



Estudios y tendencias de la Movilidad Corporativa

2017

Corporate Vehicle
Observatory

Estudios y tendencias
de la Movilidad Corporativa

2017



Introducción	
Artículo de Manuel Orejas, director del informe del vehículo de empresa (CVO)	8

CAPÍTULO I. La economía española. Indicadores macroeconómicos

I. PIB	12
II. Inflación	13
III. Empleo	14
IV. Consumo Privado	15
V. Ahorro de los Hogares	16
VI. Consumo Público	17
VII. Exportaciones / Importaciones	18
VIII. Déficit Público	19

CAPÍTULO II. Mercado del vehículo nuevo

I. PARQUE DE VEHÍCULOS	22
A. Evolución y previsión del Parque Total	22
B. Distribución del parque por canal de distribución	23
C. Distribución del parque por edad de los vehículos	23
D. Distribución del parque por emisiones de CO ₂	24
E. Distribución del parque por precio medio del vehículo	26
F. Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución	27
G. Distribución por tipo de combustible	28
II. MATRICULACIONES DEL VEHÍCULO NUEVO	30
A. Evolución matriculaciones totales, por canal de distribución y tipo de vehículo	30
B. Matriculaciones mensuales	33
C. Matriculaciones mensuales por canal de distribución	34
D. Matriculaciones por segmento de vehículos	36
E. Matriculaciones por tipo de combustible	39
F. Matriculaciones por emisiones de CO ₂	42
G. Matriculaciones por marca del fabricante	45
H. Mapa mundial de Matriculaciones de Turismos Nuevos por cada 1.000 (1k) habitantes	48
I. Mapa español de Matriculaciones Totales de VN por cada 1.000 (1k) habitantes	50
III. PREVISIÓN DE MATRICULACIONES	53
A. Previsión de matriculaciones totales, por tipo de vehículo y por canal de distribución	53
B. Previsión de matriculaciones por segmentos de vehículos	58
C. Previsión de matriculaciones por marca del fabricante	63

CAPÍTULO III. Mercado del vehículo de ocasión

I. HISTÓRICO Y PREVISIONES DE VENTAS DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN.....	68
A. Evolución y previsión de las Ventas de VO	68
B. Evolución y previsión de las ventas de VO por edad de los vehículos vendidos	69
C. Ratio Vehículo de Ocasión vs Vehículo Nuevo	70
D. Ventas de VO por tipo de combustible	72
E. Evolución de las ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo	73
F. Evolución de las ventas de VO por segmento	74
G. Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante	76

CAPÍTULO IV. Equipamientos del vehículo

I. EQUIPAMIENTOS DEL VEHÍCULO	80
A. Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas.....	80
B. Dispositivos telemáticos	81
II. EQUIPAMIENTOS DE SEGURIDAD.....	83
A. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de seguridad	83
B. Cuota de integración de los equipamientos de seguridad por tipología de vehículo.....	84
C. Cuota integración en el vehículo de los equipamientos de seguridad en función del método de financiación	85

CAPÍTULO V. Mantenimiento

I. INTRODUCCIÓN.....	88
A. Kilometraje anual.....	88
B. Kilometraje anual por método de financiación y tipo de uso del vehículo	89
C. Kilometraje anual por tipo de vehículo	91
D. Kilometraje en el contador.....	91
E. Tipo de motor	93
F. Contrato de mantenimiento.....	93
II. NEUMÁTICOS	94
A. Necesidad de cambiar neumáticos en 2016.....	94
B. Necesidad de cambio de neumáticos por tipología de vehículo	95
C. Necesidad de cambio de neumáticos según el método de financiación.....	95
D. Lugar de reparación.....	96
E. Decisión de la elección del taller	97
F. Antigüedad del vehículo según el canal de cambio del neumático	97
III. MANTENIMIENTO PREVENTIVO	98
A. Revisión o cambio de aceite del vehículo en 2016.....	98
B. Por tipología de vehículo	98
C. Según método de financiación	99
D. Lugar de reparación.....	99
E. Decisión del lugar de realización del mantenimiento.....	100
F. Antigüedad del vehículo según el canal de realización del mantenimiento	100

CAPÍTULO VI. Daños y reparaciones en el vehículo de empresa

I. REPARACIONES	104
A. Entradas al taller según edad del vehículo.....	104
B. Entradas al taller según tipología de vehículo y método de financiación	104
C. Entradas al taller según edad y método de financiación	105
D. Lugar de realización de la reparación.....	106
E. Lugar de realización de la reparación en función del método de financiación y antigüedad del vehículo	107
II. GARANTÍA.....	108
A. Vehículo en garantía.....	108
B. Garantía en función del método de financiación del vehículo	109
III. SEGURO.....	109
A. Tipo de seguro.....	109
B. Tipo de seguro en función de la edad y uso del vehículo.....	111
C. Tipo de seguro en función del tipo de vehículo y financiación	112
D. Accidentes.....	112
E. Tasa de accidentes	113
F. Accidentes declarados al seguro.....	114
G. Responsable del coste de reparación.....	114
H. Lugar de reparación de los daños	115
I. Responsable de la elección del lugar de reparación	115

CAPÍTULO VII. Aspectos de la flota

I. ASPECTOS DE LA FLOTA	118
A. Tamaño de la flota	118
B. Expectativa de crecimiento de flotas hasta 2020	119
II. FINANCIACIÓN.....	121
A. Métodos de financiación de flotas.....	121
III. MOVILIDAD.....	123
A. Alternativas al vehículo de empresa.....	123
IV. TELEMÁTICA.....	124
A. Equipamiento telemático	124

Despejando incógnitas

A través de las páginas de este Observatorio del Vehículo de Empresa, que cumple ya su novena edición, venimos facilitando a los actores implicados en el sector claves reales para interpretar la movilidad presente y futura, de manera que tengan un apoyo certero a la hora de tomar decisiones. En este sentido, si hay una tendencia de la que se ha hablado y escrito largo y tendido en los últimos años es, sin duda, la eléctrica. Pero, ¿qué ocurre realmente con los enchufables?

Conocidas iniciativas de carsharing público, sobre todo en las grandes ciudades, han permitido que el coche eléctrico se vaya poco a poco popularizando entre los conductores particulares, pero lo cierto es que si tratamos de encontrar este reflejo en la empresa privada, nos encontramos con un paradigma, por un lado las compañías son pioneras en el uso de esta tecnología pero por otro no terminan de dar el paso de tener su flota mayoritariamente eléctrica.

Si analizamos las estadísticas, más de seis de cada diez matriculaciones de eléctricos se localizan en el canal de empresas, lo que pone de manifiesto que existe un interés por esta tecnología eficiente. Entonces, si se asoman a ella ¿por qué no despega? ¿por qué que sólo el 16% de las com-

pañías tiene intención de sumar estos coches a su flota en 2020? La clave tenemos que buscarla en la ecuación coste/uso. Aunque las empresas quieran tener estas tecnologías para un uso funcional siguen decantándose por energías tradicionales, por uso y por coste.

Si nos asomamos a Europa, lo vemos claramente. Mientras nuestro país se sitúa en el tercio inferior del ranking en intención de uso del eléctrico, Holanda se posiciona como líder. Sin duda, la apuesta de su gobierno por compensar con ayudas el sobre coste del precio de estas tecnologías tiene mucho que ver.

En este contexto, podéis ver en el libro actual, que fórmulas de movilidad que ponen en valor la tecnología eléctrica, como es el carsharing, también ve frenado su desarrollo entre las empresas españolas.

Con los datos en la mano, podemos decir que las empresas con necesidades de la economía colaborativa ya la tenían interiorizada en su modelo de negocio. Es decir que la existencia de un pool de coches a disposición de ciertos empleados, como pueden ser los técnicos, lleva tiempo existiendo, pero la adopción del carsharing tec-



nológico, al estilo del que existe en las grandes ciudades para particulares, amplía el espectro de empleados que puedan acceder a esta solución de movilidad.

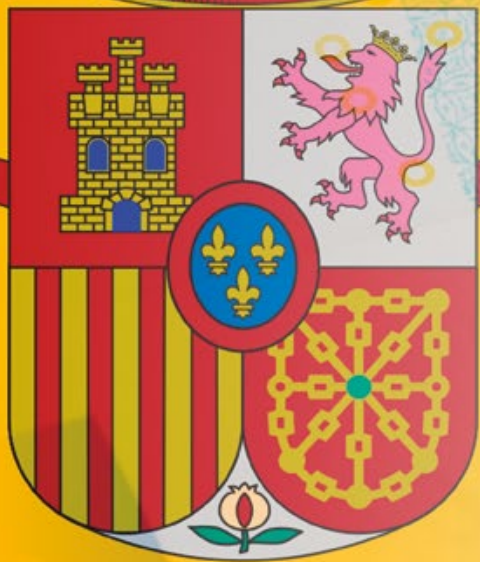
El escenario que nos dibuja el CVO este año revela que el diésel sigue siendo la motorización mayoritaria entre las flotas. Y esto no es casual. Dar el salto a una nueva energía, por muy eficiente que sea, requiere crear el clima de confianza necesario para despejar cualquier incógnita.

En cualquier caso tenéis en vuestras manos la herramienta perfecta para despejar por vosotros mismos, todas las incógnitas de la movilidad empresarial.

¡Espero que disfrutéis usándolo tanto como nosotros haciéndolo!

Manuel Orejas

Director del Informe del Vehículo de Empresa (CVO)





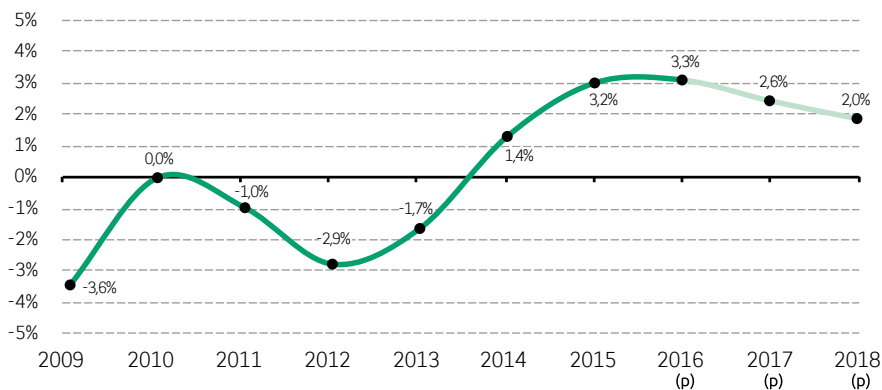
CAPÍTULO I

**La economía
española**
Indicadores
macroeconómicos

01

I. PIB

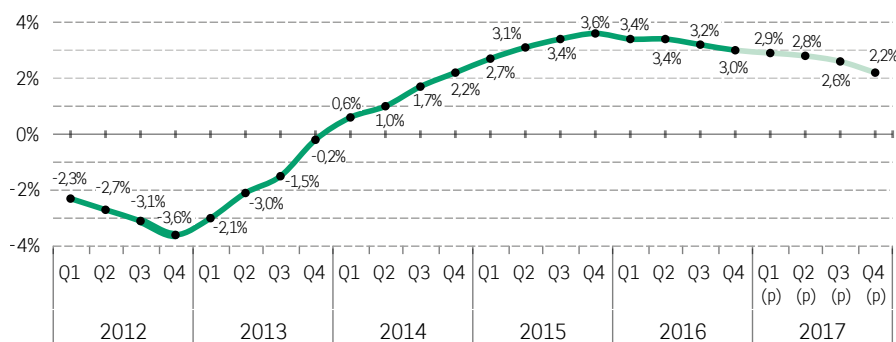
Gráfico I.1: Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución anual



Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

La economía española cerró 2016 con un alza del PIB del 3,3%, lo que le permitió encadenar el tercer año consecutivo de crecimiento. Las proyecciones para los dos próximos años anticipan una desaceleración de este avance hasta el 2,6% en el presente ejercicio, motivada por un empeoramiento del contexto externo, mientras que la subida para 2018 se situaría en el entorno del 2%.

Gráfico I.2: Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución interanual por trimestres



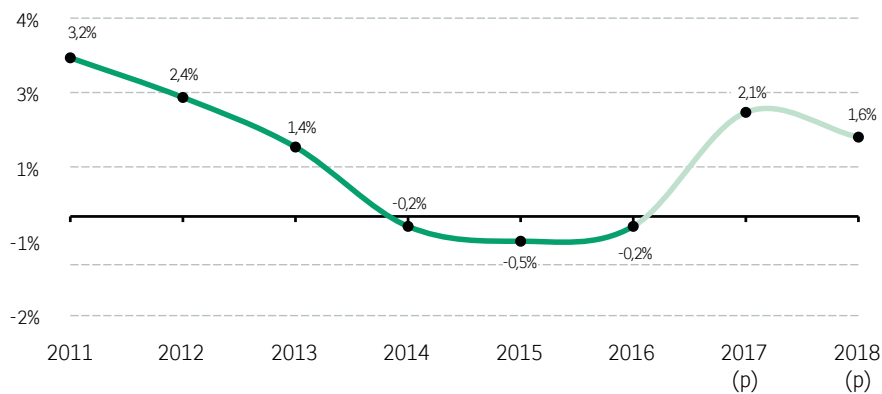
Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

La primera mitad de 2016 certificó un avance del PIB más intenso del previsto. El descenso en los precios de los carburantes, el dinamismo del turismo y los bajos tipos de interés impulsaron la demanda interna, aunque las primeras señales de desaceleración ya se atisbaron en la parte final del año. Para 2017 se prevé una moderación del crecimiento motivada por el empeoramiento del contexto externo, que provocará que el año cierre con un avance del 2,2%.



II. Inflación

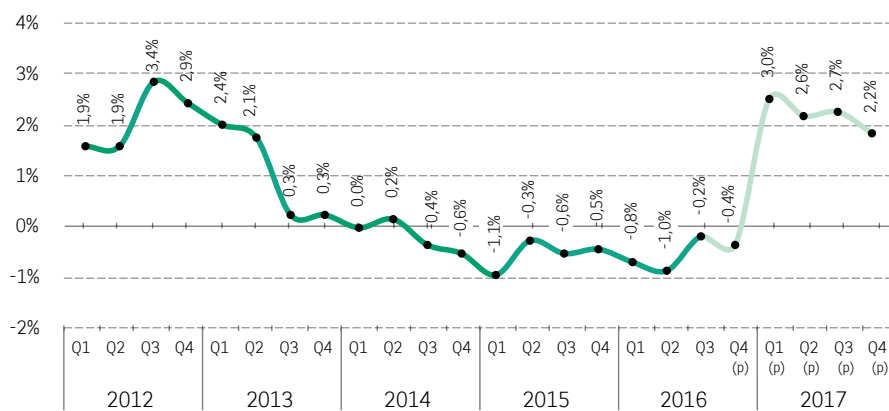
Gráfico I.3: Inflación (IPC) - Evolución anual



Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

El riesgo de deflación queda atrás y el IPC crecerá un 2,1% en 2017. El inicio de año estuvo marcado por la ola de frío, que acentuó el esperado repunte de los precios de la electricidad y el encarecimiento del crudo, a los que se sumaron subidas en el coste de los alimentos. Superada esta situación, la moderación de los precios provocará la trayectoria descendente de la inflación, que cerrará 2018 en el 1,6%.

Gráfico I.4: Inflación (IPC) - Evolución trimestral



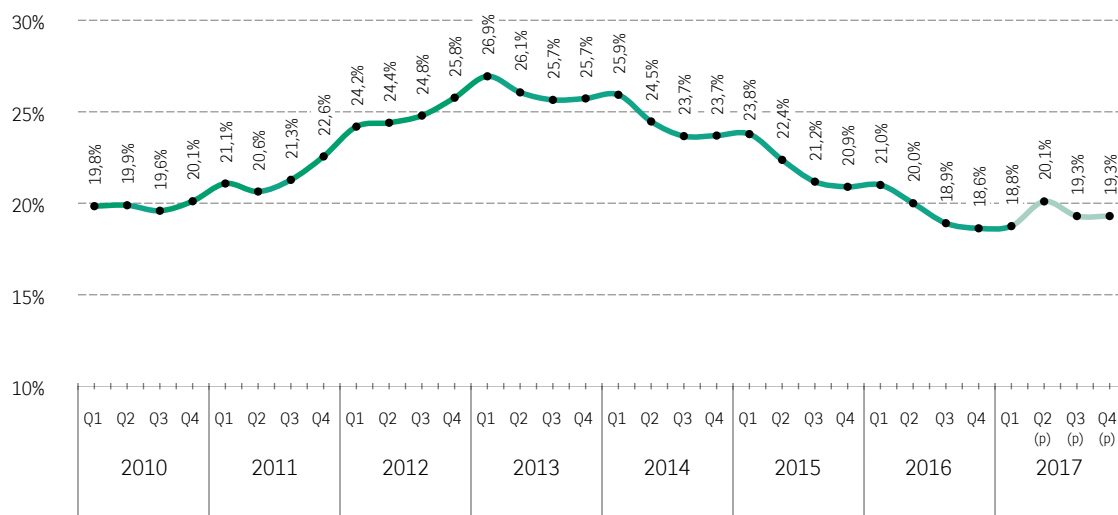
Fuente: BNP Paribas

Superado el aumento en el coste de los carburantes experimentado en el primer trimestre, una caída más acusada de lo esperado del mismo y la cancelación de las subidas de precios esperadas para Semana Santa permitieron un descenso en la trayectoria de la inflación en el segundo cuarto del año. La estabilidad alcanzada por el precio del petróleo y la moderación de los precios auguran un cierre en el 2,2% del IPC para finales de año.



III. Empleo

Gráfico I.5: Encuesta de población activa (EPA) - Tasa de paro



Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

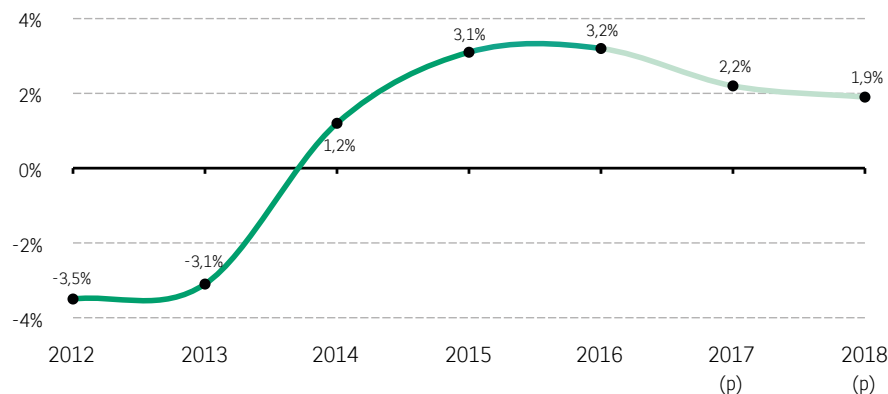
La tasa de paro se situó en el 20,1% de la población activa en el segundo trimestre de 2017, una época que suele ser negativa para el empleo tras la finalización de la campaña navideña y la lejanía de la Semana Santa, pero que deparó mejores cifras que el mismo periodo del año anterior. Las previsiones apuntan hacia la vuelta a los descensos apoyados en la moderación salarial y sitúan la tasa de desempleo en el 19,3% a finales de 2017.





IV. Consumo Privado

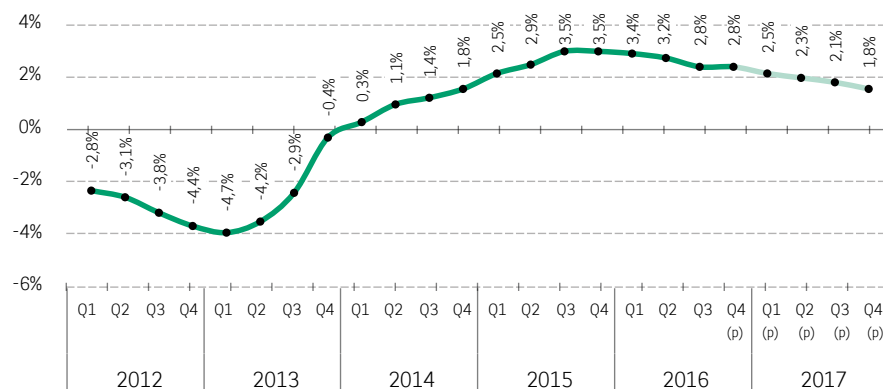
Gráfico I.6: Consumo privado - Evolución anual



Fuente: Banco de España y Previsiones BNP Paribas (p)

El consumo de los hogares certificó en 2016 el avance registrado el año anterior y propició un aumento de la renta disponible, para cerrar el ejercicio con un avance del 3,2%. El aumento del empleo, los salarios y la baja inflación mejoraron la capacidad de gasto. Se prevé un descenso de la capacidad adquisitiva de los hogares una vez que el ahorro disminuya, por lo que al finalizar el ejercicio este se situará en el 2,2%, para ceder hasta el 1,9% en 2018.

Gráfico I.7: Consumo privado - Evolución trimestral (tasas interanuales)



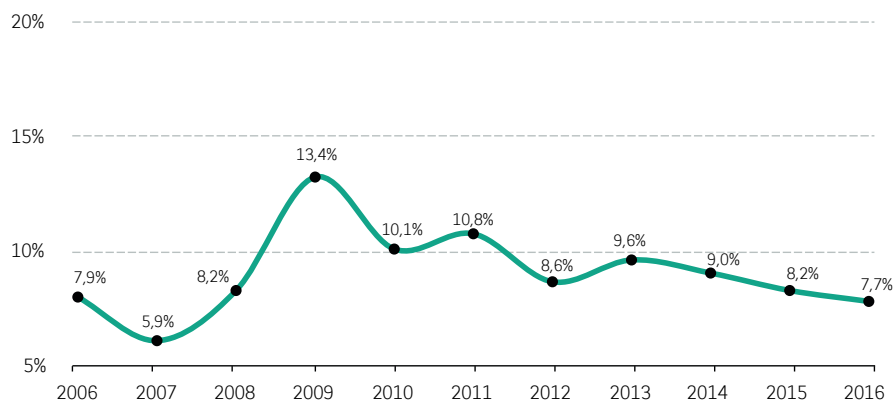
Fuente: Banco de España y Previsiones BNP Paribas (p)

El último trimestre de 2015 marcó el punto más alto de la demanda doméstica, que fue disminuyendo a medida que avanzaba 2016 por el incremento de los precios de la energía y el descenso del ahorro familiar. Las previsiones apuntan a que la tendencia se mantendrá a lo largo de 2017.



