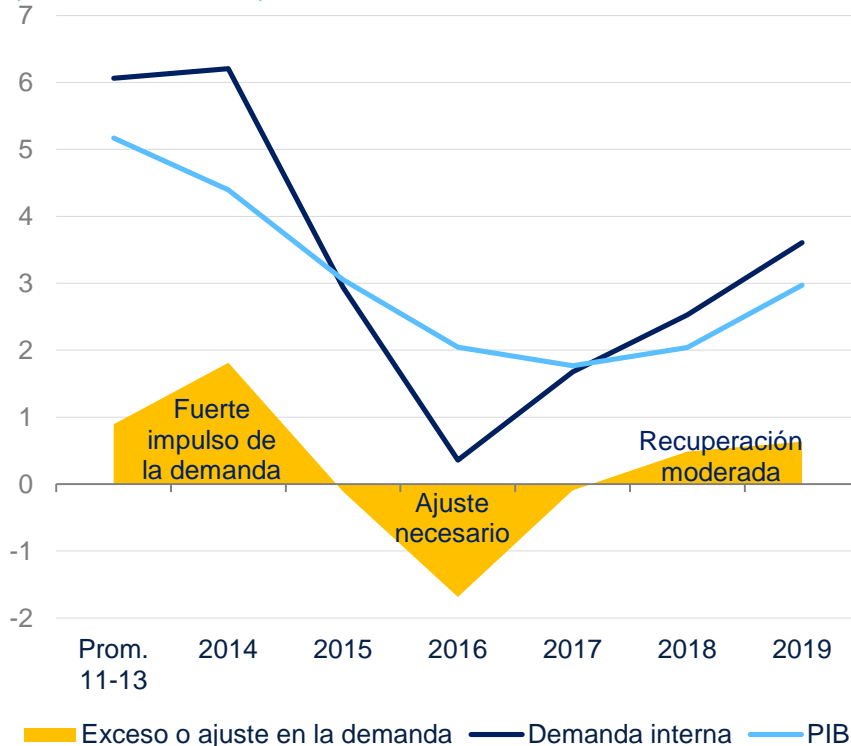
Otros indicadores líderes también anticipan un mejor panorama de la economía hacia delante



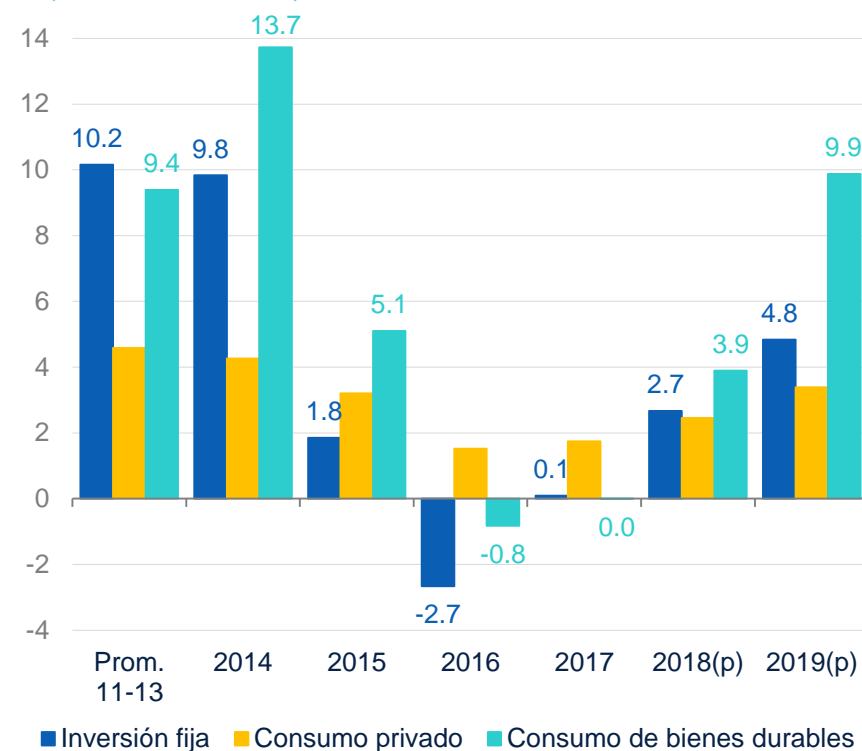
■ A estos indicadores se suman: el mayor precio del petróleo, la caída adicional de la inflación y la continuidad de las entradas de capitales (especialmente, de la inversión extranjera directa)