V. Ahorro de los Hogares

Gráfico I.8: Evolución de la tasa de ahorro anual de los hogares



Fuente: INE

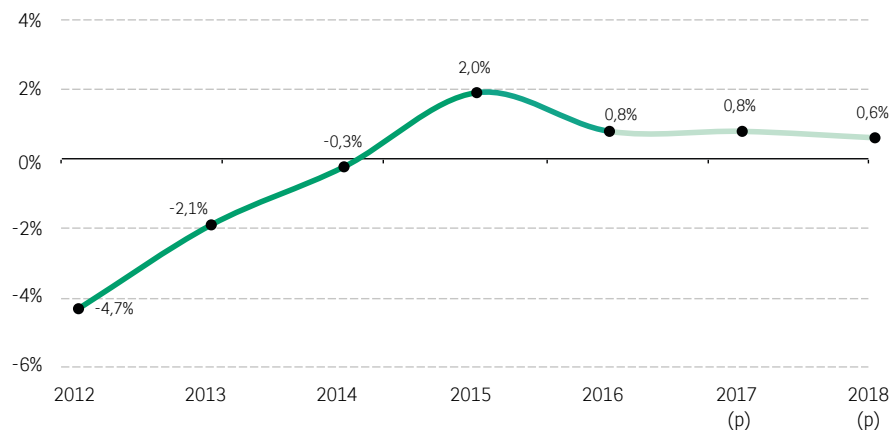
La renta de las familias volvió a decaer en 2016 en consonancia con la tendencia iniciada el ejercicio precedente. Las necesidades de consumo postergadas durante la crisis y un mayor optimismo provocaron que los hogares españoles solo guardaran el 7,7% de sus ingresos.





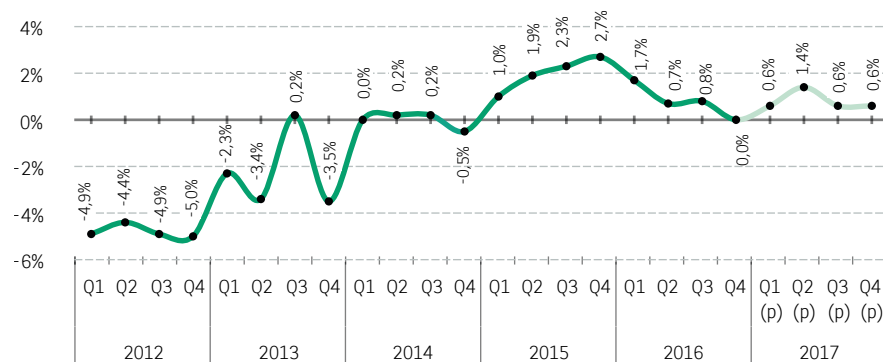
VI. Consumo Público

Gráfico I.9: Consumo público - Evolución anual



Después del espejismo que supuso para el consumo público el leve repunte experimentado en 2015, en gran parte motivado por las diversas campañas electorales, durante el pasado ejercicio se repitieron los fuertes ajustes presupuestarios acometidos por las Administraciones Públicas para cumplir con los objetivos de déficit. Los Presupuestos de este año recogen nuevos ajustes para mantener la senda de la austeridad y cumplir con Bruselas.

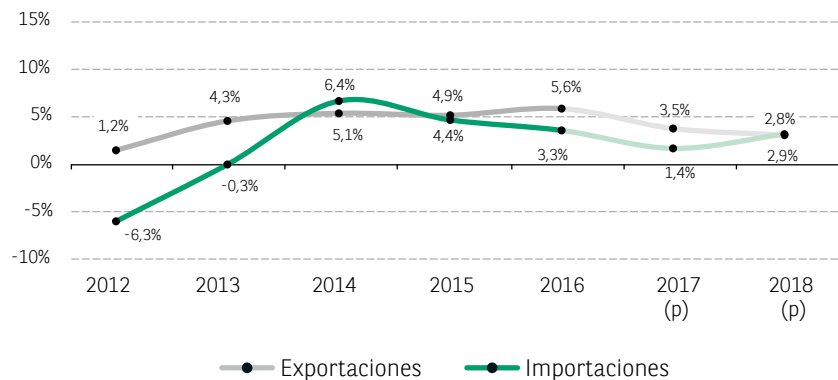
Gráfico I.10: Consumo público - Evolución trimestral (tasas interanuales)



El retraso en la confección de los Presupuestos motivado por las dificultades para la formación de Gobierno provocó que las cuentas de 2017 se elaboraran a partir de la ejecución del año pasado, por lo que mantienen los recortes que el Ejecutivo aprobó a mediados de ese ejercicio. Destaca el fuerte descenso de las inversiones por ajustes en el sector ferroviario, puertos y otras obras hidráulicas. Solo sube el dinero destinado a inversiones en aeropuertos.

VII. Exportaciones / Importaciones

Gráfico I.11: Exportaciones e importaciones - Evolución anual

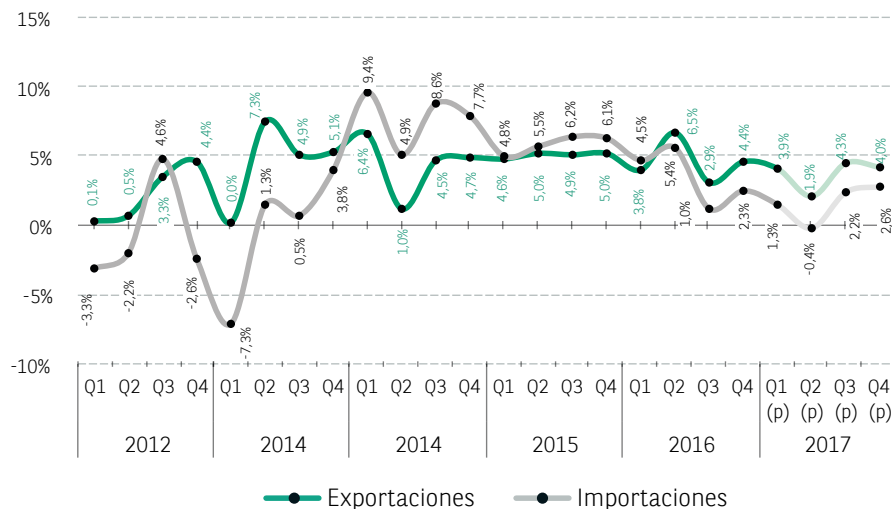


Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

El pasado año fue el mejor de la historia para las exportaciones de la economía española. Pese a la ralentización que se vivió en el comercio global, España logró un aumento del 5,6% y vendió al exterior por valor de 254.000 millones de euros en mercancías. La mejora en la competitividad de las firmas españolas y la positiva evolución de los mercados exteriores permitirán aumentos del 3,5% y del 2,8% para este ejercicio y el siguiente, respectivamente.

Las importaciones, por su parte, continuarán con la senda alcista debido principalmente al aumento de la inversión en bienes de equipo, por lo que las previsiones apuntan a que crecerán un 1,4% este ejercicio y un 2,9% el próximo.

Gráfico I.12: Exportaciones e importaciones - Evolución trimestral



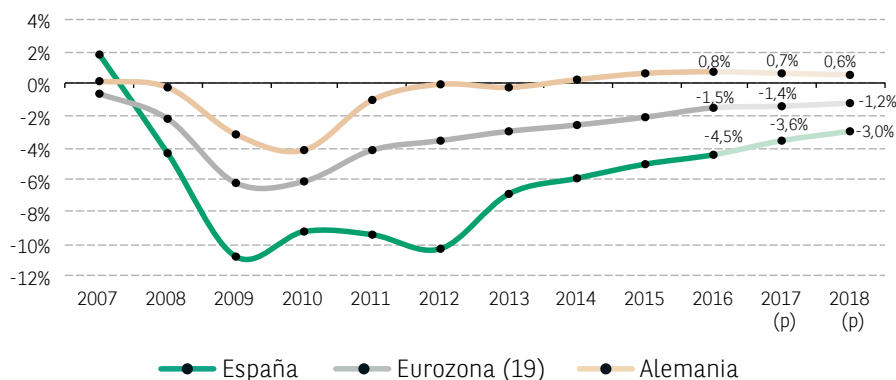
Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)



La desaceleración prevista para 2017 ha motivado menores incrementos de las exportaciones en la primera mitad del año. No obstante, en este periodo la ralentización ha sido menos intensa de lo esperado, por lo que el sector exterior mantendrá su pujanza como motor económico, fortaleciendo los avances en los últimos tramos del año. En el caso de las importaciones, que han registrado un inicio de año más débil, la demanda de bienes de equipo y las previsiones de una buena temporada turística permitirán que avancen en el tramo final del año.

VIII. Déficit Público

Gráfico I.13: Déficit Público



Fuente: Eurostat y Previsiones BNP Paribas (p)

España cumplió el pasado año con el objetivo de déficit público al cerrar este el ejercicio en el 4,5% del PIB, tres décimas menos de la cifra comprometida con Bruselas. El cumplimiento se produce, entre otros motivos, por el esfuerzo de consolidación fiscal de las comunidades autónomas, que consiguieron ajustarse al objetivo de déficit por primera vez desde que hay registros. Las previsiones de cumplimiento parecen más accesibles para los próximos años. En el conjunto de la Eurozona, el déficit público disminuyó el 1,5%. Alemania, por su parte, volvió a cerrar el ejercicio con superávit fiscal.





CAPÍTULO II

**Mercado
del vehículo
nuevo**

02

I. PARQUE DE VEHÍCULOS

A. Evolución y previsión del Parque Total

Tabla II.1: Evolución y previsión del parque total

	2011		2012		2013		2014		2015	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Parque	24.726.683	0,9%	24.633.467	-0,4%	24.483.794	-0,6%	24.643.532	0,7%	25.067.471	1,7%
Población	46.196.278	-0,1%	46.609.652	0,9%	45.995.460	-1,3%	46.410.149	0,9%	46.468.102	0,1%
Densidad (veh/1000 hab)	535	1,0%	529	-1,3%	532	0,7%	531	-0,2%	539	1,6%

	2016		2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Parque	25.709.428	2,6%	25.927.190	0,8%	26.152.196	0,9%	26.386.594	0,9%	26.663.769	1,1%
Población	46.590.668	0,3%	46.778.269	0,4%	47.031.597	0,5%	47.351.620	0,7%	47.739.589	0,8%
Densidad (veh/1000 hab)	552	2,3%	554	0,4%	556	0,3%	557	0,2%	559	0,2%

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI. Proyecciones (p) MSI

El parque automovilístico español mantuvo en 2016 la evolución al alza registrada en los ejercicios precedentes y creció un 2,6%, para sumar 25,7 millones de vehículos. Este aumento se consolidó pese al leve crecimiento poblacional (0,3%), y provocó que la densidad de vehículo por habitante aumentara un 2,3%, con lo suma 552 coches por cada 1.000 ciudadanos, el mayor ratio desde el inicio de la década. Las previsiones indican que los aumentos de los próximos ejercicios apenas serán significativos y el parque crecerá en menor medida que la población.

Tabla II.2: Evolución y previsión del parque por canal de distribución

Total	2016		2017 (p)		2018(p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Empresas	1.846.698	6,1%	1.866.758	1,1%	1.885.573	1,0%	1.926.221	2,2%	1.933.123	0,4%
Particulares	23.422.727	2,1%	23.593.743	0,7%	23.798.498	0,9%	23.972.221	0,7%	24.240.032	1,1%
Rent-a-car	440.003	11,3%	466.689	6,1%	475.970	2,0%	488.152	2,6%	490.613	0,5%

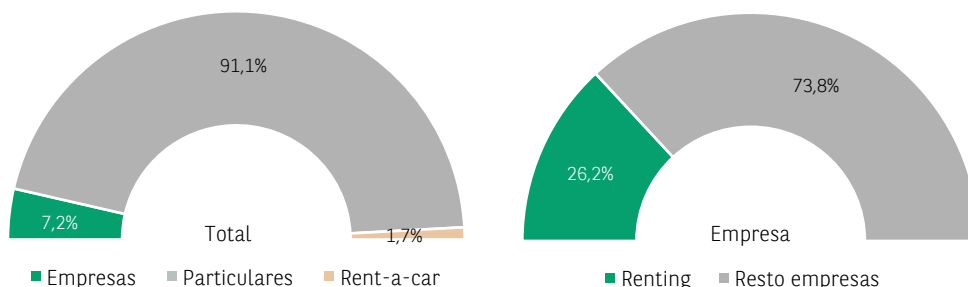
Parque de empresa	2016		2017 (p)		2018(p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Renting	484.366	14,1%	498.424	2,9%	505.334	1,4%	517.190	2,3%	520.590	0,7%
Resto empresas	1.362.332	3,5%	1.368.333	0,4%	1.380.240	0,9%	1.409.031	2,1%	1.412.533	0,2%

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI. Proyecciones (p) MSI

El parque de vehículos de alquiler fue el que más aumentó en porcentaje en 2016 y las previsiones apuntan a que seguirá al alza en el próximo trienio. En lo que se refiere a las unidades destinadas al renting crecieron un 14% y rozarán este año el medio millón de unidades, cifra que se espera superar en el próximo ejercicio.

B. Distribución del parque por canal de distribución

Gráfico II.1: Distribución del parque en 2016 por canal de distribución (Total y Empresa)

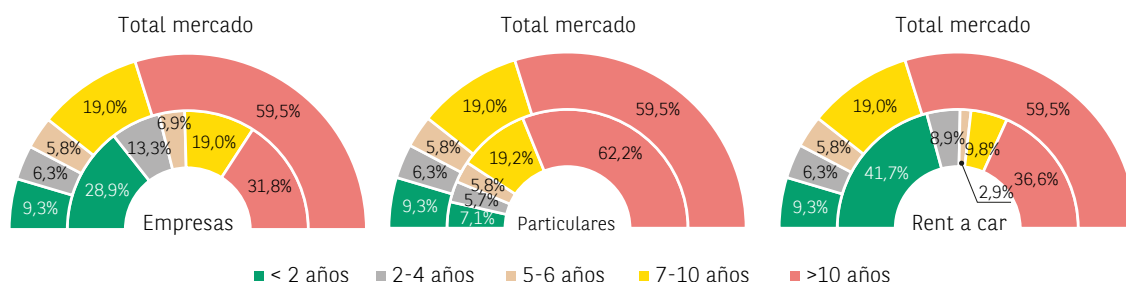


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

El parque de vehículos en España sigue dominado por los particulares, quienes mantienen una cuota cercana al 91% desde hace varios ejercicios. En lo referente al parque corporativo, el renting ya supone más del 26% del total.

C. Distribución del parque por edad de los vehículos

Gráfico II.2: Distribución del parque por edad de los vehículos - Empresas, Particulares y Rent-a-car

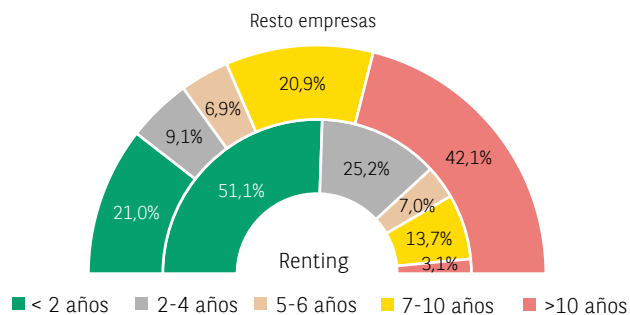


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

La antigüedad del vehículo español volvió a crecer en 2016 y casi el 60% de las unidades que circulan por las carreteras españolas supera la década de vida, con una edad media al cierre del pasado ejercicio de 11,9 años, mientras que otro 19% se encuentra en el tramo comprendido entre los siete y los diez años desde su fabricación. Los coches con menos de dos años suponen poco más del 9% del total.

El segmento de alquiler un año más es el que acapara la mayor parte de los vehículos nuevos, que ya rozan el 42% de su parque, mientras que casi la mitad de los corporativos tienen menos de seis años y aumenta hasta un 28,9% los que no alcanzan el bienio de vida. Las unidades más envejecidas siguen en propiedad de los particulares, con el 62,2% por encima de los diez años de antigüedad y ocho de cada diez automóviles supera los seis años. Solo el 18,6% de los vehículos de uso no empresarial cuenta con menos de seis años de edad.

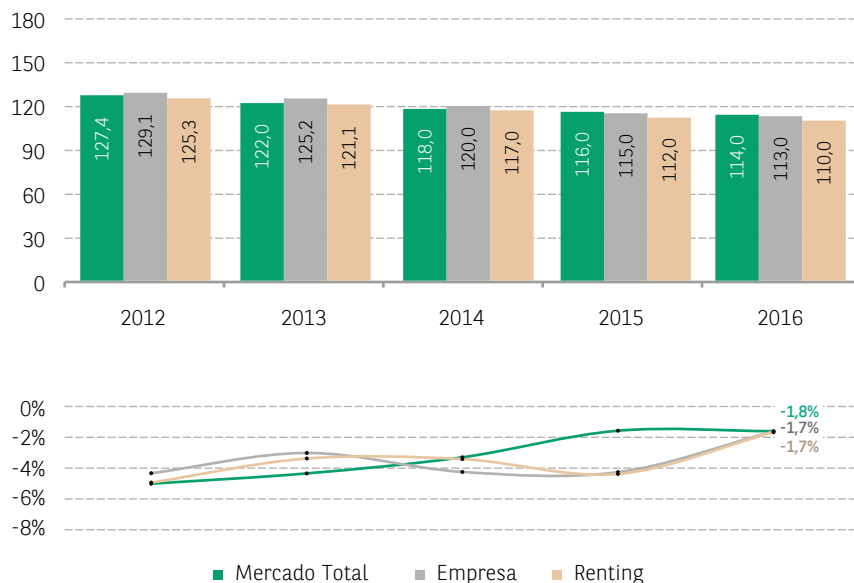
Gráfico II.3: Distribución del parque por edad de los vehículos - canal empresas



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

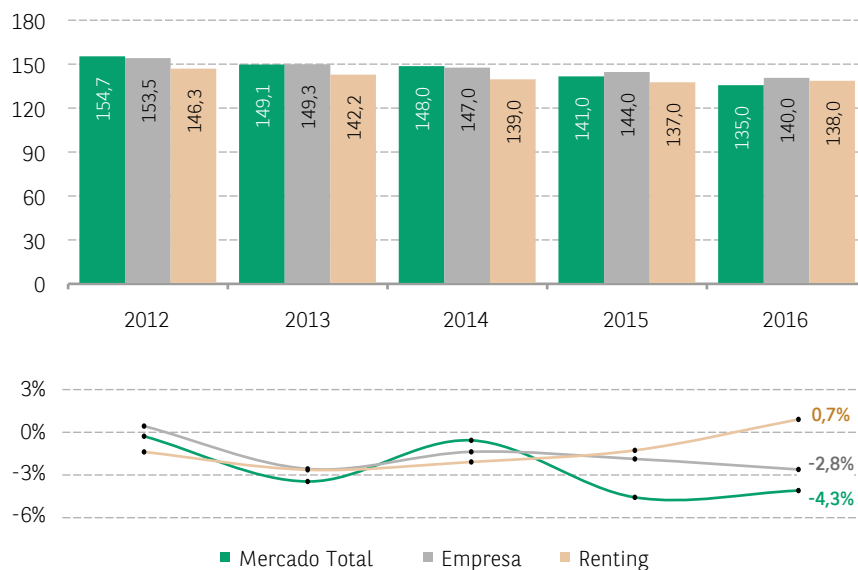
En lo que se refiere al canal de empresas, el renting dispone de un parque más moderno, ya que más de la mitad de su flota tiene menos de dos años, un 4,8% más que en el ejercicio anterior, mientras que el 63% del resto de vehículos corporativos cuenta con antigüedades superiores a los seis años.

D. Distribución del parque por emisiones de CO₂

Gráfico II.4: Emisión media de CO₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) -Turismos

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

La reducción de las emisiones medias de dióxido de carbono (CO₂) a la atmósfera continúa con paso firme en todos los canales. En 2016 se situaron en 114 gramos por kilómetro, un 1,7% menos en términos interanuales, con los vehículos de renting liderando la bajada al colocarse por debajo de la media general con 110 gramos, mientras que el canal de empresa alcanzó los 113 gramos.

Gráfico II.5: Emisión media de CO₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) - Comerciales

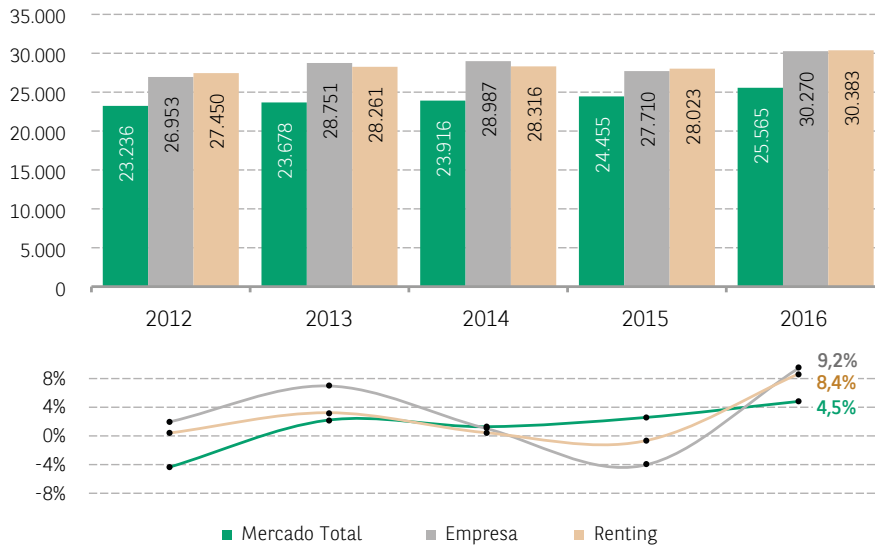
Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

La flota comercial sumó un importante descenso de sus emisiones medias de CO₂, al reducir las mismas un 4,3% con respecto en términos interanuales. La media del canal de empresa redujo las emisiones en cuatro gramos por kilómetro en comparación con 2015, mientras que las emisiones del renting se mantuvieron estables y marcaron 138 gramos por kilómetro.