En síntesis, esperamos una recuperación gradual, con un 2017 ligeramente que 2016. La recuperación viene acompañada de una demanda interna mejorando.

PIB y demanda interna
(Variación anual %)



Inversión y consumo privado
(Variación anual %)

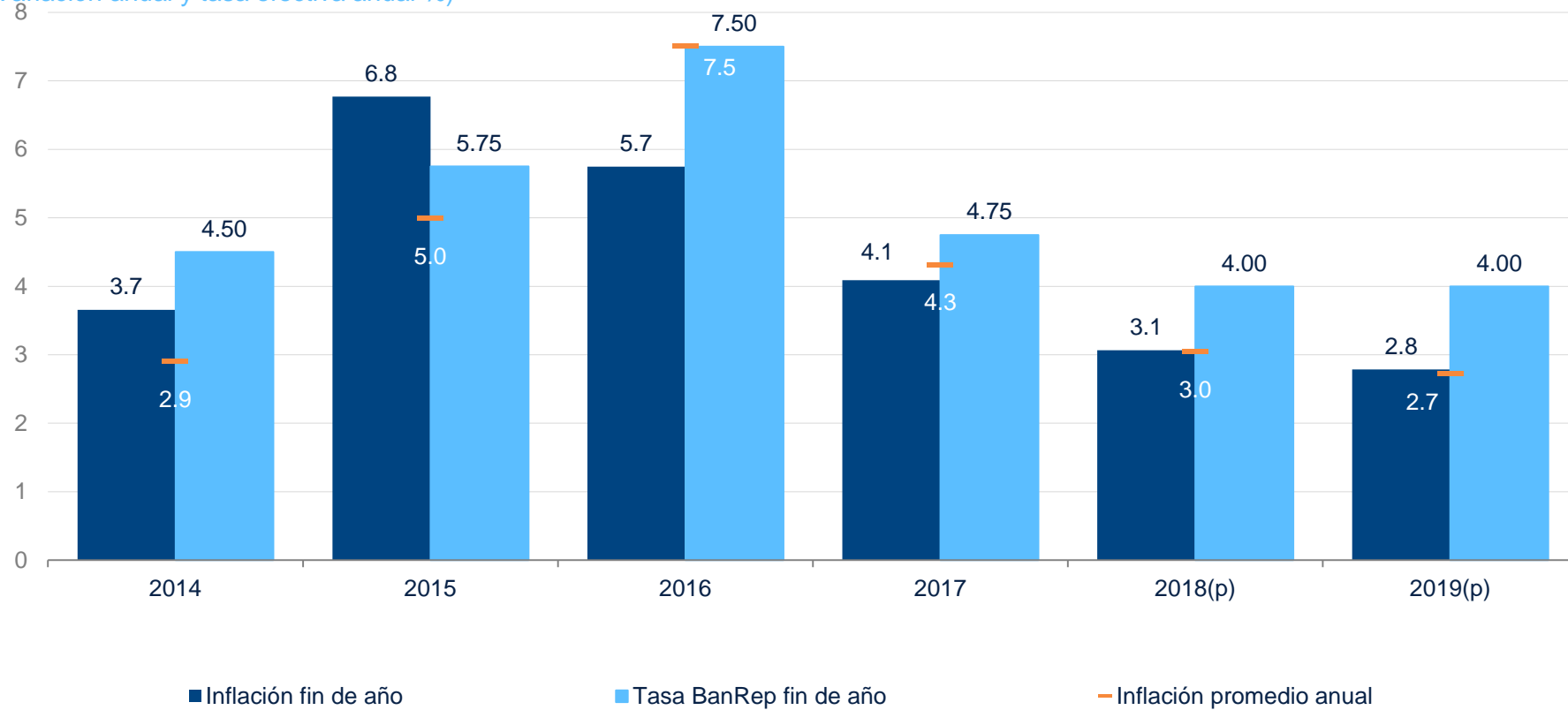


Fuente: BBVA Research con datos del DANE y proyecciones propias

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

Menores tasas y menor inflación potencian consumo durable

Inflación y tasa de BanRep (Variación anual y tasa efectiva anual %)

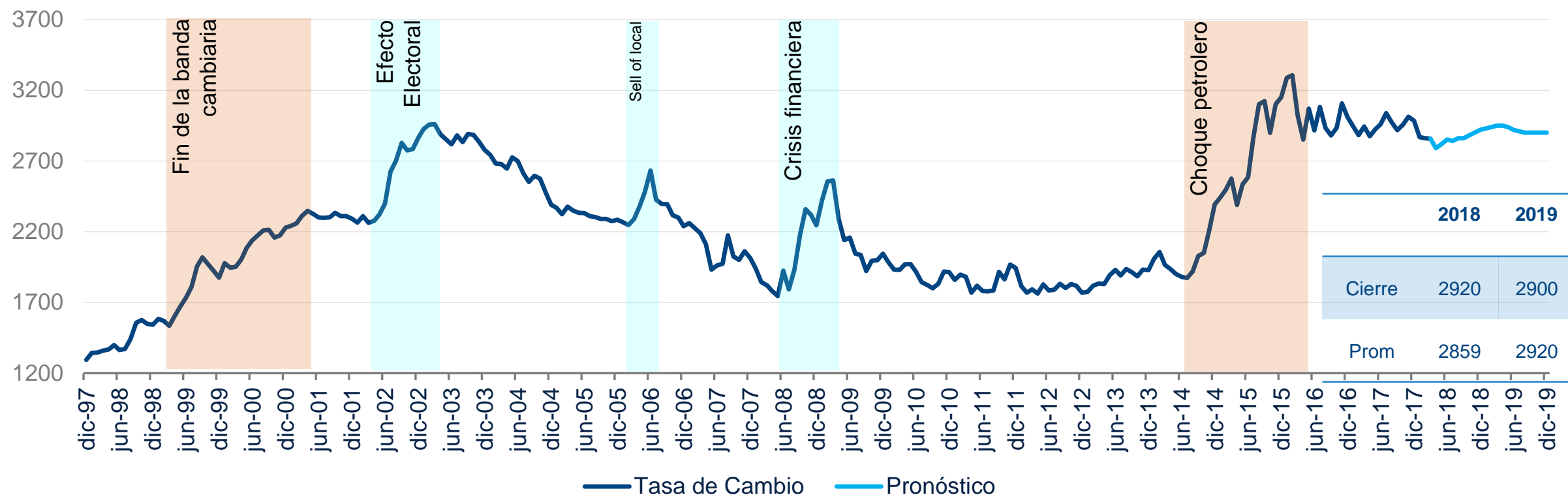


Fuente: BBVA Research con datos de DANE y Banco de la República y proyecciones propias

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)