E. Distribución del parque por precio medio del vehículo

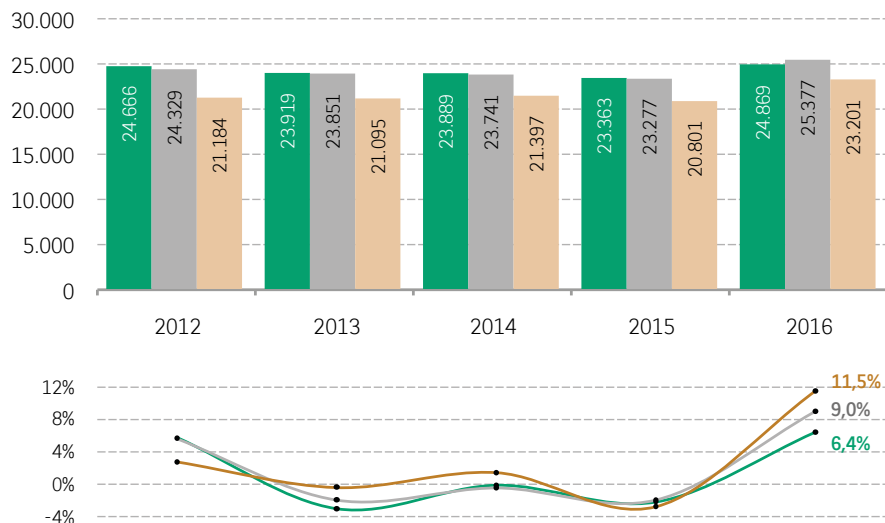
Gráfico II.6: Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Turismos
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

Los precios medios de los turismos experimentaron incrementos medios del 4,5% durante el pasado año, para alcanzar los 25.565 euros y mantener la espiral alcista de los últimos ejercicios. Este precio medio es superado por el del turismo destinado al canal de empresa, que se situó en 30.270 euros y provocó un significativo incremento del 9,2% en la inversión de las firmas para adquirir un vehículo, mientras que los dedicados al renting también registraron un notable avance del 8,4%, hasta los 30.383 euros.

Gráfico II.7: Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Comerciales
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)

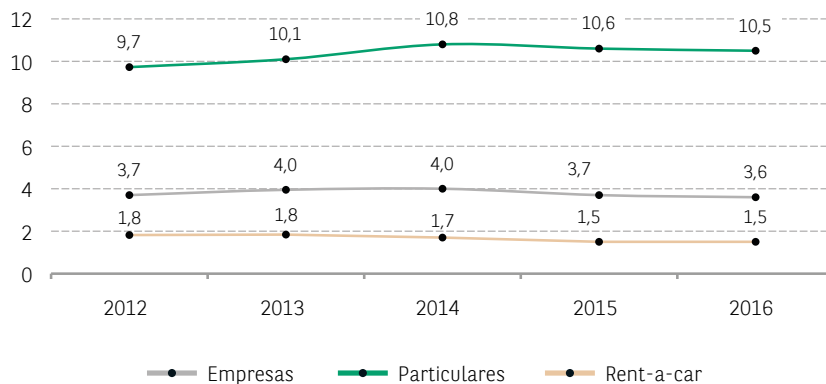


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

En el segmento de los comerciales el precio medio ascendió después de varios ejercicios de caídas y se situó en 24.869 euros, un 6,4% más que en 2015. Los comerciales dedicados al renting sufrieron las subidas más importantes del último lustro en su coste medio, que se situó en 23.201 euros, con lo que se anotaron un repunte del 11,5%, mientras que la media del canal de empresa quedó cifrada en 25.377 euros, un 9% más.

F. Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución

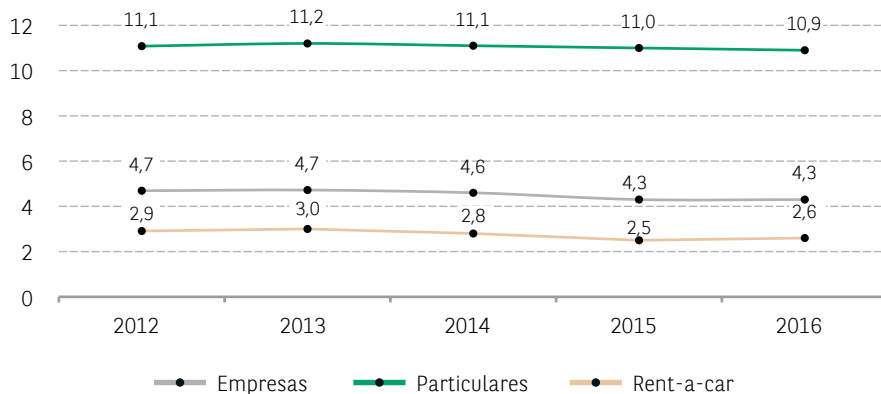
Gráfico II.8: Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Turismos



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI (*) En empresas se han filtrado las automatrículas y Kms 0

Las empresas mantienen la modernización de sus flotas de turismos y el tiempo medio de renovación se efectúa en el nivel más bajo de los últimos cinco años, al situarse en los 3,6 años. Los particulares, por su parte, mantienen la vida útil de los mismos por encima de la década de media, hasta 10,5 años, aunque se mantiene la tendencia a la baja iniciada en 2015. En los que se refiere a los vehículos de alquiler, estos se renuevan cada 1,5 años, cifra idéntica a la de 2015.

Gráfico II.9: Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Comerciales



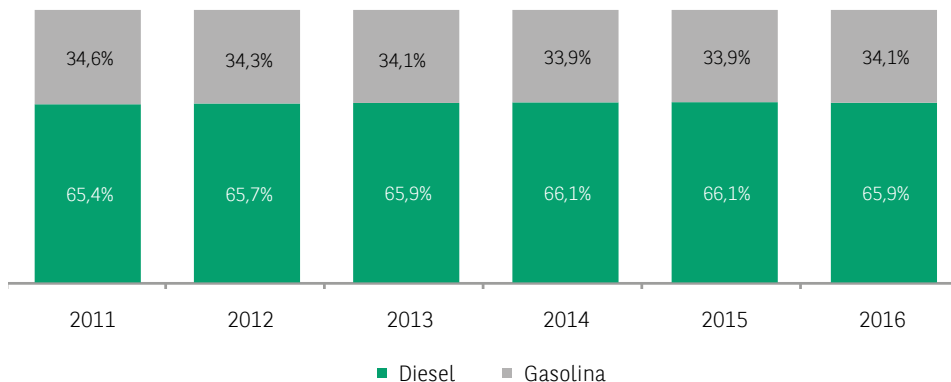
Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI (*) En empresas se han filtrados las automatrículas y Kms 0

La vida media de los vehículos comerciales apenas ha sufrido cambios relevantes en los tiempos medios de posesión en comparación con el último ejercicio.

Para los de empresa la media de renovación se mantiene en los 4,3 años al igual que en el ejercicio anterior. En el caso de los particulares, la media desciende de los 11 años por primera vez en el último lustro, mientras que los de alquiler elevan una décima porcentual su tiempo de uso, hasta los 2,6 años.

G. Distribución por tipo de combustible

Gráfico II.10: Distribución por tipo de combustible - Total Mercado

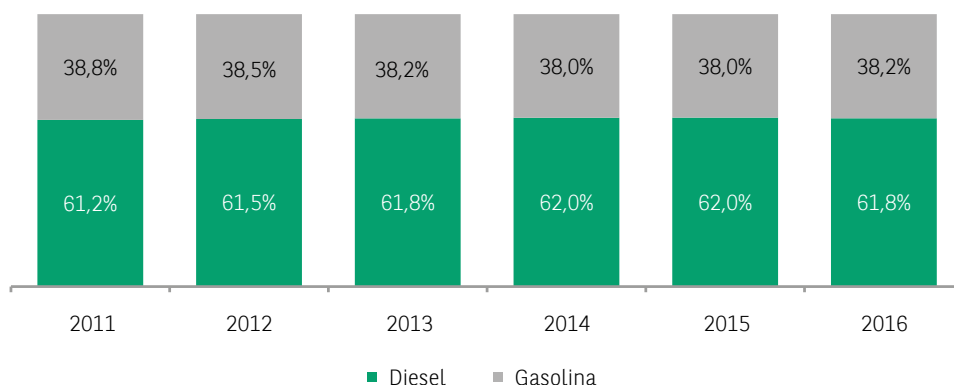


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI



La cuota de mercado de los vehículos diésel se mantiene en España al sumar dos tercios del parque total, frente al 34,1% que utilizan la gasolina como carburante. El posible endurecimiento en la normativa para medir la calidad de las emisiones podría provocar cambios en los próximos años en estas cuotas.

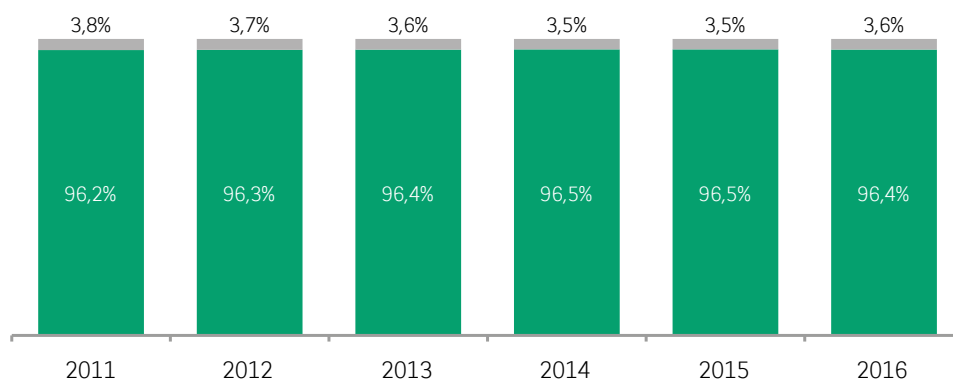
Gráfico II.11: Distribución por tipo de combustible - Turismos



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

En lo referente al parque de turismos, los vehículos de gasolina arañaron durante el pasado ejercicio 0,2 puntos porcentuales de cuota a los diésel, aunque todavía representan solo el 38,2% del total del mercado, frente al 61,8% de la otra alternativa.

Gráfico II.12: Distribución por tipo de combustible - Comerciales



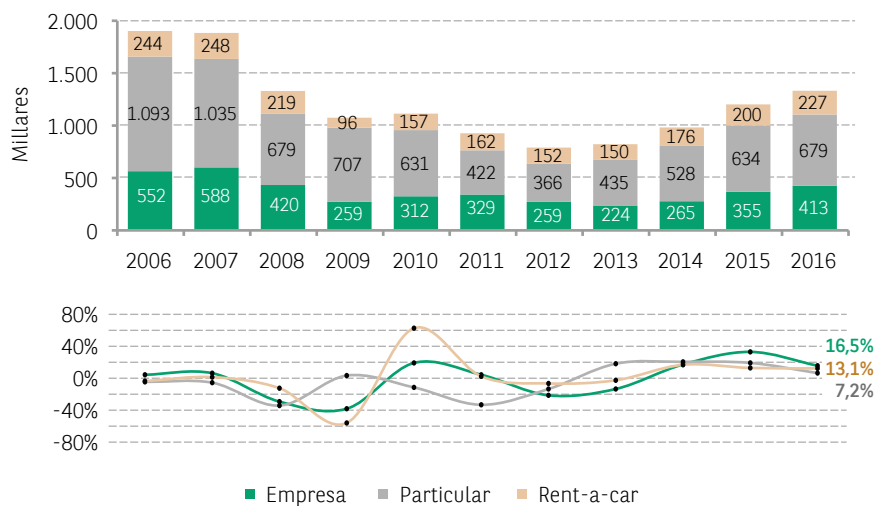
Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

Donde no hay competencia por tipo de combustible es en el parque comercial, donde los vehículos de motorización diésel acumulan el 96,4% del mercado, porcentaje que se mantiene sin apenas variaciones desde el inicio de la década. A mayor tamaño y precio, más crecen las ventajas de los diésel, lo que explica su hegemonía en este segmento.

II. MATRICULACIONES DEL VEHÍCULO NUEVO

A. Evolución matriculaciones totales, por canal de distribución y tipo de vehículo

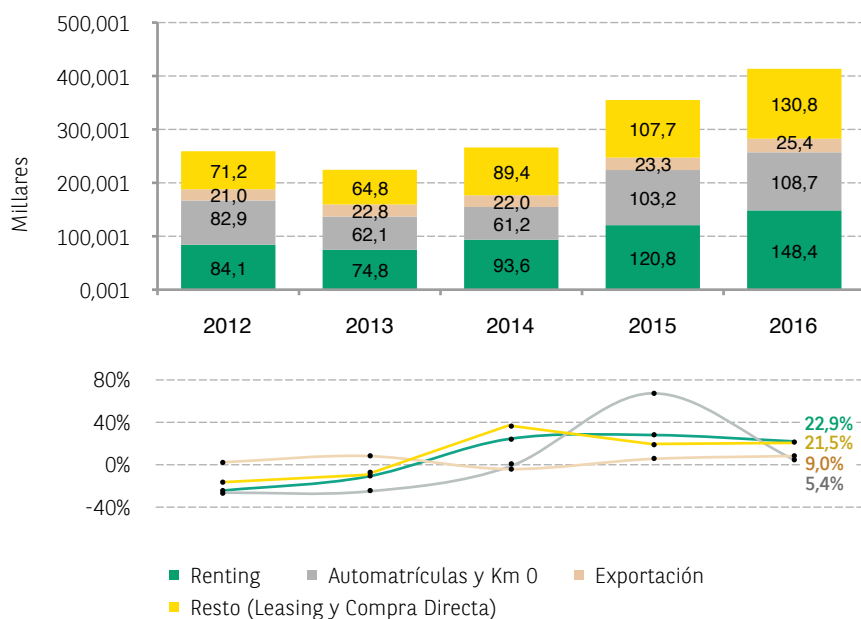
Gráfico II.13: Evolución matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado (cifras en miles)
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El mercado del automóvil volvió a incrementar un año más su cifra de ventas y superó con creces el millón de unidades gracias a la mejora del clima económico, la fuerte actividad turística, que impulsó un 13% el vehículo de alquiler, y al gran comportamiento del canal de empresas, que creció un 16,5% más. El canal de distribución particular, aunque avanzó un 7,2%, vio frenado su avance en la segunda mitad del año por la retirada de los planes de ayuda gubernamentales.

Gráfico II.14: Evolución matriculaciones por canal de distribución - Canal Empresa (cifras en miles)
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



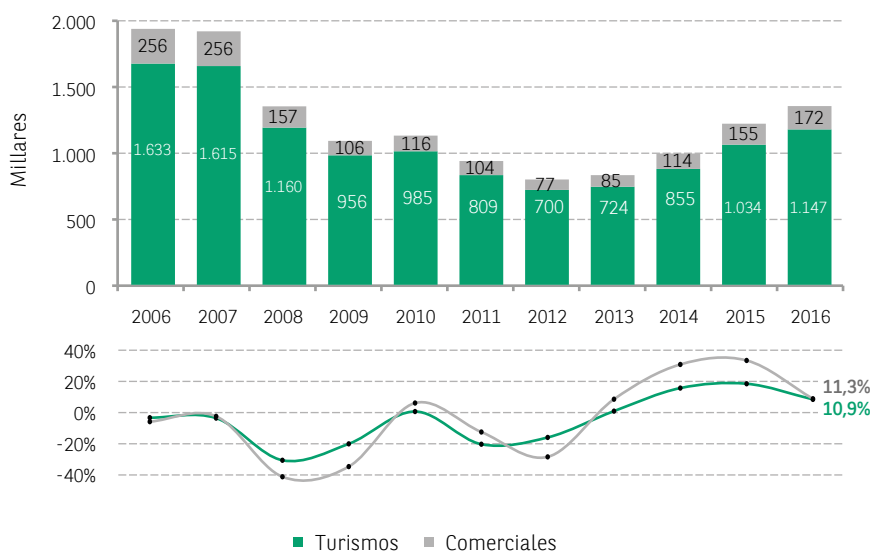
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El aumento en el número de matriculaciones se repartió entre todos los integrantes del canal de distribución, con las compañías de renting al frente al mantener la pujanza recuperada en 2014. La suma de 27.600 nuevas placas en relación a 2015 les situó el pasado año como el segmento de distribución más activo, seguido por la suma del leasing y la compra directa, que acumuló un 21,5% más. El canal de exportación sigue al alza y añade un 9% al total, mientras que las automatrículas y kilómetro 0 aportaron un 5,4%.





Gráfico II.15: Evolución matriculaciones por segmentos de vehículos - Total Mercado (cifras en miles)
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



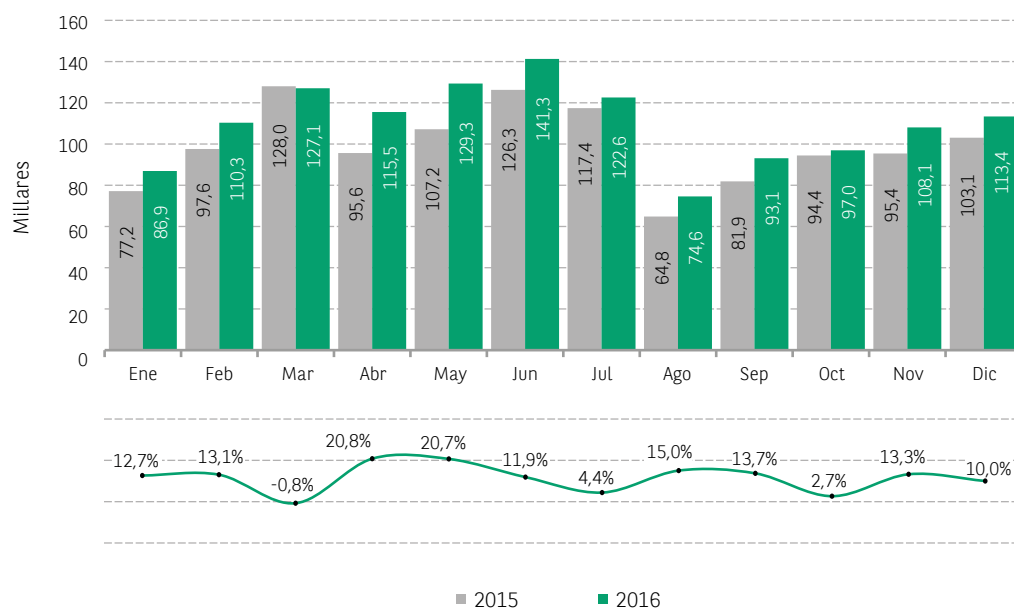
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Tanto el segmento de turismos como el de vehículos comerciales experimentaron una similar evolución de sus matriculaciones. La flota comercial creció en 2016 un 11,3%, mientras que los turismos nuevos rozaron aumentos del 11%.



B. Matriculaciones mensuales

Gráfico II.16: Matriculaciones mensuales 2016 y 2015 - Total Mercado (cifras en miles)
(absolutos en barras y evolución 2016 Vs. 2015 en líneas)

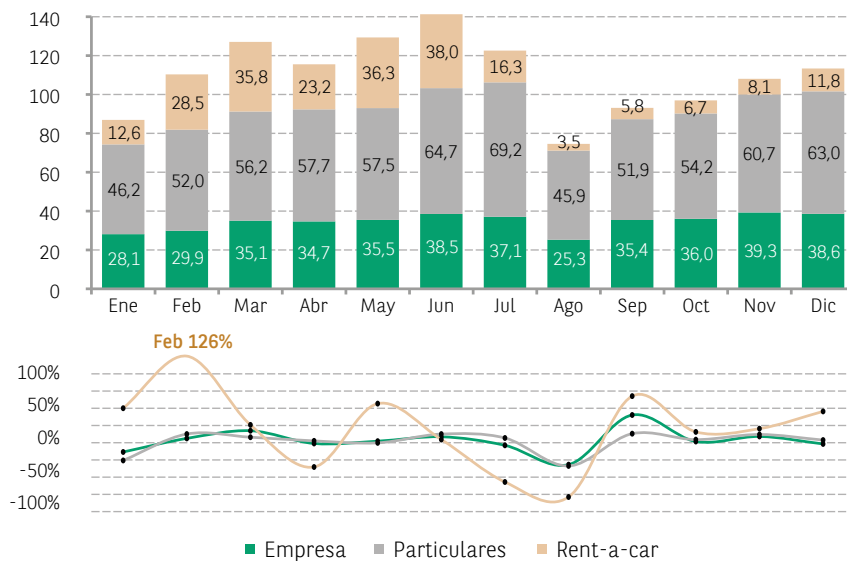


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Con la excepción de marzo, en todos los meses de 2016 se superaron las matriculaciones registradas en los mismos periodos del año anterior. Los meses de abril y mayo fueron los que registraron mayores diferencias porcentuales, por encima del 20%, aunque el más activo en número de matriculaciones fue junio, alentado por la cercanía del verano y la finalización del Plan Pive 8, que agotó sus fondos en las fechas posteriores. Los descuentos acometidos por las propias marcas impulsaron el mercado en el último tercio del año.

C. Matriculaciones mensuales por canal de distribución

Gráfico II.17: Matriculaciones mensuales por canal de distribución 2016 - Total Mercado (cifras en miles)
(absolutos en barras y evolución mensual en líneas)

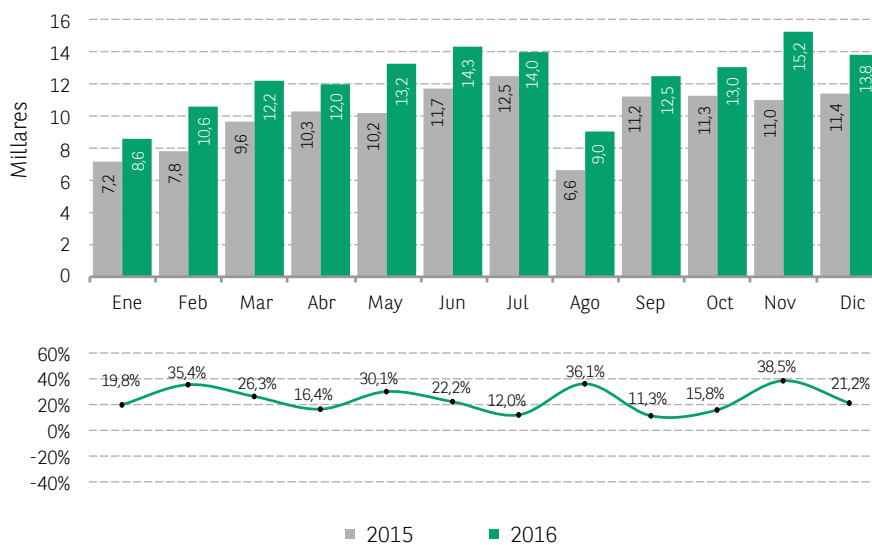


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Un año más el grueso de matriculaciones se realizó en la primera mitad del año, con el mes de junio como protagonista al llegar a las 140.000 unidades matriculadas. La finalización de los planes gubernamentales de ayuda provocó fuertes descensos en agosto, con especial incidencia en el canal de alquiler. Las matriculaciones de los canales de empresa y particular recuperaron terreno en la última parte del ejercicio.



Gráfico II.18: Evolución matriculaciones mensuales 2016 y 2015 - Renting (cifras en miles)
(absolutos en barras y evolución 2016 Vs. 2015 en líneas)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La evolución de las matriculaciones en el renting, muy ligadas a la actividad empresarial, vivieron varios picos a lo largo del año, con febrero, agosto, y sobre todo noviembre, como los meses más destacados en comparación con 2015.

D. Matriculaciones por segmento de vehículos

Tabla II.3: Matriculaciones por segmento - Total Mercado

TURISMOS	2016	
	Volumen	Evol 16-15
Micro	62.313	-0,3%
Pequeño	258.884	9,0%
Medio	252.181	3,0%
Medio Alto	102.997	7,4%
Alto	11.818	15,5%
Lujo	2.774	5,4%
Monovolumen Compacto	158.943	8,5%
Monovolumen Estándar	20.806	3,2%
Deportivos	3.216	53,9%
Todo Terreno Bajo	194.042	26,0%
Todo Terreno Medio	59.591	31,2%
Todo Terreno Alto	19.182	57,8%
Otros	114	-21,4%
Total	1.146.861	10,9%

COMERCIALES	2016	
	Volumen	Evol 16-15
Comerciales	1.537	-20,6%
Derivados Turismos	97.264	8,4%
Microvan	181	-15,4%
(<2 Tn.)	4.036	64,9%
(2 a < 2,7 Tn)	8.170	29,1%
(2,7 a < 3,5 Tn)	24.719	0,3%
(3,5 Tn.)	23.402	14,2%
Pick-up	6.711	21,9%
Otros Comerciales	6.254	80,5%
Total	172.274	11,3%

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Los modelos pequeños copan las preferencias del consumidor y se mantienen como el segmento que más vehículos matricula con 258.884 unidades, seguidos de muy cerca por los modelos medios, que se situaron en segundo lugar con más de 252.181 vehículos. El todoterreno bajo se consolida como tercera opción y casi alcanza las 200.000 unidades, seguido por el monovolumen compacto, que roza las 159.000. Destaca el aumento en porcentaje experimentado por el todo terreno alto (57,8%) y los modelos deportivos (53,9%).

Los vehículos comerciales también aumentaron un 11,3% sus matriculaciones con el segmento de derivados de turismos como el más demandado, con más de 97.000 unidades nuevas. Otros comerciales se anotó la mayor subida porcentual (80,5%).



Tabla II.4: Matriculaciones por segmento - Canal Empresa

TURISMOS	2016		
	Volumen	% sobre el total	Evol. 16-15
Micro	12.888	20,7%	1,2%
Pequeño	50.060	19,3%	12,9%
Medio	74.335	29,5%	15,9%
Medio Alto	47.845	46,5%	7,8%
Alto	7.228	61,2%	16,1%
Lujo	1.463	52,7%	12,0%
Monovolumen Compacto	40.331	25,4%	10,9%
Monovolumen Estándar	6.067	29,2%	3,0%
Deportivos	1.455	45,2%	37,7%
Todo Terreno Bajo	40.548	20,9%	33,0%
Todo Terreno Medio	24.993	41,9%	29,6%
Todo Terreno Alto	13.086	68,2%	51,4%
Otros	82	71,9%	0,0%
Total	320.381	27,9%	16,5%

COMERCIALES	2016		
	Volumen	% sobre el total	Evol. 16-15
Comerciales	1.504	97,9%	-20,1%
Derivados Turismos	48.259	49,6%	10,4%
Microvan	174	96,1%	-17,1%
(< 2 Tn.)	2.711	67,2%	53,9%
(2 a < 2,7 Tn)	5.547	67,9%	51,6%
(2,7 a < 3,5 Tn)	13.962	56,5%	14,7%
(3,5 Tn.)	14.326	61,2%	24,3%
Pick-up	5.338	79,5%	20,5%
Otros Comerciales	1.237	19,8%	84,9%
Total	93.058	54,0%	16,3%

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El canal empresa prefiere vehículos de mayor capacidad que el conjunto del mercado y el turismo de gama media volvió a ser el más requerido por las firmas, con 74.335 adquisiciones en 2016, seguido por la gama pequeña con 50.060 matriculaciones. En este canal se registraron ascensos en todos los segmentos con relación al ejercicio precedente (16,5%), y destaca el aumento del 51,4% del todo terreno alto.

En lo que se refiere a los vehículos comerciales, estos incrementaron sus ventas un 16,3% en relación con 2015, con los derivados de turismos como modalidad más requerida (48.259 matriculaciones) y un importante aumento de los vehículos de menos de dos toneladas de carga en relación al año anterior.

Tabla II.5: Matriculaciones por segmento – Canal Renting



TURISMOS	2016		
	Volumen	% sobre el total	Evol. 16-15
Micro	1.973	15,3%	32,3%
Pequeño	19.036	38,0%	22,1%
Medio	30.627	41,2%	15,5%
Medio Alto	23.012	48,1%	6,2%
Alto	2.682	37,1%	10,9%
Lujo	321	21,9%	25,4%
Monovolumen Compacto	14.996	37,2%	32,9%
Monovolumen Estándar	1.805	29,8%	9,2%
Deportivos	224	15,4%	163,5%
Todo Terreno Bajo	9.144	22,6%	43,3%
Todo Terreno Medio	8720	34,9%	29,4%
Todo Terreno Alto	4.675	35,7%	64,0%
Otros			
Total	117.215	36,6%	20,9%

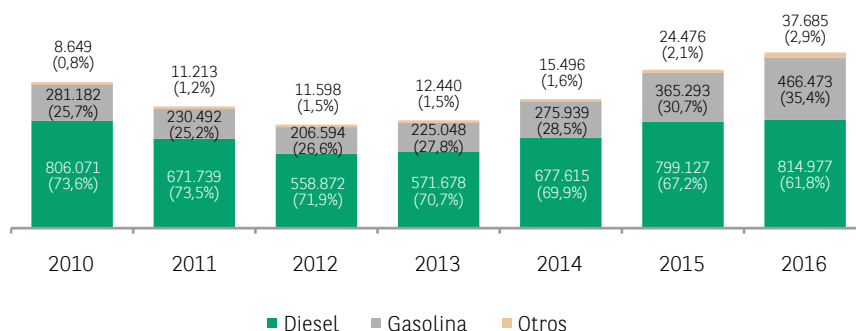
COMERCIALES	2016		
	Volumen	% sobre el total	Evol. 16-15
Comerciales	1.017	67,6%	-26,6%
Derivados Turismos	19.935	41,3%	27,0%
Microvan	2	1,1%	-33,3%
(< 2 Tn.)	741	27,3%	104,1%
(2 a < 2,7 Tn)	1.829	33,0%	79,1%
(2,7 a < 3,5 Tn)	3.431	24,6%	36,5%
(3,5 Tn.)	2.729	19,0%	76,2%
Pick-up	1.357	25,4%	11,1%
Otros Comerciales	150	12,1%	150,0%
Total	31.191	33,5%	31,0%

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El número de matriculaciones de vehículos para renting creció casi el 21% en relación con 2015, con los turismos de gama media y media alta al frente de la demanda, con 30.627 y 23.012 ejemplares respectivamente. Los deportivos se mantienen como los menos solicitados, aunque crece su porcentaje un 163,5% en comparación con el ejercicio precedente. Entre los comerciales, los derivados de turismos se mantienen sin rival en las preferencias del mercado y aumentaron su número en casi 20.000 unidades, un 27% más de lo que lo hizo en 2015. Como dato curioso, solo se demandaron dos microvanes

E. Matriculaciones por tipo de combustible

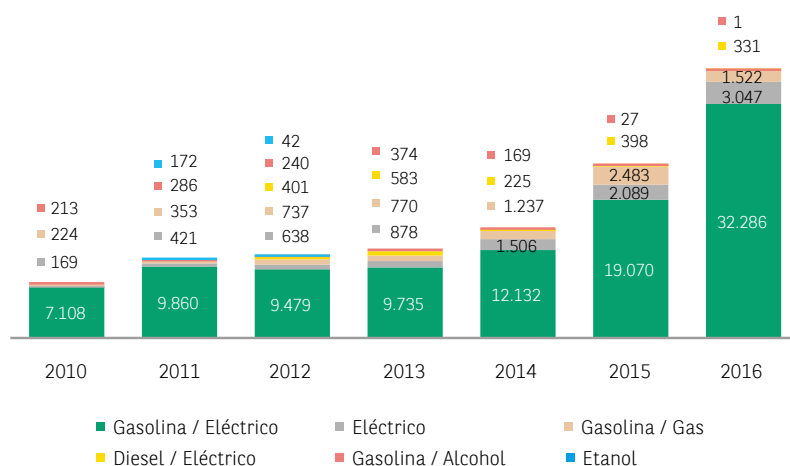
Gráfico II.19: Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Todos los segmentos por tipo de carburante crecieron en 2016, año en el que se mantuvo la preferencia por el diésel, que aunque sumó 814.977 matriculaciones, cedió 5,4 décimas porcentuales con respecto a 2015. Los vehículos propulsados por gasolina aumentaron en 101.180 unidades en comparación con el año anterior. El resto de motorizaciones aumentó su número de placas en un 3%.

Gráfico II.20: Evolución matriculaciones otros combustibles - Total Mercado

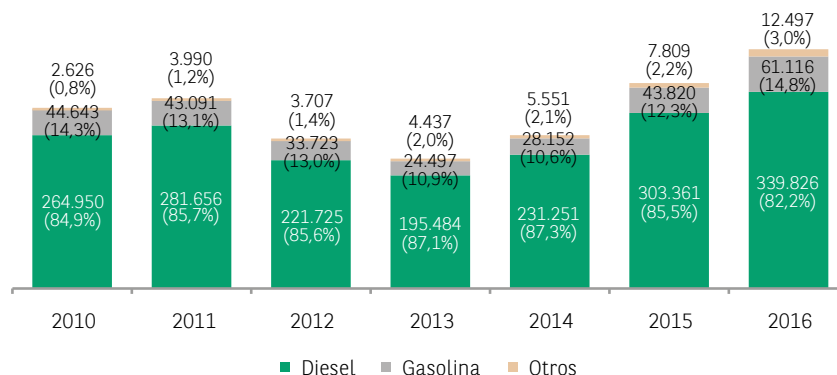


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La gama de vehículos eficientes consolida la combinación de la gasolina con el motor eléctrico como la más aceptada por el mercado y sumó casi 33.000 matriculaciones. El coche eléctrico mantiene el ascenso de los ejercicios anteriores y creció en casi mil unidades, aunque al igual que el resto de opciones se mantienen todavía como un mercado marginal.



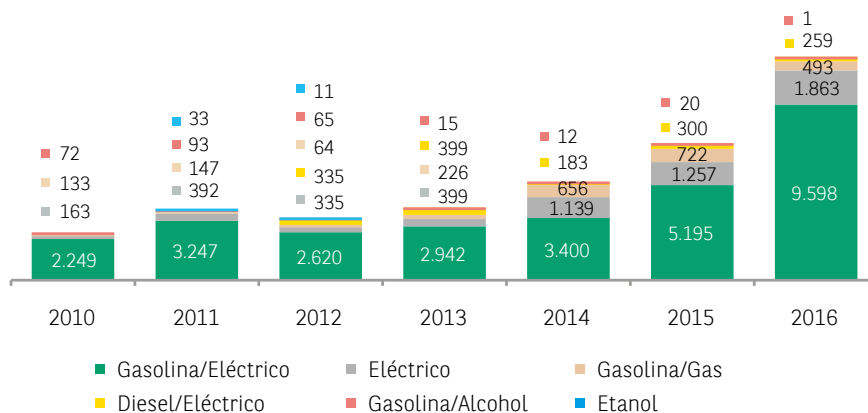
Gráfico II.21: Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Canal Empresa



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El diésel mantienen el liderazgo en el canal empresa, con el 82,2% de las matriculaciones en 2016 y roza los 340.000 vehículos, aunque cede terreno en favor de los vehículos de gasolina, que crecen un 14,8%, hasta las 61.116 unidades.

Gráfico II.22: Evolución matriculaciones otros combustibles - Canal Empresa

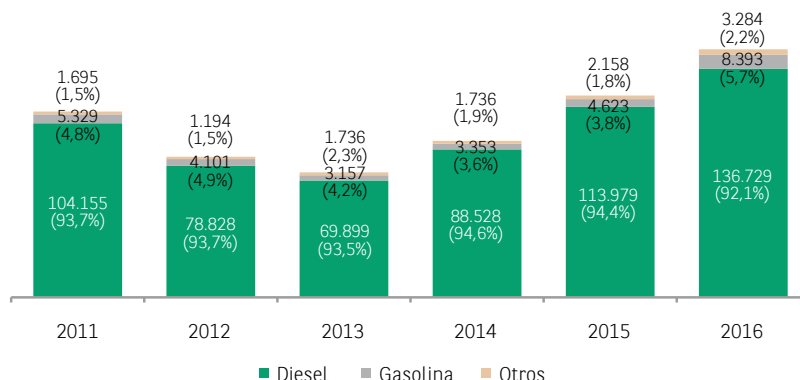


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El número de vehículos eficientes presente en el canal de empresa mantienen su lento ascenso. La combinación de gasolina y motor eléctrico es la predilecta, con casi 9.600 matriculaciones. El coche eléctrico sumó 606 unidades nuevas más que las matriculadas en el año 2015.



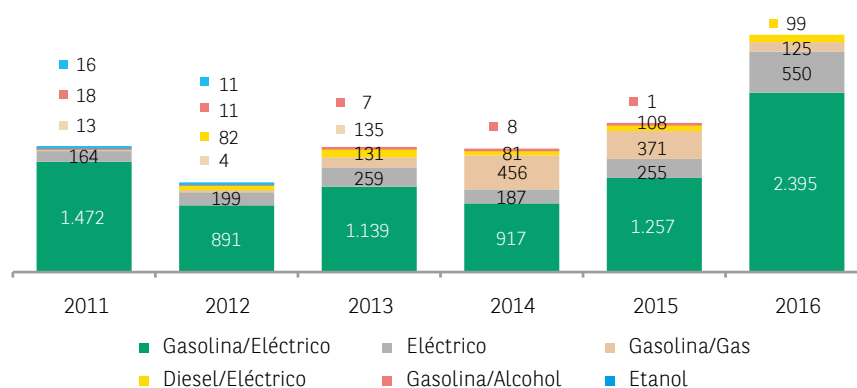
Gráfico II.23: Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Renting



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La utilización de combustible diésel es la nota común en el canal de renting y está presente en el 92% del total de vehículos adquiridos en 2016. Las matriculaciones de diésel retroceden un 2,3%, la mitad que el total del mercado (5,5%), y un punto menos que el canal empresa (3,3%). Las compras de coches de gasoil ascendieron a 136.729 unidades.

Gráfico II.24: Evolución matriculaciones otros combustibles - Renting

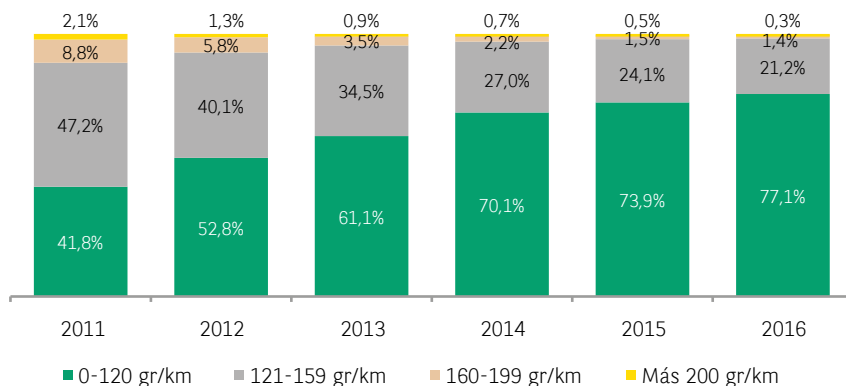


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La adquisición de motores movidos por combustibles alternativos por parte del renting se mantuvo activa en 2016. La combinación de electricidad y gasolina se ha consolidado en las preferencias y se anotó 2.395 nuevas matriculaciones, aunque las de eléctricos doblaron sus guarismos y alcanzaron las 550 unidades. El resto de modalidades pierden aceptación fagocitadas por las dos anteriores.

F. Matriculaciones por emisiones de CO₂

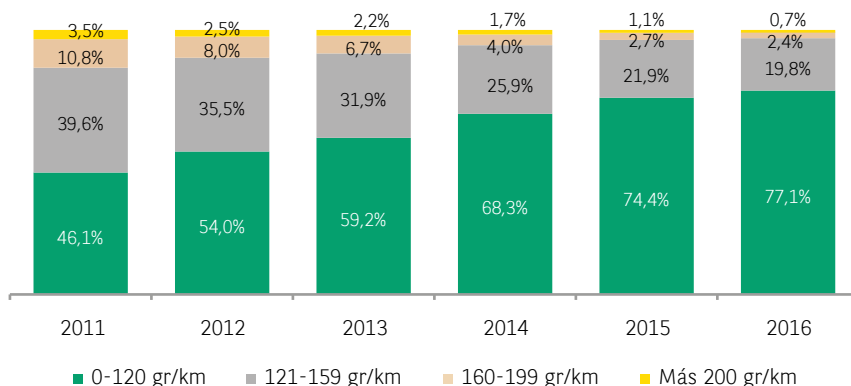
Gráfico II.25: Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO₂ - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La eficiencia de los vehículos en la reducción de las emisiones de CO₂ y la aplicación de normativas más exigentes ha permitido que la cuota de vehículos con emisiones entre cero a 120 gr/km ya suponga el 77,1% del total de matriculaciones de turismos, mientras que los que lanzan entre 121 y 159 gr/km a la atmósfera reduzcan su cuota hasta el 21,2%.

Gráfico II.26: Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO₂ - Canal Empresa

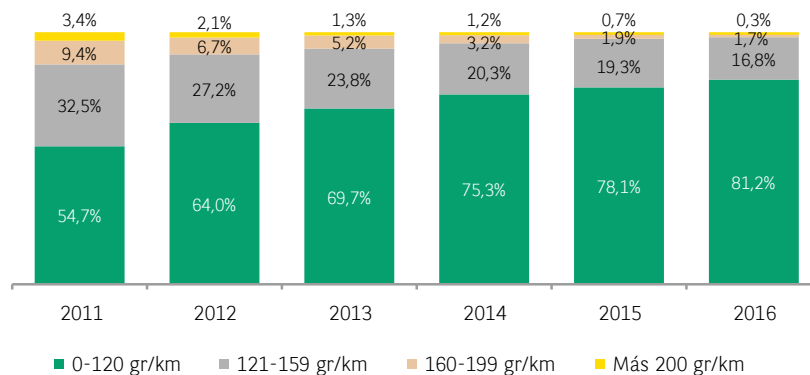


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El canal de empresa calca el peso de los vehículos menos contaminantes en comparación con el total del mercado (77,1%), e incluso cuenta con un porcentaje menor de vehículos con emisiones de entre 121 y 159 gr/km (19,8%) que el resto. Medidas como el ahorro en el impuesto de matriculación y la mayor optimización del combustible de los coches menos contaminantes comienzan a surtir efecto.



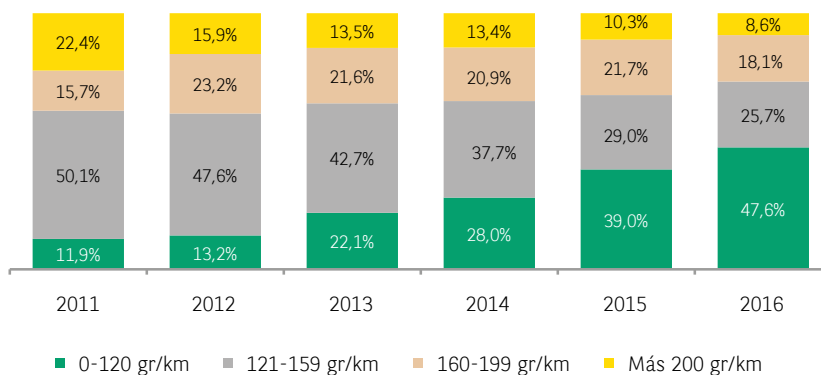
Gráfico II.27: Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO₂ - Renting



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

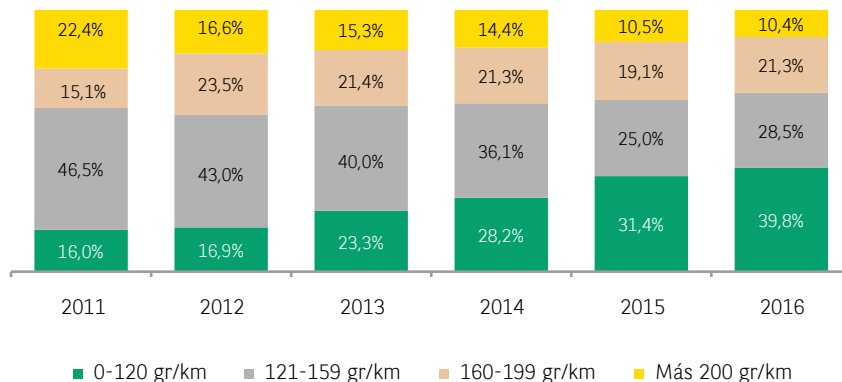
El sector del renting supera en porcentaje de vehículos con menores emisiones de CO₂ al del resto de canales, ya que el 81,2% de sus matriculaciones corresponden al rango menos contaminante.

Gráfico II.28: Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO₂ - Total Mercado



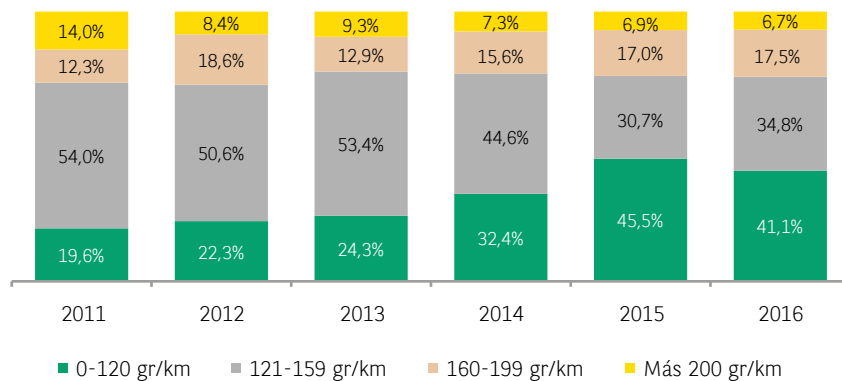
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Los comerciales mantienen la renovación de su flota hacia modelos menos contaminantes y casi la mitad de las matriculaciones del total del mercado (47,6%) corresponde a este tipo de vehículos. Los que lanzan a la atmósfera entre 121 y 159 gr/km sumaron un 25,7%, 3,3 puntos porcentuales menos que en 2015. Las opciones más lesivas con el medio ambiente descendieron sus matriculaciones por encima del 3%.

Gráfico II.29: Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO₂ – Canal Empresa

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En el canal empresa las matriculaciones de comerciales del rango menos contaminante avanzaron 8,4 puntos porcentuales en relación al año anterior. Sin embargo, crecieron 3,5 puntos porcentuales las matriculaciones en los vehículos con emisiones entre 121 y 159 gr/km, mientras que las nuevas placas de los que emiten entre 160 y 199 gr/km aumentaron un 2,2%.