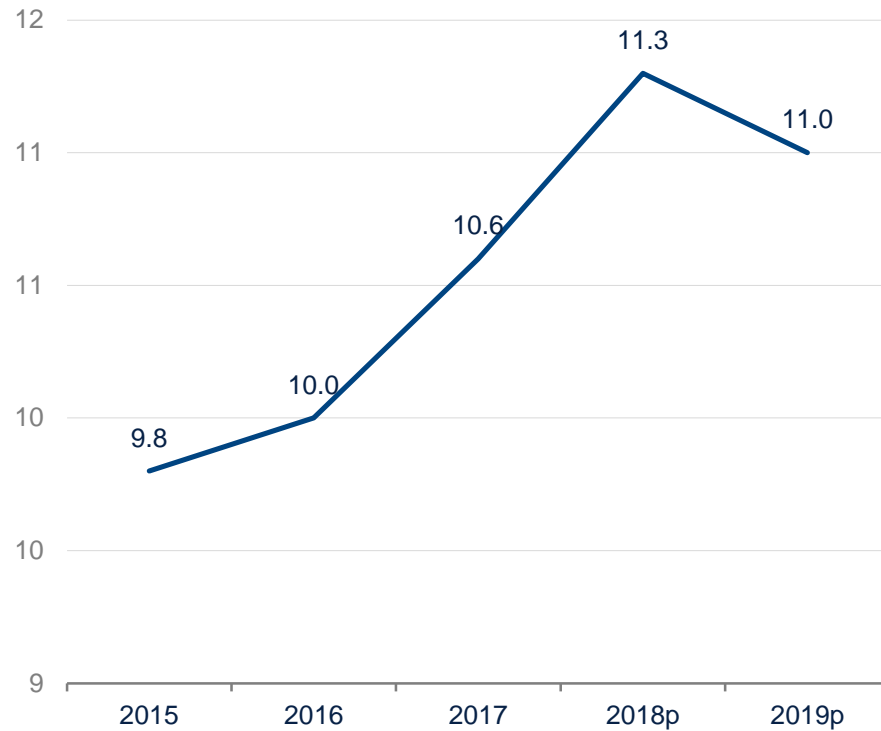
La tasa de cambio se mantendría estable luego del salto producto del choque petrolero. En el largo plazo se estabilizaría en 2900 pesos

Tasa de cambio (pesos por dólar)

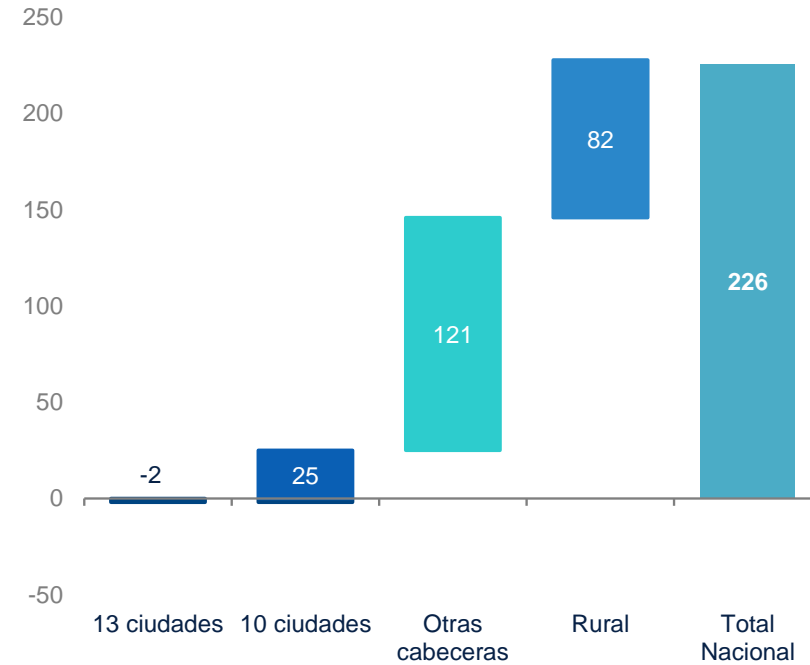


A pesar de la recuperación, el mercado laboral seguirá deteriorándose hasta 2018, lo que acota el mayor impulso de las ventas en 2018

Tasa de desempleo urbano promedio
(% del PIB)



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



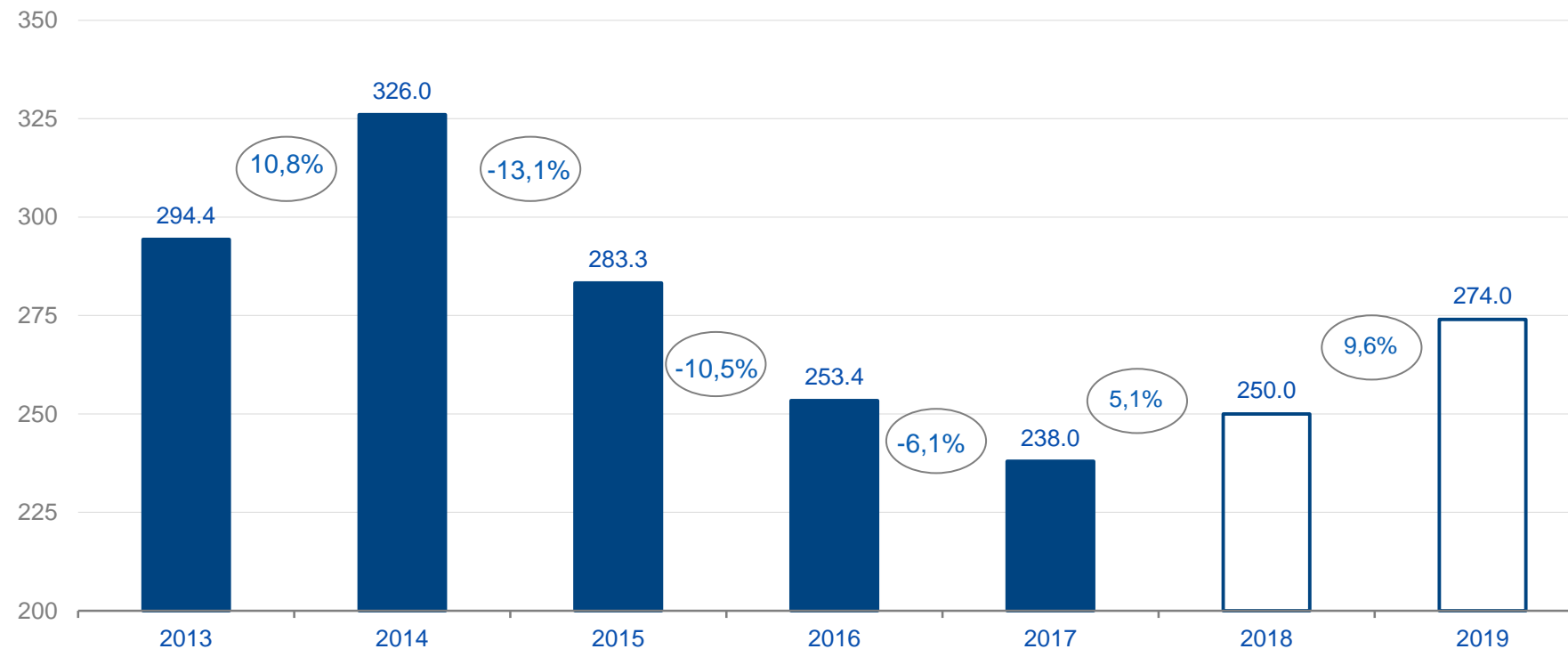
Fuente: BBVA Research con datos de DANE y proyecciones de BBVA Research

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)