Gráfico II.30: Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO₂ - Renting

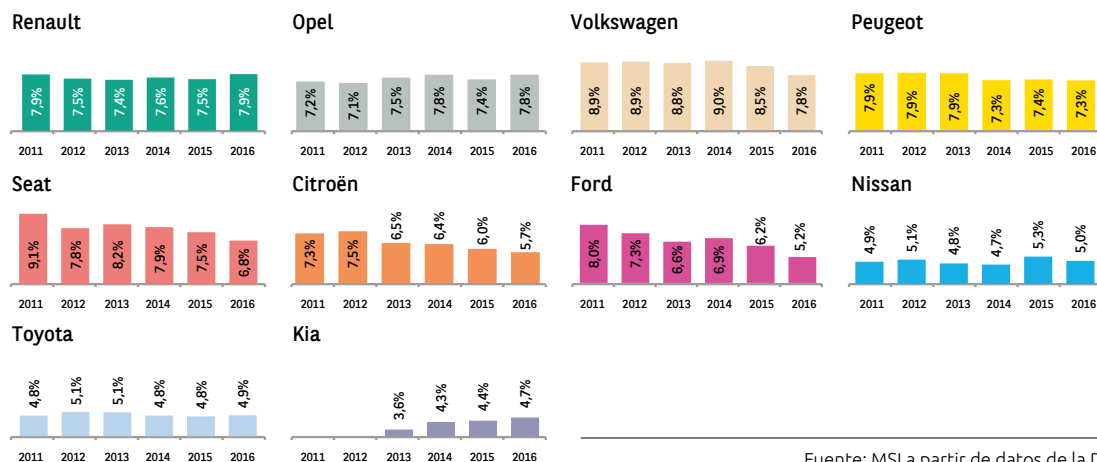
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En el canal del renting el número de matriculaciones en el rango menos contaminante descendió 4,4 puntos porcentuales frente a las registradas en 2015. También crecieron hasta el 34,8%, frente al 30,7% del año anterior, las de los modelos que emiten entre 121 y 159 gr/km.



G. Matriculaciones por marca del fabricante

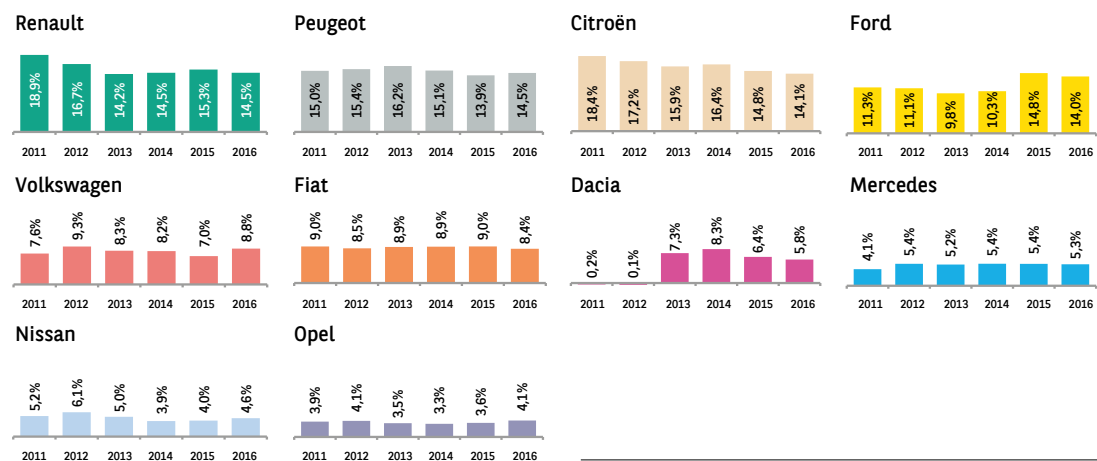
Gráfico II.31: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Renault desbancó en el pasado ejercicio a Volkswagen al frente de la cuota del mercado de turismos en España con un porcentaje sobre el total del 7,9% y con una décima porcentual de ventaja sobre Opel y la propia marca alemana, que obtuvo su peor registro en lo que llevamos de década. Peugeot (7,3%) se sitúa en cuarta posición con porcentajes similares en el último trienio, seguida por Seat, que cede siete décimas y Citroën, que acentúa su caída aunque no tanto como Ford, que cede un punto porcentual en cuota de mercado.

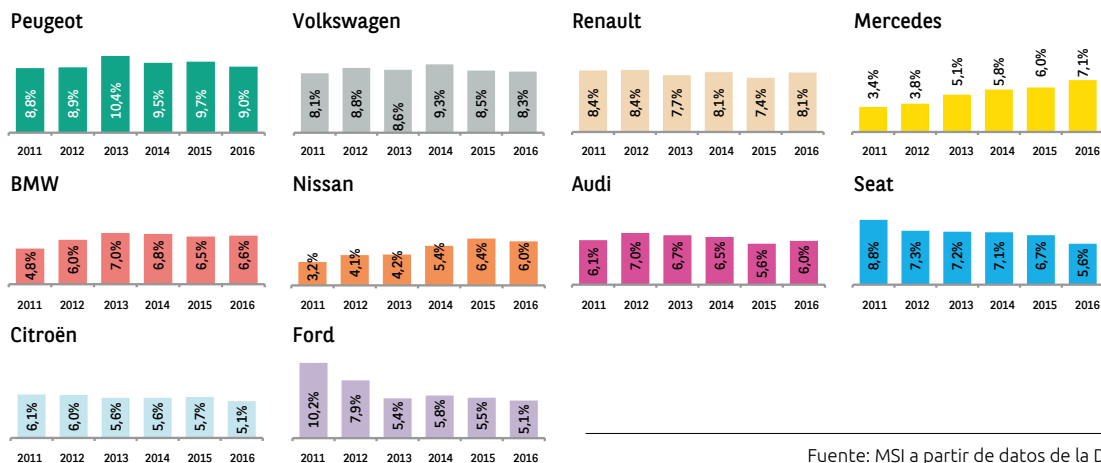
Gráfico II.32: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Renault también encabeza el mercado de matriculaciones de comerciales aunque cede terreno y comparte la posición de privilegio con Peugeot, ambas con un 14,5% de cuota. Citroën ocupa el tercer escalón del podio a cuatro décimas de los líderes y con una de ventaja sobre Ford, última marca con dos dígitos porcentuales de cuota (14%). Volkswagen acumula la mayor subida porcentual entre las marcas punteras y alcanza un 8,8% del total, seguida de Fiat (8,4%), Dacia (5,8%) y Mercedes (5,3%), que ceden con respecto al año anterior. Nissan (4,6%) y Opel (4,1%) mejoraron sus registros.

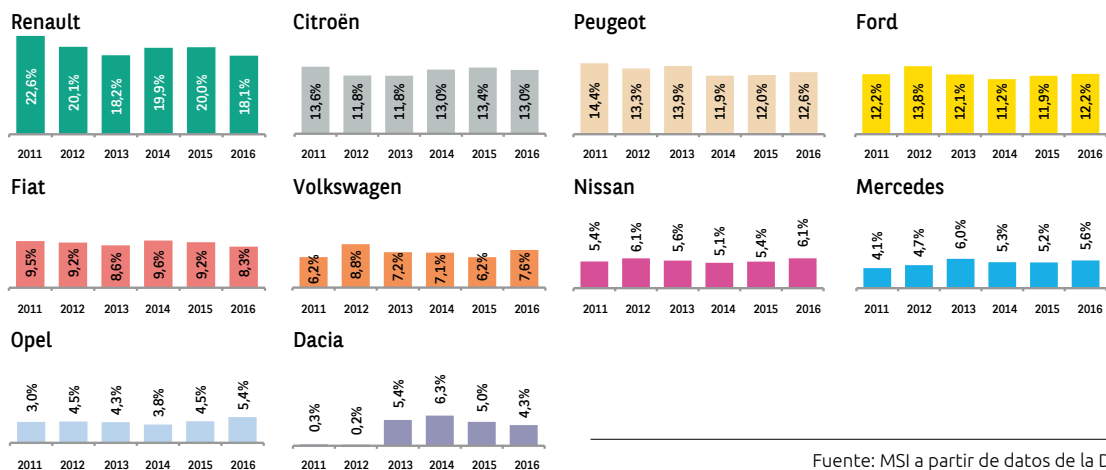
Gráfico II.33: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Canal Empresa



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En lo que respecta a los turismos, Peugeot volvió a repetir como la marca más demandada en el canal empresa aunque acentúa la pérdida de cuota (9%) del último cuatrienio seguida por Volkswagen (8,3%), firma a la que se acerca Renault que sube e iguala sus guarismos de 2014. Mercedes protagoniza una importante subida de 1,1 puntos porcentuales en relación al año pasado y se colocó en cuarto lugar por delante de BMW, que se mantiene. Nissan y Audi acumulan cada una un 6% mientras que Seat, Citroën y Ford empeoran sus porcentajes.

Gráfico II.34: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Canal Empresa

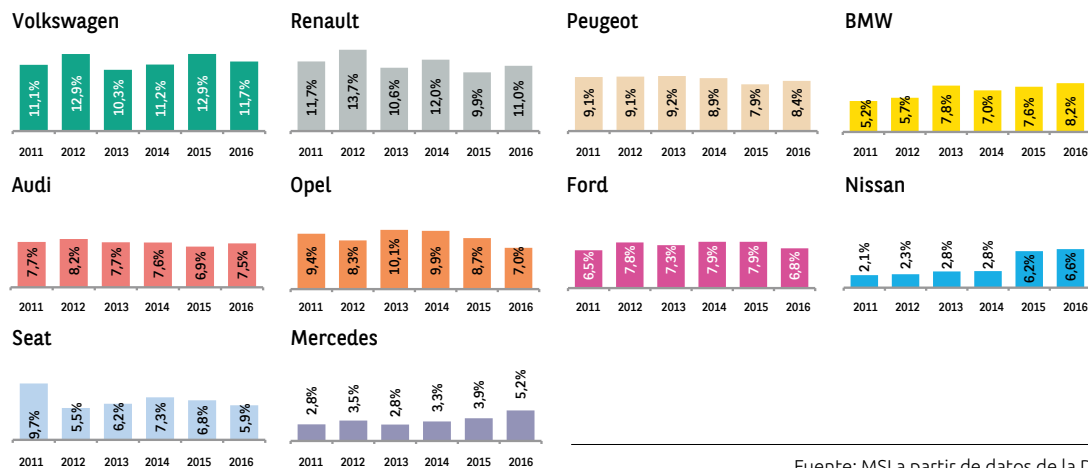


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Renault también lidera las nuevas placas en comerciales corporativos pese a ceder casi dos puntos de cuota en comparación con el anterior ejercicio (18,1%). Citroën se mantiene como segunda opción en este segmento y alcanzó el 13% de cuota mientras que Peugeot y Ford recuperan varias décimas porcentuales.



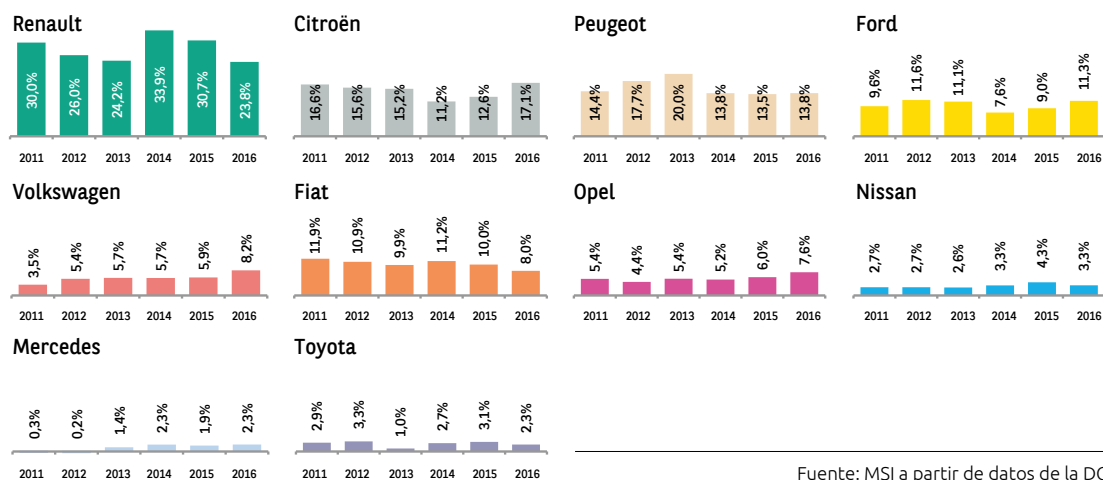
Gráfico II.35: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Renting



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En el sector del renting Volkswagen se impone en las preferencias (11,7%) pese a ceder algo de cuota por delante de Renault, que avanza 1,1 puntos porcentuales y suma un 11% de cuota. Peugeot (8,4%), BMW (8,2%) y Audi (7,5%) también mejoran sus porcentajes. Opel (7%), Ford (6,8%), Nissan (6,6%), Seat (5,9%) y Mercedes completan la decena de marcas preferidas por el sector.

Gráfico II.36: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Renting



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Respecto a los comerciales, Renault mantiene el primer puesto en los gustos de los usuarios de renting aunque sufre una significativa caída de cuota, pese a lo cual lidera con solvencia las preferencias con un 23,8%, seguido por Citroën (17,1%) que avanza 4,5 puntos porcentuales en el último año. Peugeot mantiene la tercera posición sin apenas variaciones (13,6%) y Ford avanza hasta el 11,3%. Volkswagen (8,2%), Fiat (8%), Opel (7,6%), Nissan (3,3%), Mercedes (2,3%) y Toyota (2,3%) completan el orden de preferencias.

H. Mapa mundial de Matriculaciones de Turismos Nuevos por cada 1.000 (1k) habitantes

 Alemania
Ratio MTN/1k hab.: 41,54
Población actual: 80.689
Total MTN: 3.351.607
Previsión 2017 MTN: 3.391.018

 Austria
Ratio MTN/1k hab.: 38,57
Población actual: 8.545
Total MTN: 329.604
Previsión 2017 MTN: 325.761

 Bélgica
Ratio MTN/1k hab.: 47,75
Población actual: 11.299
Total MTN: 539.519
Previsión 2017 MTN: 526.255

 Brasil
Ratio MTN/1k hab.: 8,11
Población actual: 207.848
Total MTN: 1.685.549
Previsión 2017 MTN: 1.940.224

 Corea del Sur
Ratio MTN/1k hab.: 30,83
Población actual: 50.293
Total MTN: 1.550.641
Previsión 2017 MTN: 1.542.914

 China
Ratio MTN/1k hab.: 16,75
Población actual: 1.376.049
Total MTN: 23.053.150
Previsión 2017 MTN: 23.646.594

 Dinamarca
Ratio MTN/1k hab.: 39,36
Población actual: 5.669
Total MTN: 223.142
Previsión 2017 MTN: 219.982

 EE.UU.
Ratio MTN/1k hab.: 54,54
Población actual: 321.774
Total MTN: 17.551.005
Previsión 2017 MTN: 17.517.518

 España
Ratio MTN/1k hab.: 24,68
Población actual: 46.468
Total MTN: 1.146.861
Previsión 2017 MTN: 1.188.369

 Finlandia
Ratio MTN/1k hab.: 21,63
Población actual: 5.503
Total MTN: 119.034
Previsión 2017 MTN: 120.492

 Francia
Ratio MTN/1k hab.: 30,90
Población actual: 64.395
Total MTN: 1.990.045
Previsión 2017 MTN: 2.035.137

 Italia
Ratio MTN/1k hab.: 30,74
Población actual: 59.798
Total MTN: 1.838.327
Previsión 2017 MTN: 1.932.861

 Noruega
Ratio MTN/1k hab.: 29,67
Población actual: 5.211
Total MTN: 154.603
Previsión 2017 MTN: 155.421

 Países Bajos
Ratio MTN/1k hab.: 22,73
Población actual: 16.925
Total MTN: 384.699
Previsión 2017 MTN: 420.080

 Polonia
Ratio MTN/1k hab.: 10,78
Población actual: 38.612
Total MTN: 416.182
Previsión 2017 MTN: 439.919

 Portugal
Ratio MTN/1k hab.: 20,03
Población actual: 10.350
Total MTN: 207.308
Previsión 2017 MTN: 210.753

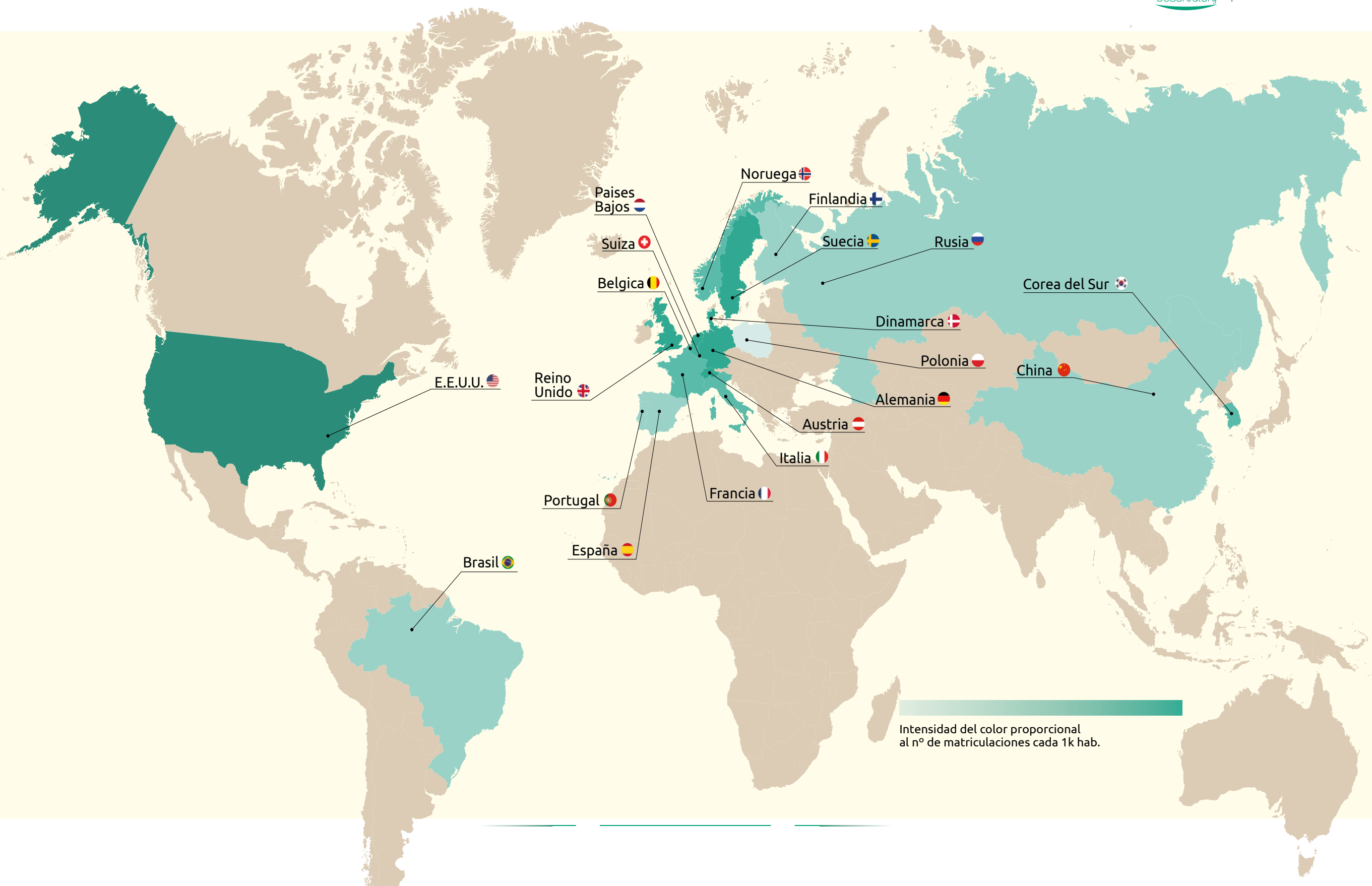
 Reino Unido
Ratio MTN/1k hab.: 41,61
Población actual: 64.716
Total MTN: 2.692.786
Previsión 2017 MTN: 2.545.792

 Rusia
Ratio MTN/1k hab.: 8,39
Población actual: 143.457
Total MTN: 1.204.193
Previsión 2017 MTN: 1.620.607

 Suecia
Ratio MTN/1k hab.: 38,07
Población actual: 9.779
Total MTN: 372.318
Previsión 2017 MTN: 358.735

 Suiza
Ratio MTN/1k hab.: 38,24
Población actual: 8.299
Total MTN: 317.318
Previsión 2017 MTN: 311.715

Mundial
Ratio MTN/1k hab.: 10,75
Población actual: 7.256.490
Total MTN: 78.011.635
Previsión 2016 MTN: 82.238.169



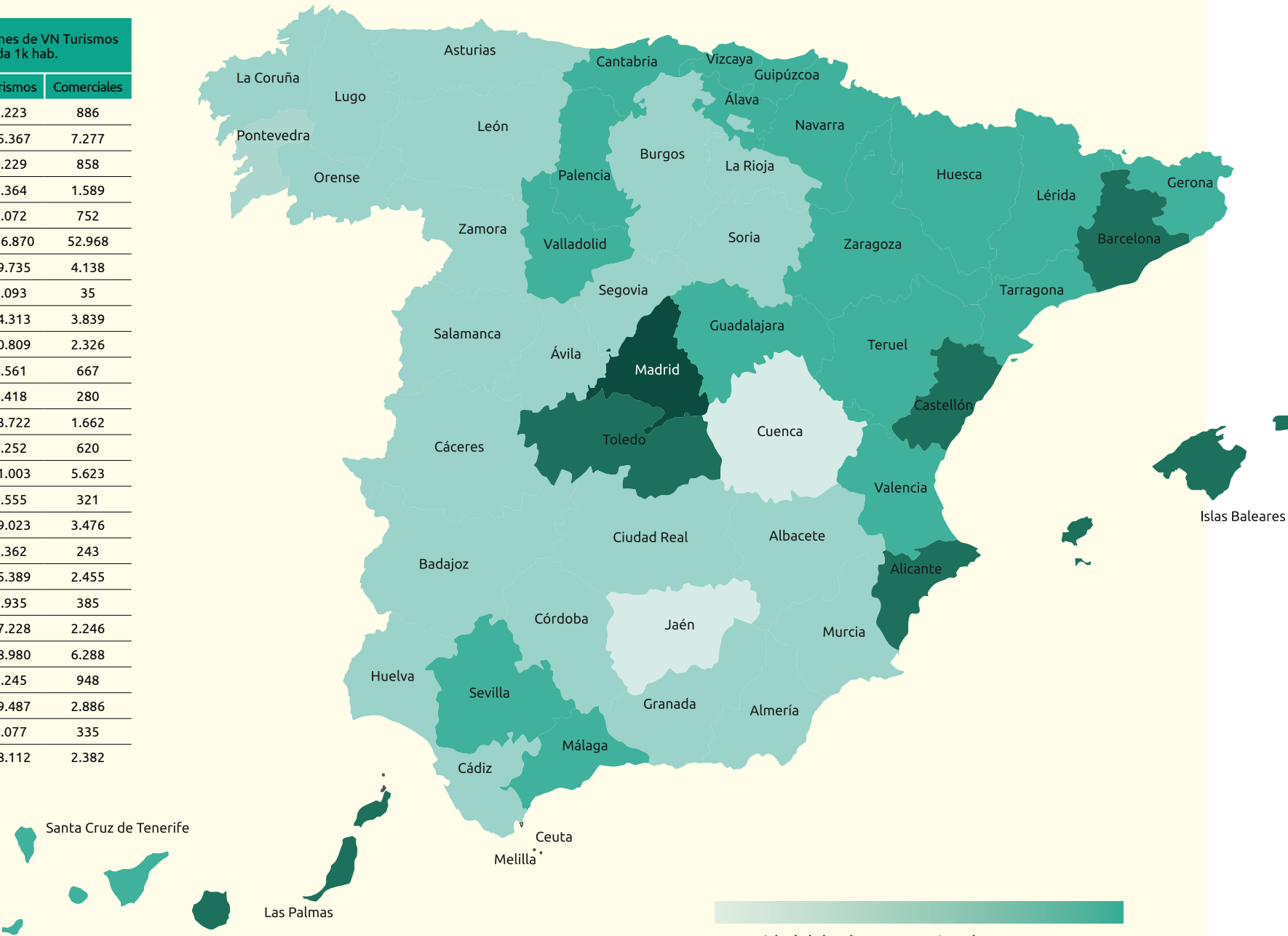
I. Mapa español de Matriculaciones Totales de VN por cada 1.000 (1k) habitantes

Provincia	Matriculaciones de VN Turismos cada 1k hab.		
	Total	Turismos	Comerciales
A Coruña	20.142	18.175	1.967
Álava	7.706	6.629	1.077
Albacete	5.605	4.836	769
Alicante	67.284	59.671	7.613
Almería	13.473	11.345	2.128
Asturias	19.082	16.944	2.138
Ávila	2.528	2.226	302
Badajoz	10.424	9.102	1.322
Barcelona	160.458	139.012	21.446
Burgos	7.083	6.191	892
Cáceres	5.415	4.566	849
Cádiz	21.471	19.357	2.114
Cantabria	11.607	10.291	1.316
Castellón	20.248	17.921	2.327
Ceuta	1.179	1.055	124
Ciudad Real	7.262	6.312	950
Córdoba	12.053	10.345	1.708
Cuenca	2.660	2.254	406
Girona	19.562	16.127	3.435
Granada	15.222	13.215	2.007
Guadalajara	4.947	4.463	484
Guipúzcoa	15.015	12.395	2.620
Huelva	8.233	7.234	999
Huesca	5.497	4.382	1.115
Islas Baleares	37.922	32.295	5.627
Jaén	8.588	7.532	1.054

Total España

Nº de habitantes	46.468.102
Matriculaciones de VN turismos	1.146.861
Matriculaciones de VN comerciales	172.274
Matriculaciones totales de VN	1.319.135
Ratio Matriculaciones VN turismos cada 1k hab.	24,68
Ratio Matriculaciones VN comerciales cada 1k hab.	3,71
Ratio Matriculaciones VN total cada 1k hab.	28,39

Provincia	Matriculaciones de VN Turismos cada 1k hab.		
	Total	Turismos	Comerciales
La Rioja	6.109	5.223	886
Las Palmas	42.644	35.367	7.277
León	7.087	6.229	858
Lleida	8.953	7.364	1.589
Lugo	5.824	5.072	752
Madrid	419.838	366.870	52.968
Málaga	33.873	29.735	4.138
Melilla	1.128	1.093	35
Murcia	28.312	24.313	3.839
Navarra	13.135	10.809	2.326
Ourense	5.228	4.561	667
Palencia	2.698	2.418	280
Pontevedra	15.384	13.722	1.662
Salamanca	4.872	4.252	620
S. C. Tenerife	26.626	21.003	5.623
Segovia	2.366	2.555	321
Sevilla	32.499	29.023	3.476
Soria	1.605	1.362	243
Tarragona	17.844	15.389	2.455
Teruel	2.320	1.935	385
Toledo	19.474	17.228	2.246
Valencia	55.268	48.980	6.288
Valladolid	10.193	9.245	948
Vizcaya	22.373	19.487	2.886
Zamora	2.412	2.077	335
Zaragoza	20.494	18.112	2.382



Intensidad del color proporcional al nº de matriculaciones cada 1k hab.

(*) 1k = 1.000

Tabla II.6: Matriculaciones por modelo de vehículo - Turismos

Top 10 Modelos Turismos 2016 - TOTAL MERCADO	2016	
	Volumen	Cuota de Mercado
<i>Seat Leon</i>	33.654	2,9%
<i>Seat Ibiza</i>	31.835	2,8%
<i>Opel Corsa</i>	26.900	2,3%
<i>Volkswagen Polo</i>	25.423	2,2%
<i>Renault Clio</i>	25.362	2,2%
<i>Volkswagen Golf</i>	25.217	2,2%
<i>Nissan Qashqai</i>	25.205	2,2%
<i>Dacia Sandero</i>	25.070	2,2%
<i>Peugeot 308</i>	23.474	2,0%
<i>Peugeot 208</i>	21.592	1,9%

Top 10 Modelos Turismos 2016 - CANAL EMPRESA	2016	
	Volumen	Cuota de Mercado
<i>Peugeot 308</i>	10.045	3,1%
<i>Seat Leon</i>	9.715	3,0%
<i>Nissan Qashqai</i>	9.406	2,9%
<i>Renault Megane</i>	7.847	2,4%
<i>Volkswagen Golf</i>	7.572	2,4%
<i>Renault Clio</i>	7.197	2,2%
<i>Peugeot 208</i>	6.227	1,9%
<i>Volkswagen Passat</i>	5.710	1,8%
<i>Opel Astra</i>	5.077	1,6%
<i>Peugeot 2008</i>	5.027	1,6%



Top 10 Modelos Turismos 2016 - RENTING	2016	
	Volumen	Cuota de Mercado
<i>Nissan Qashqai</i>	4.806	4,1%
<i>Seat Leon</i>	4.587	3,9%
<i>Renault Megane</i>	4.376	3,7%
<i>Renault Clio</i>	4.300	3,7%
<i>Volkswagen Golf</i>	4.236	3,6%
<i>Volkswagen Passat</i>	4.027	3,4%
<i>Peugeot 308</i>	3.249	2,8%
<i>Ford Focus</i>	3.029	2,6%
<i>Audi A4</i>	2.658	2,3%
<i>Opel Astra</i>	2.625	2,2%

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El Seat León se mantiene una año más como el turismo más vendido al sumar 33.654 unidades, seguido muy de cerca por el Ibiza, compañero de marca, del que se vendieron 31.835 coches en 2016. A los modelos de Seat les siguieron el Opel Corsa (26.900) y el Volkswagen Polo (25.423). Las empresas, por su parte, optaron en mayor medida por el Peugeot 308 (10.045 vehículos), por delante del Seat León (9.715) y el Nissan Qashqai (9.406).

Este último modelo de Nissan lideró las preferencias en el sector del renting y con 4.806 matriculaciones se impuso al Seat León (4.587) y al Renault Megane (4.376). El Renault Clio, y los Volkswagen Golf y Passat superaron también las 4.000 unidades vendidas.

Tabla II.7: Matriculaciones por modelo de vehículo - Comerciales

Top 10 Modelos Industriales 2016 - TOTAL MERCADO	2016		Top 10 Modelos Industriales 2016 - CANAL EMPRESA	2015	
	Volumen	Cuota de Mercado		Volumen	Cuota de Mercado
<i>Peugeot Partner</i>	19.125	11,1%	<i>Renault Kangoo</i>	10.546	11,3%
<i>Citroën Berlingo</i>	18.041	10,5%	<i>Peugeot Partner</i>	8.323	8,9%
<i>Renault Kangoo</i>	15.071	8,7%	<i>Citroën Berlingo</i>	7.775	8,4%
<i>Ford Transit</i>	10.774	6,3%	<i>Ford Transit</i>	6.784	7,3%
<i>Dacia Dokker</i>	9.945	5,8%	<i>Dacia Dokker</i>	4.025	4,3%
<i>Volkswagen Caddy</i>	7.657	4,4%	<i>Volkswagen Caddy</i>	3.933	4,2%
<i>Ford Tourneo</i>	7.506	4,4%	<i>Renault Master</i>	2.860	3,1%
<i>Fiat Ducato</i>	5.551	3,2%	<i>Renault Trafic</i>	2.808	3,0%
<i>Iveco Daily</i>	5.206	3,0%	<i>Opel Combo</i>	2.764	3,0%
<i>Renault Trafic</i>	5.090	3,0%	<i>Fiat Doblo</i>	2.704	2,9%

Top 10 Modelos Industriales 2016 - RENTING	2016	
	Volumen	Cuota de Mercado
<i>Renault Kangoo</i>	5.707	18,3%
<i>Citroën Berlingo</i>	3.547	11,4%
<i>Peugeot Partner</i>	3.236	10,4%
<i>Ford Transit</i>	2.223	7,1%
<i>Volkswagen Caddy</i>	1.888	6,1%
<i>Opel Combo</i>	1.464	4,7%
<i>Fiat Fiorino</i>	1.145	3,7%
<i>Fiat Doblo</i>	855	2,7%
<i>Citroën Jumper</i>	835	2,7%
<i>Renault Trafic</i>	691	2,2%

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En lo que se refiere a los vehículos comerciales, el Peugeot Partner, con 19.125 unidades consiguió desbancar del primer puesto al Citroën Berlingo (18.041), opción más valorada en los últimos años, ambos por delante del Renault Kangoo (15.071). Este trío de vehículos copa casi un tercio del mercado y desde hace una década ocupa los puestos del podio.

Estos tres modelos también encabezaron las preferencias de las empresas en 2016, aunque en esta ocasión fue el Renault Kangoo el más demandado (10.546 unidades) y único que supera los dos dígitos porcentuales en cuota de mercado (11,3%), seguido del Peugeot Partner (8.323) y del Citroën Berlingo (7.775). El Ford Transit se instala en la cuarta posición con 6.784 unidades matriculadas.

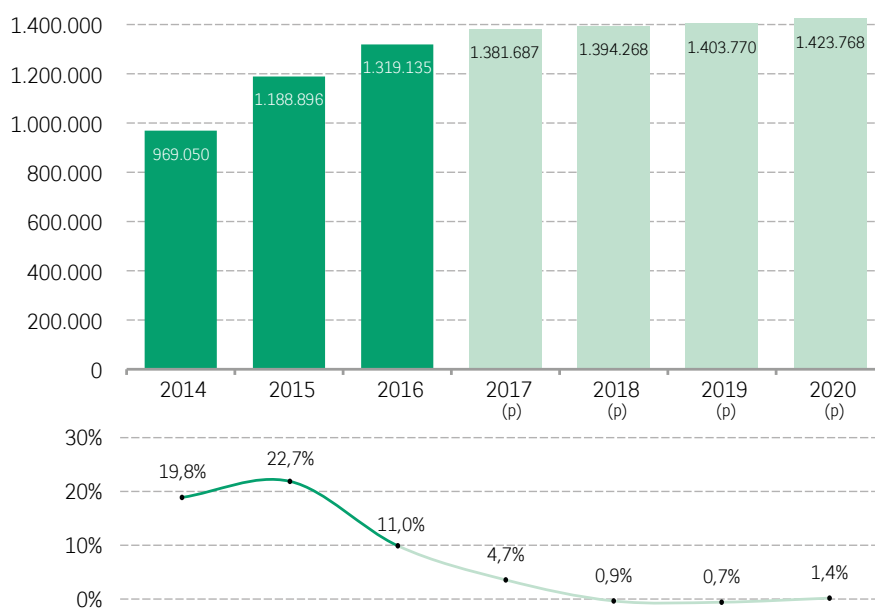
En el caso de los comerciales en el sector renting el Renault Kangoo repitió como el modelo más solicitado (5.707) y acapara una cuota de mercado del 18,3%. El Citroën Berlingo pasa en este segmento a la segunda posición con 3.547 unidades matriculadas seguido de cerca por el Peugeot Partner con 3.236 matriculaciones. Entre los tres modelos acaparan un 40% de la cuota total del renting.

III. PREVISIÓN DE MATRICULACIONES

A. Previsión de matriculaciones totales, por tipo de vehículo y por canal de distribución



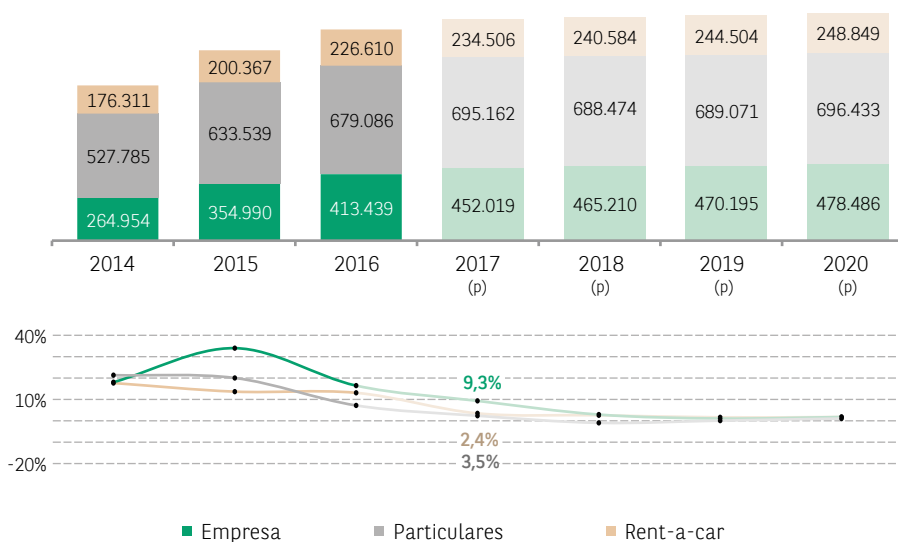
Gráfico II.37: Previsión de matriculaciones - Total Mercado (Turismos + 4x4 + Comerciales)
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



Fuente: DGT y previsiones MSI

El pasado año se redujo a la mitad el incremento porcentual de nuevas placas en comparación con los números registrados en 2015, pese a lo cual se matricularon 130.239 unidades más. Las previsiones de crecimiento se moderarán en los próximos ejercicios y no se logrará superar el millón y medio de matriculaciones.

Gráfico II.38: Previsión de matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)

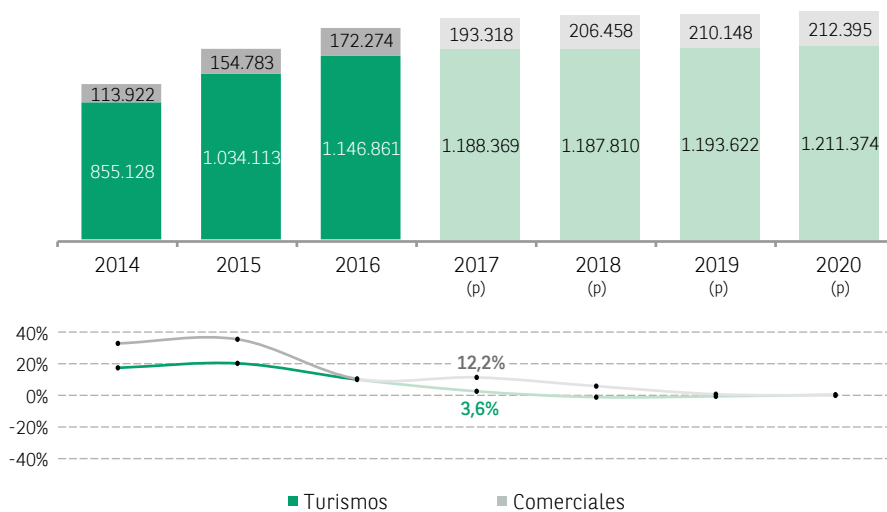


Fuente: DGT y previsiones MSI

Las estimaciones muestran que la ausencia de planes PIVE en la primera mitad de 2017 implicará un importante descenso en el canal de particulares, que será el que menos crezca en porcentaje y sumaría 695.162 matriculaciones. El canal de empresa, con 452.019 unidades y las compañías de alquiler, con 234.506 tirarán del mercado al alza, aunque el crecimiento se verá ralentizado en los próximos ejercicios ante la incertidumbre de si se articularán nuevas ayudas para los particulares.



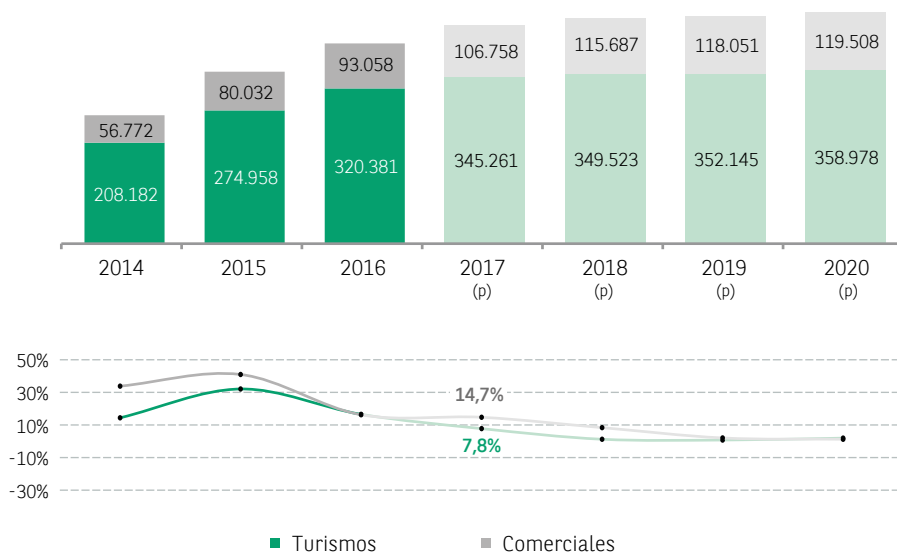
Gráfico II.39: Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Total Mercado
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



Fuente: DGT y previsiones MSI

Por tipo de vehículo, los turismos apenas registrarán aumentos reseñables en los ejercicios venideros, mientras que los comerciales superarán la barrera de las 200.000 nuevas placas en 2018.

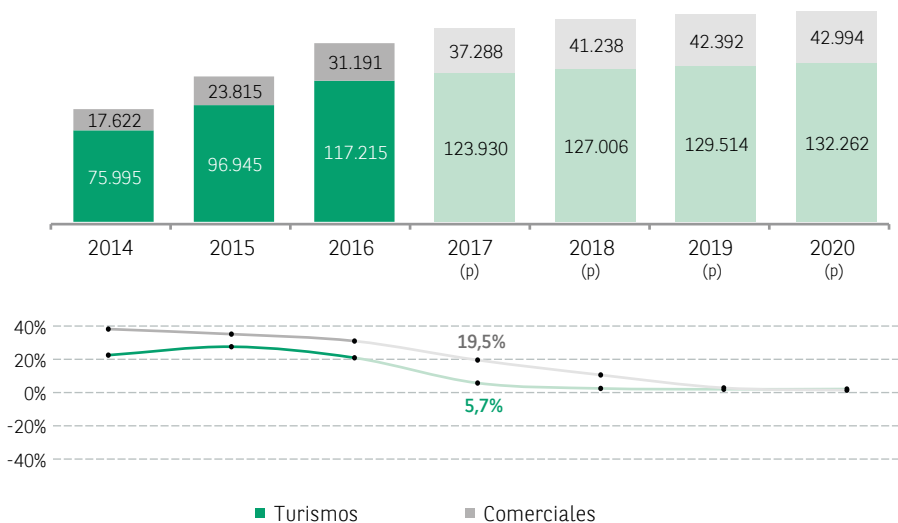
Gráfico II.40: Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Empresa
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



Fuente: DGT y previsiones MSI

En el canal de empresa las matriculaciones de comerciales (14,7%) casi doblarán en porcentaje a las de turismos (7,8%) al final de 2017 y aunque se ralentizará el crecimiento, aumentará en 12.750 unidades en el próximo trienio. En el caso de los turismos los aumentos serán similares en ese lapso de tiempo y sumarán leves incrementos, para rozar en 2020 las 359.000 nuevas unidades.

Gráfico II.41: Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Renting
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



Fuente: DGT y previsiones MSI

El renting aminorará su crecimiento y se prevé que matricule 123.930 turismos este año, tendencia que le llevaría a superar las 132.000 unidades en 2020. Las matriculaciones de comerciales, que elevarán significativamente su porcentaje este año en comparación con 2016 (19,5%), mantendrán ascensos moderados en los siguientes ejercicios.



B. Previsión de matriculaciones por segmentos de vehículos

Tabla II.8: Previsión de matriculaciones turismos - Total Mercado



MERCADO TOTAL TURISMOS	2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Micro	60.782	-2,5%	61.408	1,0%	61.626	0,4%	62.313	1,1%
Pequeño	270.339	4,4%	268.989	-0,5%	270.835	0,7%	274.788	1,5%
Medio	254.547	0,9%	258.056	1,4%	259.245	0,5%	263.207	1,5%
Medio Alto	98.407	-4,5%	102.038	3,7%	102.882	0,8%	104.178	1,3%
Alto	12.104	2,4%	12.404	2,5%	12.428	0,2%	12.635	1,7%
Lujo	3.017	8,8%	2.793	-7,4%	2.796	0,1%	2.847	1,8%
Monovolumen Compacto	163.432	2,8%	163.303	-0,1%	163.311	0,0%	165.958	1,6%
Monovolumen Estándar	22.705	9,1%	23.168	2,0%	23.561	1,7%	23.985	1,8%
Deportivos	3.667	14,0%	3.563	-2,8%	3.557	-0,2%	3.622	1,8%
Todo Terreno Bajo	214.497	10,5%	207.768	-3,1%	209.036	0,6%	211.990	1,4%
Todo Terreno Medio	64.299	7,9%	63.487	-1,3%	63.426	-0,1%	64.566	1,8%
Todo Terreno Alto	20.497	6,9%	20.762	1,3%	20.845	0,4%	21.199	1,7%
Otros	74	-34,9%	73	-2,0%	75	1,2%	85	15,2%
Total	1.188.369	3,6%	1.187.810	0,0%	1.193.622	0,5%	1.211.374	1,5%

Fuente: MSI

Los coches cómodos de conducir, manejables en ciudad, prácticos y con un precio asequible encabezan las preferencias de los españoles, por lo que los vehículos pequeños serán los más solicitados en 2017 (270.339 unidades), seguidos muy de cerca por los de tamaño medio, que crecerán en 254.547 unidades. Destaca también el aumento de la demanda del todo terreno más económico, que sumará 214.497 unidades. El aumento global será del 3,6% este año, aunque en los siguientes apenas crecerá el número de matriculaciones.