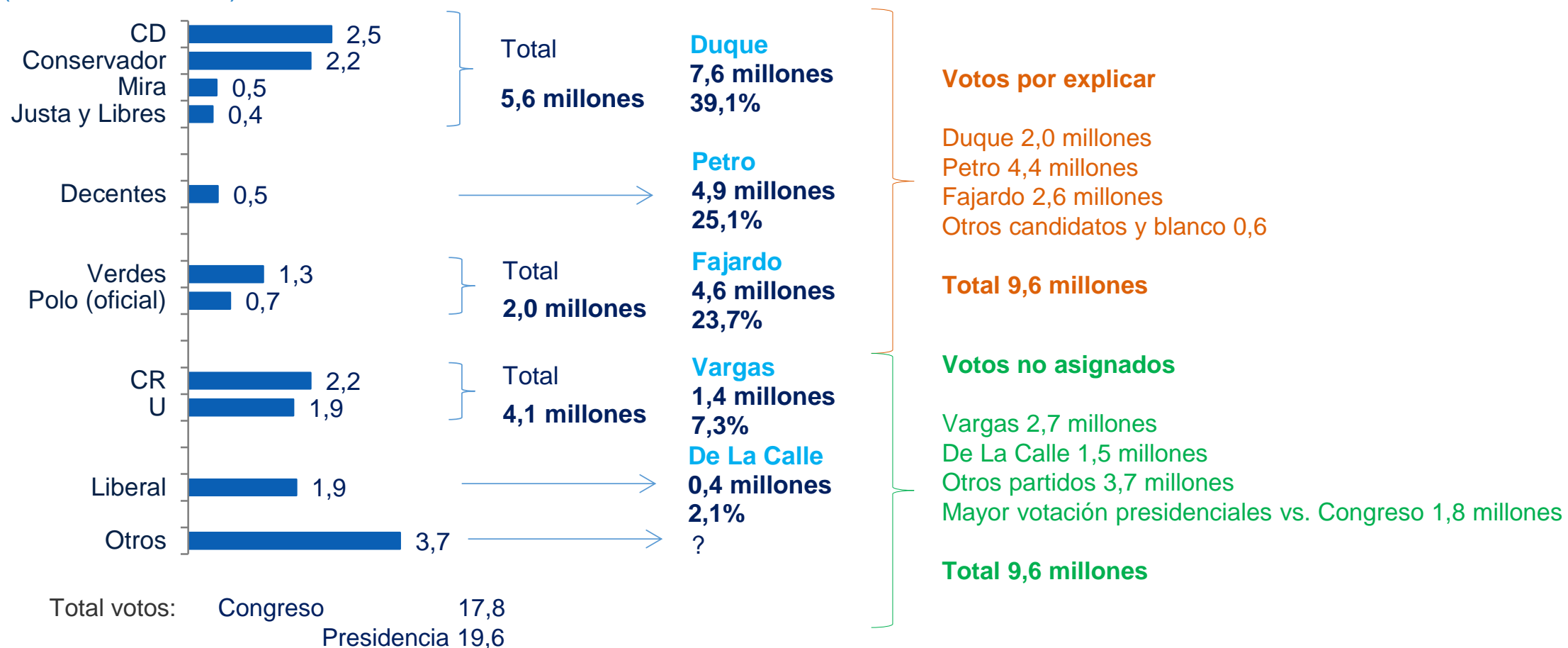
Fuente: BBVA Research, Fenalco, ANDI y proyecciones propias

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%)

Resultados en el Senado vs. presidenciales

Votación en Senado vs. Presidenciales

(Millones de votos)



Votación de Duque y posibles alianzas favorecen a Duque, pero amplio espectro de votos en el centro generan incertidumbre en el resultado

- Los dos candidatos finalistas, uno de derecha y otro de izquierda, tendrán que moderar su discurso de cara a forjar las alianzas y a capturar el electorado del centro
- Esperamos que Duque modere su dura postura frente al acuerdo de paz y Petro sus críticas al establecimiento y al respeto de las instituciones.
- Las posibles alianzas y afinidades políticas podrían inclinar la balanza de los Conservadores, La U y la mayoría de los Liberales y Cambio Radical hacia las toldas de Duque
- Creemos que Petro en esta repartición de apoyos podría contar con una parte importante del Partido Verde y del Polo. Existe mucha duda sobre el destino de los votos de centro de Fajardo
- De los dos finalistas, Duque tendría un mayor grado de gobernabilidad
- Centro Democrático (CD) es el partido político con más curules en el Congreso (18,2% del total). El CD logrará apoyo desde otros partidos antes de la segunda vuelta
- Con Duque, la implementación del proceso de paz con las FARC podría complicarse un poco, por las modificaciones que el candidato le quiere hacer al acuerdo en los proyectos que todavía cursan en el Congreso.
- Petro, por su parte, contaría con poco apoyo en el Congreso (sus congresistas en ambas cámaras apenas suman el 6%)

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