Tabla II.9: Previsión de matriculaciones turismos - Canal Empresa

CANAL EMPRESA TURISMOS	2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Micro	13.622	5,7%	13.932	2,3%	13.961	0,2%	14.359	2,9%
Pequeño	56.053	12,0%	55.038	-1,8%	55.667	1,1%	56.719	1,9%
Medio	78.279	5,3%	79.125	1,1%	79.769	0,8%	81.488	2,2%
Medio Alto	45.398	-5,1%	47.655	5,0%	48.133	1,0%	49.324	2,5%
Alto	7.424	2,7%	7.735	4,2%	7.768	0,4%	7.898	1,7%
Lujo	1.643	12,3%	1.540	-6,3	1.544	0,3%	1.544	0,0%
Monovolumen Compacto	42.627	5,7%	42.565	-0,1%	42.641	0,2%	43.508	2,0%
Monovolumen Estándar	6.449	6,3%	6.910	7,1%	7.033	1,8%	7.180	2,1%
Deportivos	1.714	17,8%	1.725	0,6%	1.724	0,0%	1.580	-8,4%
Todo Terreno Bajo	49.045	21,0%	49.990	1,9%	50.418	0,9%	51.442	2,0%
Todo Terreno Medio	28.638	14,6%	28.490	-0,5%	28.560	0,2%	28.862	1,1%
Todo Terreno Alto	14.326	9,5%	14.775	3,1%	14.884	0,7%	15.025	0,9%
Otros	43	-47,0%	42	-3,3%	42	3,0%	52	22,6%
Total	345.261	7,8%	349.523	1,2%	352.145	0,8%	358.978	1,9%

Fuente: MSI

Dentro del canal empresa los vehículos medios mantienen su hegemonía y cerrarán el ejercicio con 78.279 unidades matriculadas, un 5,3% más. El mayor aumento porcentual lo registrará el todo terreno más económico, que crecerá un 21% hasta las 49.045 unidades.

Tabla II.10: Previsión de matriculaciones turismos – Renting



RENTING TURISMOS	2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Micro	5.100	158,5%	6.111	19,8%	6.191	1,3%	6.335	2,3%
Pequeño	20.650	8,5%	19.501	-5,6%	19.945	2,3%	20.342	2,0%
Medio	29.561	-3,5%	29.642	0,3%	30.240	2,0%	30.857	2,0%
Medio Alto	19.435	-15,5%	20.484	5,4%	20.912	2,1%	21.347	2,1%
Alto	2.414	-10,0%	2.609	8,1%	2.642	1,3%	2.711	2,6%
Lujo	431	34,3%	457	6,0%	464	1,6%	476	2,6%
Monovolumen Compacto	15.061	0,4%	15.055	0,0%	15.208	1,0%	15.607	2,6%
Monovolumen Estándar	2.034	12,7%	2.363	16,2%	2.455	3,9%	2.513	2,4%
Deportivos	421	87,9%	456	8,4%	464	1,7%	489	5,5%
Todo Terreno Bajo	13.394	46,5%	14.721	9,9%	15.162	3,0%	15.369	1,4%
Todo Terreno Medio	10.143	16,3%	10.071	-0,75	10.218	1,5%	10.449	2,3%
Todo Terreno Alto	5.284	13,0%	5.534	4,7%	5.612	1,4%	5.764	2,7%
Otros	2		2	-4,6%	2	13,0%	3	22,7%
Total	123.930	5,7%	127.006	2,5%	129.514	2,0%	132.262	2,1%

Fuente: MSI

En el caso del renting el segmento medio también repetirá como el más solicitado en 2017 y sumará 29.561 unidades, aunque cede un 3,5% de cuota. Destaca la importante subida de los vehículos pequeños, que sumarán 20.650 matriculaciones seguidos por el medio alto, que aunque sumará 19.435 nuevos vehículos perderá un 15,5%. Los vehículos de menor tamaño (micro) son los que más crecerán en porcentaje, hasta un 158,5%, para superar las 5.000 unidades.



Tabla II.11: Previsión de matriculaciones comerciales - Total Mercado

MERCADO TOTAL COMERCIALES	2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Comerciales	1.643	6,9%	1.858	13,1%	1.870	0,7%	1.892	1,2%
Derivados Turismos	105.924	8,9%	113.552	7,2%	115.455	1,7%	116.711	1,1%
Microvan	203	12,1%	206	1,7%	210	1,8%	221	5,1%
< 2 Tn	5.161	27,9%	5.368	4,0%	5.548	3,4%	5.628	1,5%
2 a < 2,7 Tn	10.666	30,5%	11.314	6,1%	11.390	0,7%	11.533	1,3%
2,7 a < 3,5 Tn	30.216	22,2%	32.228	6,7%	32.615	1,2%	33.134	1,6%
3,5 Tn	24.439	4,4%	25.931	6,1%	26.563	2,4%	26.762	0,7%
Otros Comerciales	15.389	18,7%	16.000	4,0%	16.497	3,1%	16.514	0,1%
Total	193.318	12,2%	206.458	6,8%	210.148	1,8%	212.395	1,1%

Fuente: MSI

Los derivados de turismos continúan como los más representativos del mercado de los comerciales y crecerán un 8,9%, hasta las 105.924 unidades. Los vehículos de entre 2,7 y 3,5 toneladas continúan con el crecimiento experimentado en los últimos años y aumentarán el parque en 30.216 unidades, al igual que los de entre 2 y 2,7 toneladas, que sumarán 10.666 vehículos y registrarán la mayor subida porcentual (30,5%).

Tabla II.12: Previsión de matriculaciones comerciales - Canal Empresa

CANAL EMPRESA COMERCIALES	2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Comerciales	1.403	-6,7%	1.411	0,6%	1.417	0,4%	1.431	1,0%
Derivados Turismos	55.361	14,7%	60.065	8,5%	61.280	2,0%	62.037	1,2%
Microvan	165	-5,3%	179	8,9%	182	1,4%	183	0,6%
< 2 Tn	3.725	37,4%	3.933	5,6%	4.132	5,0%	4.195	1,5%
2 a < 2,7 Tn	6.734	21,4%	7.219	7,2%	7.366	2,0%	7.493	1,7%
2,7 a < 3,5 Tn	15.911	14,0%	17.353	9,1%	17.660	1,8%	17.807	0,8%
3,5 Tn	16.240	13,4%	17.642	8,6%	17.967	1,8%	18.285	1,8%
Otros Comerciales	7.220	9,8%	7.884	9,2%	8.046	2,1%	8.079	0,4%
Total	106.758	14,7%	115.687	8,4%	118.051	2,0%	119.508	1,2%

Fuente: MSI

El canal empresa mantiene una pauta similar a la de los comerciales y optará también por los derivados de turismos como segmento más solicitado con 55.361 matriculaciones. Los vehículos de mayor tamaño rondarán las 16.000 unidades en todas sus versiones, mientras que destaca la recuperación de los de menos de dos toneladas, que sumarán 3.725 nuevas incorporaciones (37,4%) mientras que los de entre dos y 2,7 toneladas crecerán un 21,4%, hasta las 6.734.

Tabla II.13: Previsión de matriculaciones comerciales - Renting



RENTING COMERCIALES	2017 (p)		2018 (p)		2019 (p)		2020 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Comerciales	1.219	19,9%	1.350	10,7%	1.387	2,8%	1.419	2,3%
Derivados Turismos	23.835	19,6%	26.223	10,0%	27.055	3,2%	27.430	1,4%
Microvan	4	100,0%	5	25,0%	8	60,0%	9	12,5%
< 2 Tn	895	20,8%	986	10,1%	1000	1,5%	1.032	3,1%
2 a < 2,7 Tn	2.189	19,7%	2.425	10,8%	2.459	1,4%	2.502	1,8%
2,7 a < 3,5 Tn	4.102	19,5%	4.511	10,0%	4.638	2,8%	4.643	0,1%
3,5 Tn	3.281	20,2%	3.625	10,5%	3.730	2,9%	3.869	3,7%
Otros Comerciales	1.763	17,0%	2.113	19,8%	2.115	0,1%	2.089	-1,2%
Total	37.288	19,5%	41.238	10,6%	42.392	2,8%	42.994	1,4%

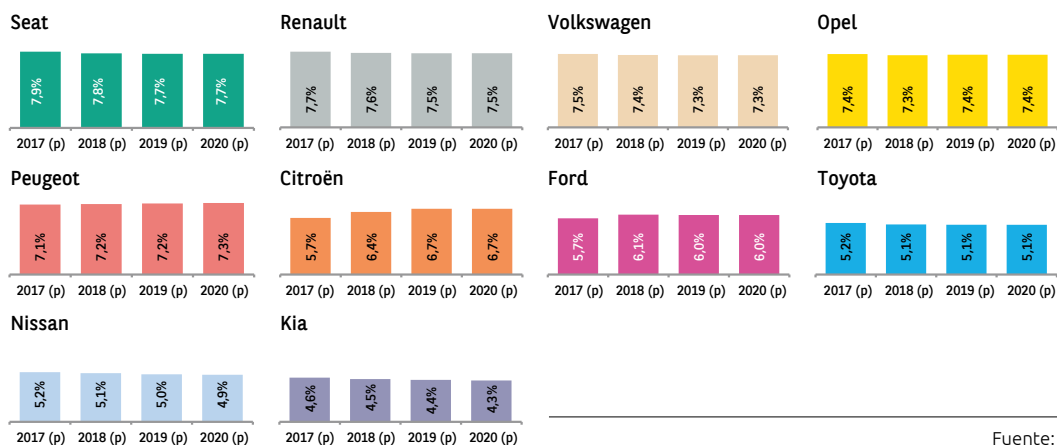
Fuente: MSI

Respecto a los vehículos de renting, los derivados de turismos también se mantienen un ejercicio más como el segmento más demandado con 23.835 unidades, seguido de los vehículos de entre 2,7 y 3,5 toneladas, que suman 4.102.



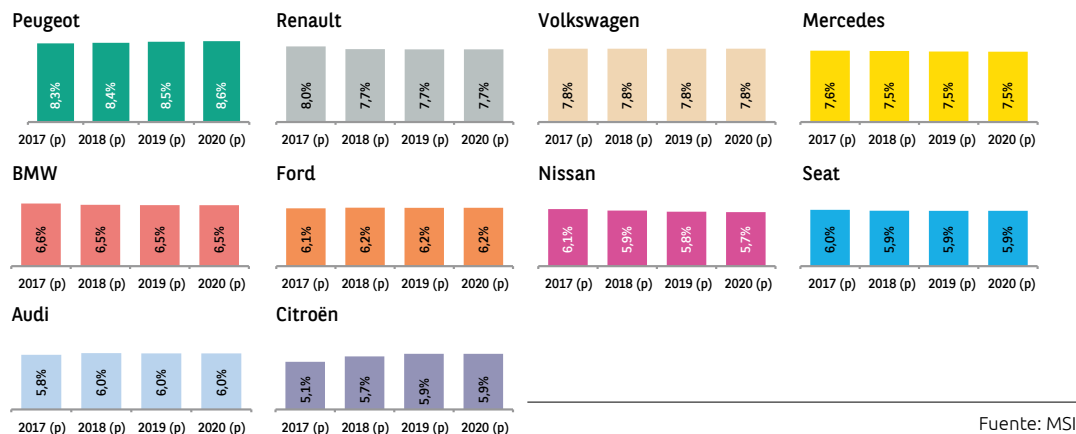
C. Previsión de matriculaciones por marca del fabricante

Gráfico II.42: Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Total Mercado



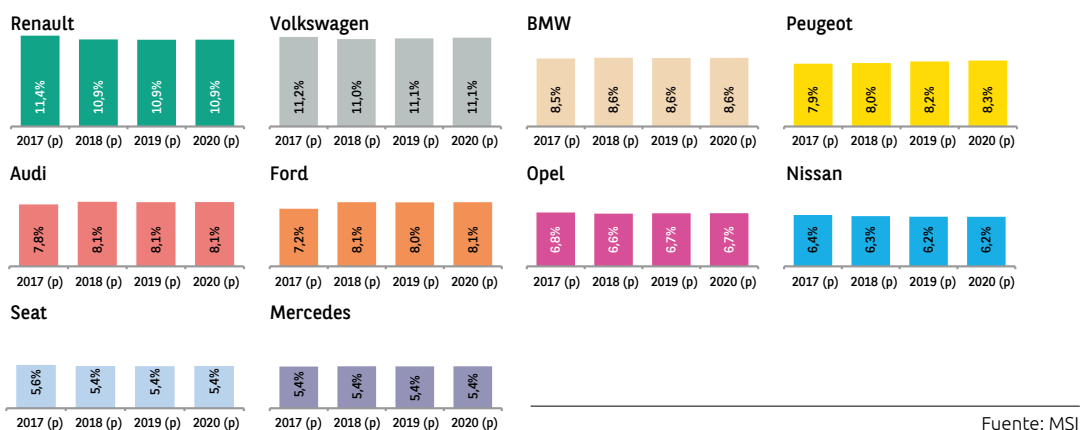
Seat será el fabricante con mayor cuota de ventas en los ejercicios venideros con porcentajes algo inferiores al 8%, seguido muy de cerca por Renault, que fluctuará sobre el 7,6%. Volkswagen seguirá cediendo cuota y finalizaría la década en el 7,3%, porcentajes similares a los de Opel y Peugeot. Citroën y Ford elevarán sus cuotas a lo largo de los próximos años.

Gráfico II.43: Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Canal Empresa



En el canal empresa Peugeot se mantendrá como la marca más solicitada e irá arañando décimas de cuota en los ejercicios venideros, seguido por Renault, que cederá levemente y Volkswagen, que se mantendrá en el 7,8%, al igual que Mercedes en el 7,5%.

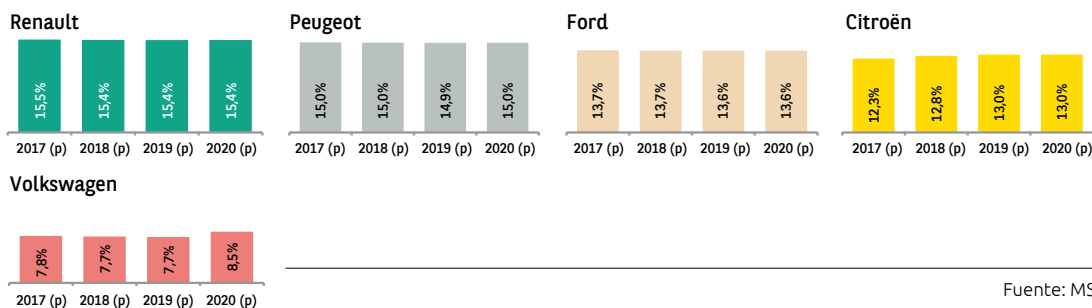
Gráfico II.44: Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Renting



La marca gala Renault volverá a ser este año el fabricante más solicitado en el canal de renting con una cuota del 11,4%, aunque irá cediendo terreno paulatinamente, mientras que Volkswagen se mantendrá por encima del 11%. BMW, Peugeot y Audi completarán el quinteto de los más demandados.

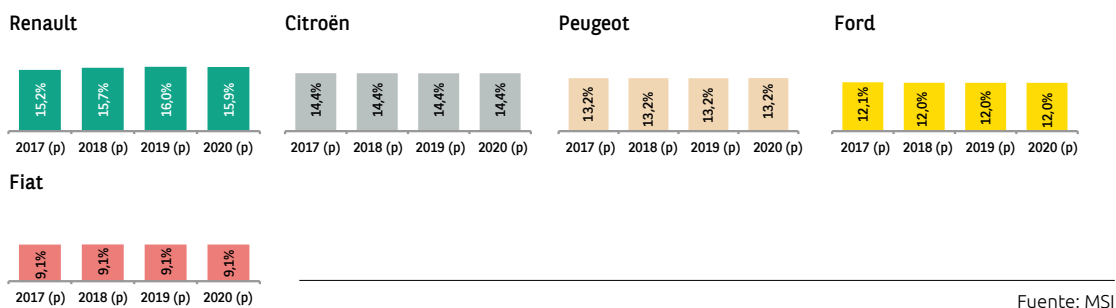


Gráfico II.45: Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Total Mercado



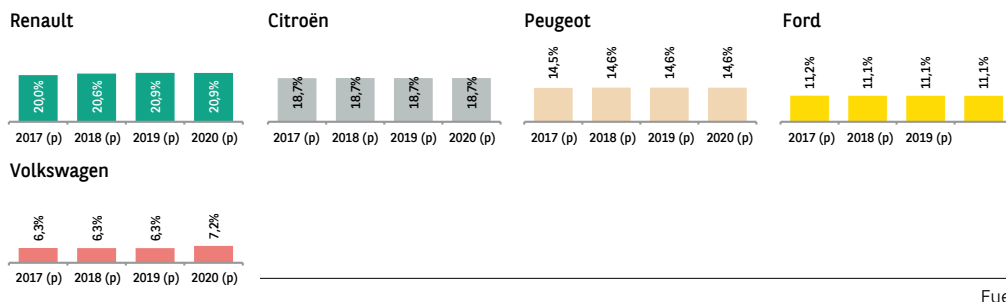
En el caso de los comerciales, Renault será la marca más vendida en el próximo cuatrienio (15,4%), seguida por Peugeot (15%), Ford (13,7%), Citroën, que alcanzará el 13% a finales de la década y Volkswagen.

Gráfico II.46: Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Canal Empresa



El canal de empresa seguirá este año dominado por Renault (15,2%), Citroën (14,4%) y Peugeot (13,2%). Completarán el quinteto de más vendidos Ford (12,1%) y Fiat (9,1%).

Gráfico II.47: Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Renting



Renault se mantendrá en 2017 como la marca más demandada en el mercado de comerciales de renting (20%) aunque cede bastante cuota en comparación con los ejercicios precedentes, con Citroën (18,7%) bastante cerca y Peugeot (14,5%) y Ford (11,2%) a la zaga. Fiat completa el quinteto aunque no alcanza los dos dígitos de porcentaje (7,2%).





CAPÍTULO III

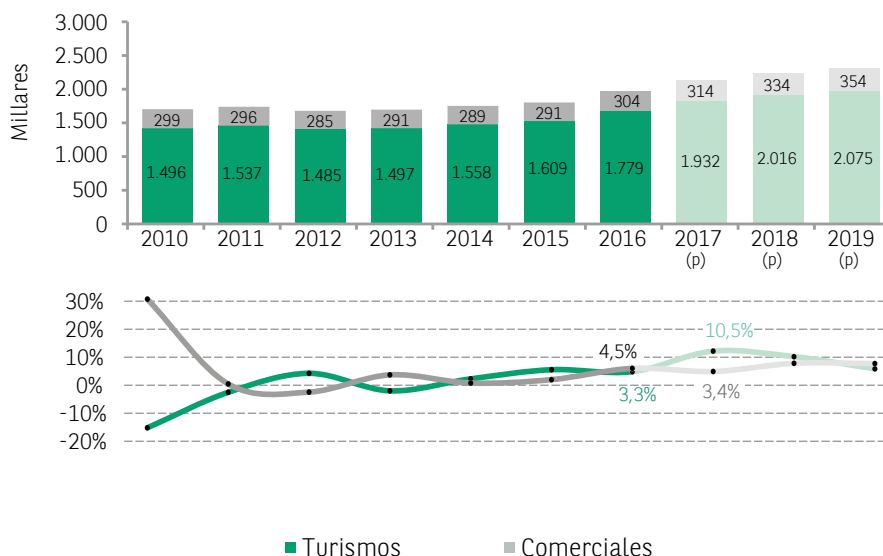
Mercado del vehículo de ocasión

03

I. HISTÓRICO Y PREVISIONES DE VENTAS DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN

A. Evolución y previsión de las Ventas de VO

Gráfico III.1: Evolución transferencias de VO - Total Mercado (cifras absolutas en miles)
(absolutos en barras y evolución interanual en líneas)



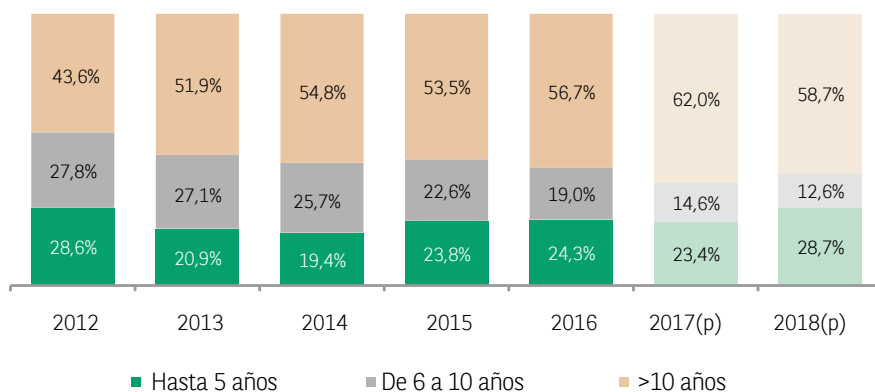
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La evolución de las transferencias de vehículos de ocasión (VO) consolidó el pasado año el ritmo ascendente de los ejercicios precedentes y superó los dos millones de unidades vendidas, después de anotarse un incremento de 183.000 coches. Este aumento fue protagonizado en su mayor parte por el segmento de los turismos, que sumó 170.000 vehículos más (3,3%), mientras que las ventas de comerciales aumentaron en 13.000 unidades (4,5%).

Este incremento de las ventas del VO se mantendrá al alza en los próximos años, según las previsiones, que apuntan a crecimientos del 10,5% en las ventas de turismos y del 3,4% en las de comerciales para el ejercicio en curso. Los primeros superarían por sí solos los dos millones de unidades en 2018 y 2019, mientras que los comerciales crecerían a un ritmo de 20.000 vehículos por año.

B. Evolución y previsión de las ventas de VO por edad de los vehículos vendidos

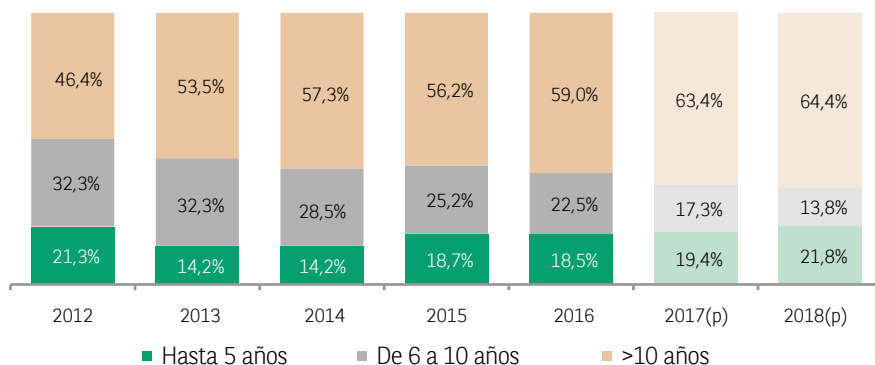
Gráfico III.2: Distribución de las ventas por edad del VO - Turismos



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El turismo con más de una década de antigüedad es el gran protagonista de las ventas de vehículos de ocasión, al anotarse en 2016 el 56,7% de las mismas, con algo más de tres puntos porcentuales de subida en relación al año anterior. También aumentaron ligeramente las ventas de los coches con menos de un lustro de vida (24,3%), mientras que los vehículos de seis a diez años sumaron el 19% restante. En los próximos ejercicios la antigüedad del parque de turismos de ocasión volverá a crecer, ya que las previsiones apuntan a un nuevo aumento en las ventas de las unidades más antiguas, que al término del presente año alcanzarían el 62%, mientras que descenderían las del resto de tramos.

Gráfico III.3: Distribución de las ventas por edad del VO - Comerciales

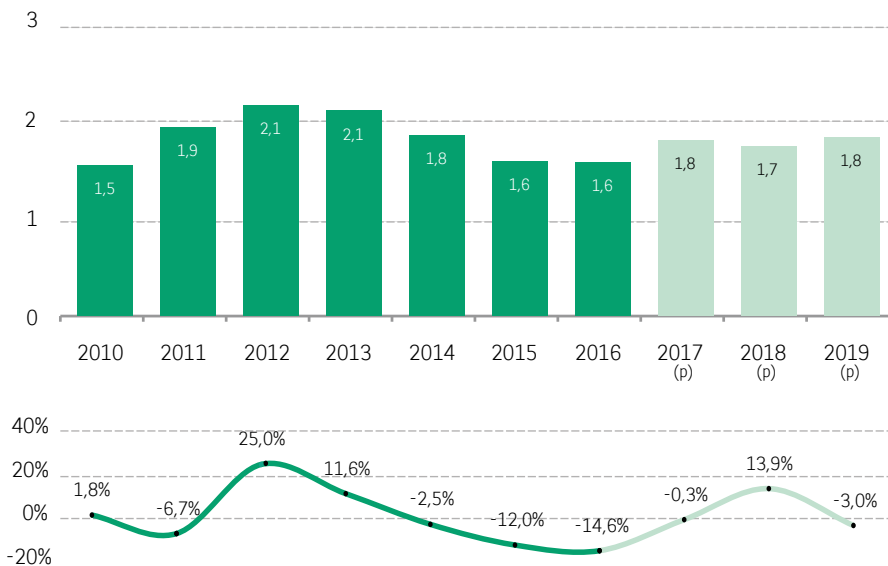


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Las ventas del segmento del VO comercial mantienen unos parámetros similares a las ya reseñadas en los turismos. Las transacciones de vehículos con más de 10 años de vida alcanzaron el 59% del total en 2016, con un avance de casi tres puntos porcentuales en comparación con el ejercicio precedente. Esta tendencia se mantendrá al alza tanto este año como el próximo, mientras que se mantendrá un descenso continuado de las ventas de las unidades de entre seis y diez años de antigüedad.

C. Ratio Vehículo de Ocasión vs Vehículo Nuevo

Gráfico III.4: Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Turismos
(ratio en barras y evolución interanual en línea)



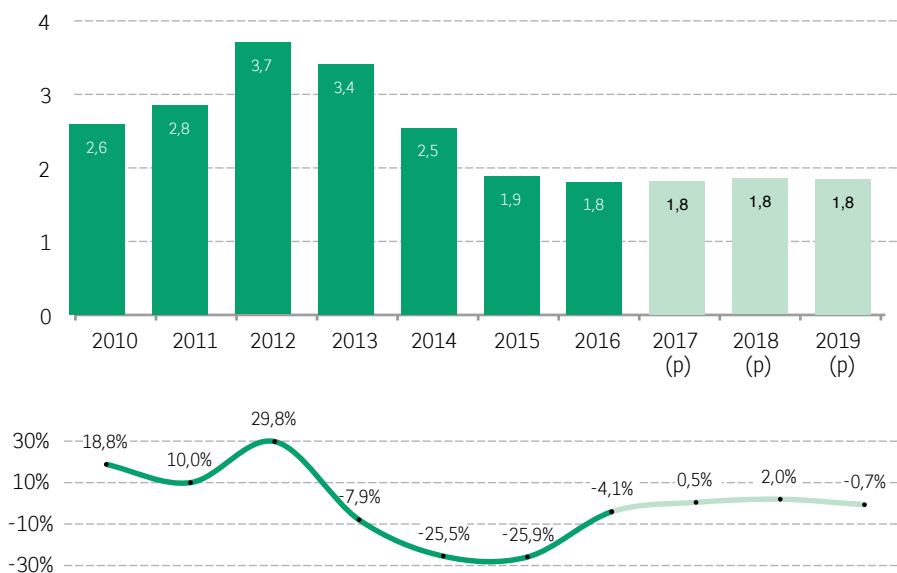
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El ratio anual del VO vs VN (vehículo nuevo) en el segmento de turismos bajó un 14,6% en 2016 y se mantuvo en un valor de 1,6. Esta tendencia descendente iniciada en los años más duros de la crisis, y que ha provocado un aumento de los vehículos de ocasión en relación con los nuevos, marcará una evolución interanual positiva a partir del próximo ejercicio.





Gráfico III.5: Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Comerciales
(ratio en barras y evolución interanual en línea)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La evolución del ratio VO vs VN en el caso del vehículo comercial también da signos de estabilidad, ya que apenas descendió en 2016 y las previsiones apuntan a que se mantendrá estable en el próximo trienio, en el que por cada vehículo comercial nuevo matriculado harán lo propio 1,8 vehículos de ocasión.



D. Ventas de VO por tipo de combustible

Tabla III.1: Ventas de VO por tipo de combustible - Turismos

	2016		2017 (p)		
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Evolución
Gasolina	635.152	35,7%	694.023	35,9%	9,3%
Diesel	1.143.984	64,3%	1.238.113	64,1%	8,2%
Totales	1.779.136		1.932.136		

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El análisis de ventas del turismo de ocasión en función del tipo de combustible utilizado vuelve a situar a los turismos diésel muy por delante en las preferencias frente a los vehículos de gasolina. Las motorizaciones diésel sumaron el 64,3% de las ventas en 2016, por solo el 35,7% de las de gasolina. La cuota en 2017 apenas sufrirá cambios en ambas modalidades, aunque se prevé un aumento total de 153.000 unidades, que situarían cerca de los dos millones las ventas finales de este año.

Tabla III.2: Ventas de VO por tipo de combustible - Comerciales

	2016		2017 (p)		
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Evolución
Gasolina	8.048	2,6%	7.914	2,5%	-1,7%
Diesel	295.647	97,4%	306.115	97,5%	3,5%
Totales	303.695		314.029		

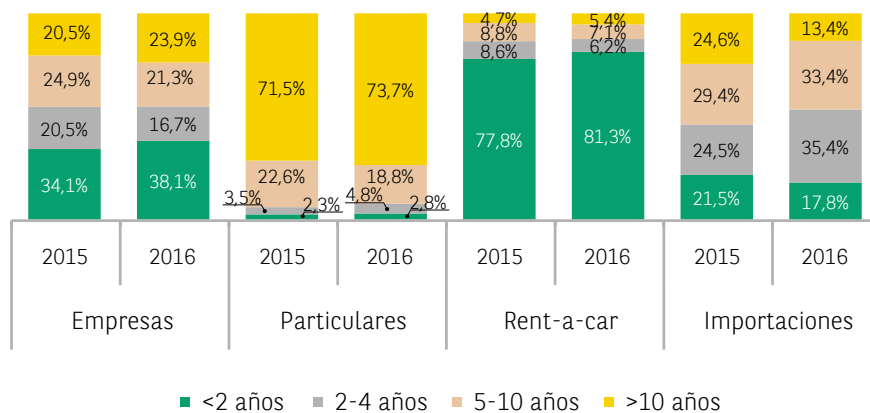
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En los VO comerciales, los motores diésel copan casi todo el parque y la cuota vuelve a crecer. En 2016 se vendieron 295.647 vehículos con esta motorización, lo que supone el 97,4% del mercado del VO en el segmento comercial. Para 2017 se prevé que de nuevo las ventas asciendan en los diésel (3,5%), mientras que el retroceso de los de gasolina (-1,7%) les depare una presencia casi testimonial.



E. Evolución de las ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo

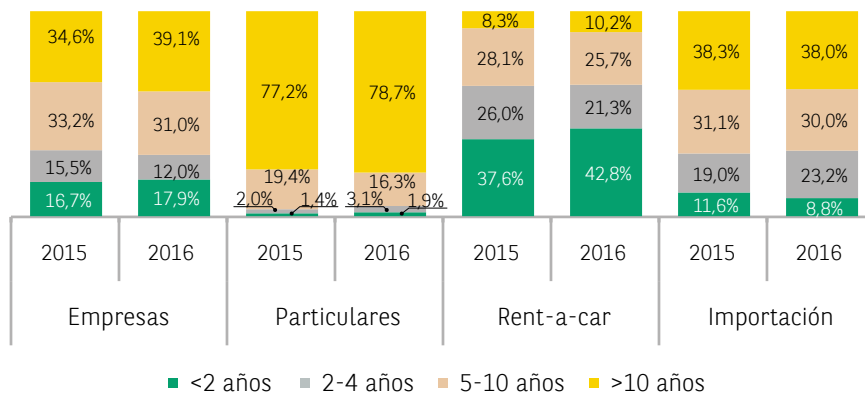
Gráfico III.6: Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo - Turismos



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La comparación de las ventas según el canal de procedencia del vehículo y su edad muestra tanto las diversas opciones elegidas por cada uno de ellos como las grandes diferencias existentes en función del mismo. La mayor divergencia, y que se mantiene a lo largo de los años, es la protagonizada por los particulares y la modalidad de rent a car. Los primeros mantienen mucho más tiempo la propiedad de los vehículos, de ahí que el 73,7% de los VO que se vendieron contaban con más de diez años. Como contraste, solo el 5,4% de los vehículos procedentes del canal de Rent a car que pusieron en el mercado de ocasión tenía más de una década, siendo los más comunes los de menos de dos años, que suponen ocho de cada diez VO vendidos.

Gráfico III.7: Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo - Comerciales



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En lo que respecta a los vehículos comerciales destaca que el 78,7% de VO vendidos procedentes de particulares en 2016 superaba los diez años, mientras que el 16,3% contaban entre cinco y diez años de antigüedad. También contaban con más de una década de vida el 39,1% que procedían de las empresas y el 38% de la importación.

F. Evolución de las ventas de VO por segmento

Tabla III.3: Ventas de VO por segmento del vehículo - Turismos

	2016		2017		
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Evolución
Micro	84.599	4,8%	90.525	4,7%	7,0%
Pequeño	373.682	21,0%	414.022	21,4%	10,8%
Medio	504.492	28,4%	540.177	28,0%	7,1%
Medio Alto	315.494	17,7%	332.230	17,2%	5,3%
Alto	65.303	3,7%	67.580	3,5%	3,5%
Lujo	8.286	0,5%	9.117	0,5%	10,0%
Monovolumen Compacto	169.740	9,5%	190.834	9,9%	12,4%
Monovolumen Estándar	42.350	2,4%	44.644	2,3%	5,4%
Deportivos	27.533	1,5%	28.745	1,5%	4,4%
Todo Terreno Bajo	96.538	5,4%	113.224	5,9%	17,3%
Todo Terreno Medio	52.074	2,9%	57.896	3,0%	11,2%
Todo Terreno Alto	35.939	2,0%	40.134	2,1%	11,7%
Otros	3.107	0,2%	3.009	0,2%	-3,2%
TOTAL	1.779.136		1.932.136		

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Las unidades de tamaño medio se mantienen al frente de las transferencias de VO según el segmento, con algo más de medio millón de coches vendidos (28,4% del mercado), los de pequeño tamaño, con 373.682 transacciones (21%) y los de medio alto, que acumulan 315.494 vehículos (17,7%) del total de mercado de ocasión, repiten las posiciones en el podio de preferencias.

Las previsiones para 2017 indican que las ventas de todoterrenos serán las que registren un mayor incremento, al elevar sus peticiones un 17,3% las de todoterreno bajo, seguidas por el todo terreno alto (11,7%) y del medio (11,2%). El monovolumen compacto se cuela entre este trío con unas expectativas de incremento del 12,4%. Ningún segmento, a excepción de 'otros', empeorará sus números a lo largo de este ejercicio.

Tabla III.4: Ventas de VO por segmento del vehículo - Comerciales

	2016		2017 (p)		
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Evolución
Comerciales	5.901	1,9%	6.140	2,0%	4,0%
Derivados Turismos	141.501	46,6%	147.876	47,1%	4,5%
Microvan	251	0,1%	294	0,1%	17,1%
< 2 TN	3.219	1,1%	3.341	1,1%	3,8%
2 a < 2,7 TN	34.820	11,5%	35.610	11,3%	2,3%
2,7 Tn a < 3,5Tn	55.451	18,3%	57.012	18,2%	2,8%
3,5 Tn	45.708	15,1%	46.119	14,7%	0,9%
Otros	16.846	5,5%	17.638	5,6%	4,7%
TOTAL	303.695		314.029		

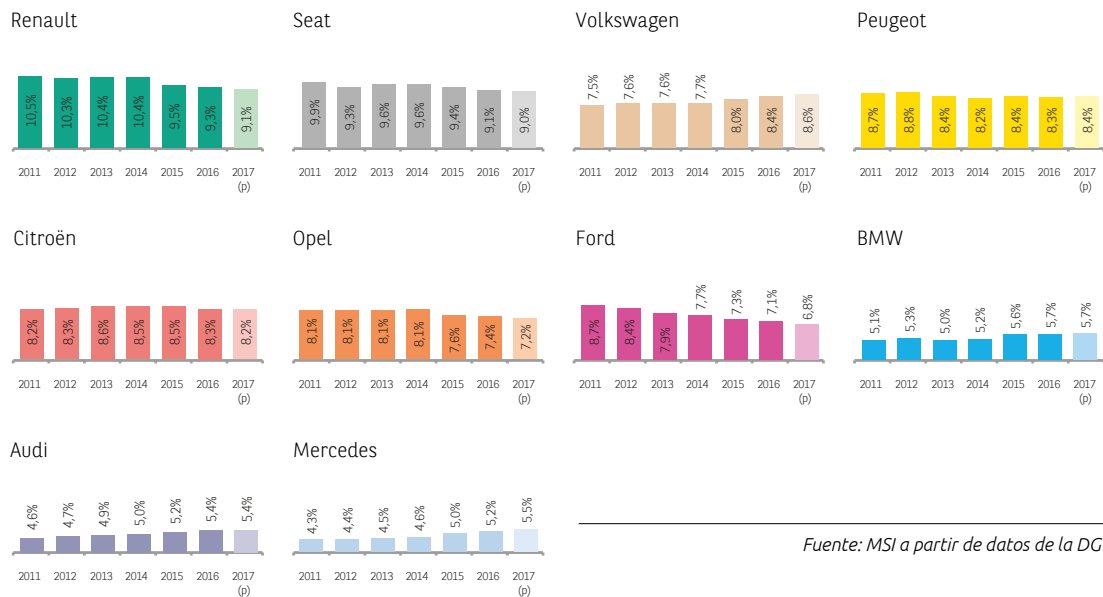
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Un año más derivados de turismos vuelve a copar la primera plaza en número de ventas con 141.501 unidades, lo que supone el 46,6% del mercado del VO, con lo que casi calca los registros del ejercicio anterior. A distancia le siguen los comerciales de 2,7 a 3,5 toneladas (cuota del 18,3%) y los de 3,5 toneladas (15,1%), ambos con ligeros incrementos en su cuota de mercado. Las previsiones para 2017 mantienen la misma tendencia.



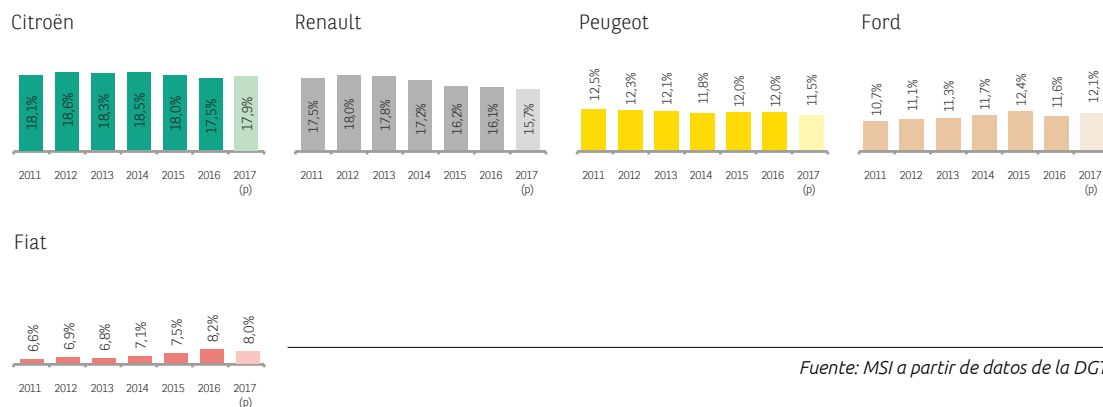
G. Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante

Gráfico III.8: Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante - Turismos



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Renault y Seat continúan un año más como las marcas que más vehículos de ocasión venden, con cuotas que superan levemente el 9%, aunque mantienen su retroceso en relación a ejercicios anteriores. Renault cedió un par de décimas porcentuales en 2016 y la previsión es que pierda un porcentaje similar este año. Seat también retrocedió tres décimas, pero atemperará su caída en 2017. Volkswagen, que mantiene la senda alcista del último lustro, suma un 8,4% de cuota, mientras que Peugeot y Citroën acumulan un 8,3%. Opel y Ford no solo no logran recuperar el terreno perdido en el mercado del turismo de ocasión, sino que siguen cediendo cuota.

Gráfico III.9: Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante - Comerciales

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT



En los VO comerciales, Citroën, con un 17,5% de las ventas, y Renault con el 16,1% mantienen el predominio, aunque ambos con pérdidas de cuota en relación con 2015. Peugeot mantiene el nivel (12%) y supera a Ford (11,6%), que cede ocho décimas porcentuales, mientras que Fiat aumenta hasta el 8,2%.

Para 2017 se prevé una leve recuperación de Citroën y una pérdida de fuerza de Renault, aunque no comportarán variaciones en las posiciones del ranking.





CAPÍTULO IV

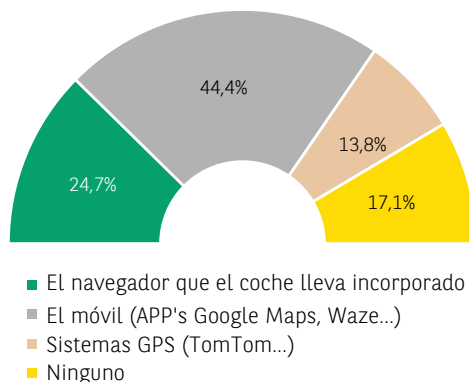
Equipamientos

04

I. EQUIPAMIENTOS DEL VEHÍCULO

A. Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas

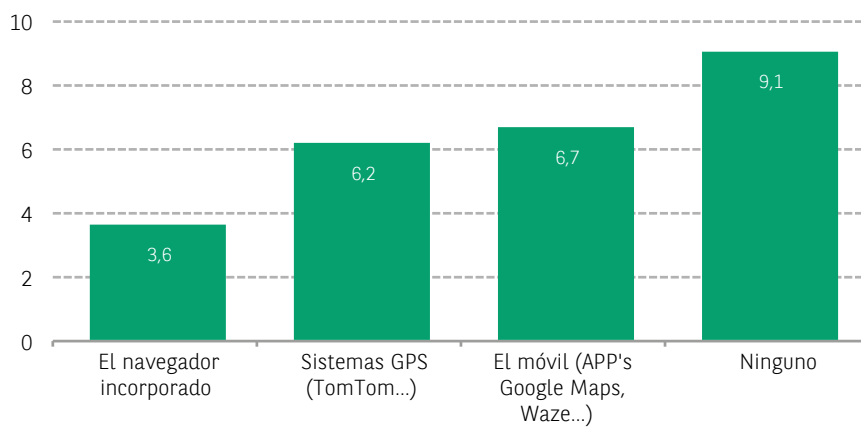
Gráfico IV.1: Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas



Fuente: CVO

El teléfono móvil se ha convertido en un elemento imprescindible para la planificación de las rutas: el 44,4% de los conductores se decanta por esta opción, un 12,6% más que el año anterior. Una cuarta parte de los vehículos dispone de sistemas de navegación integrados, incrementando su cuota en un 4,1% con respecto al año 2015. Los sistemas GPS pierden pujanza y solo son utilizados en el 13,8% de los coches.

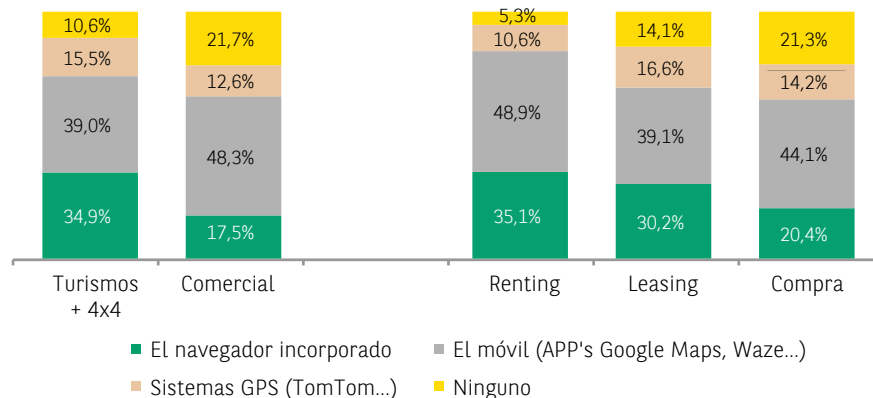
Gráfico IV.2: Edad media (años) del vehículo según implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas



Fuente: CVO

La antigüedad del vehículo es un rango distintivo en relación con la implantación de sistemas de navegación. Los modelos más modernos suelen incluir navegador de serie, mientras que los que se acercan a la década de vida no cuentan con dispositivo alguno. Los usuarios de vehículos que superan los seis años de antigüedad se dividen entre los que optan por los sistemas de navegación GPS y los que prefieren orientarse a través del teléfono móvil.

Gráfico IV.3: Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas por tipología de vehículo y método de financiación



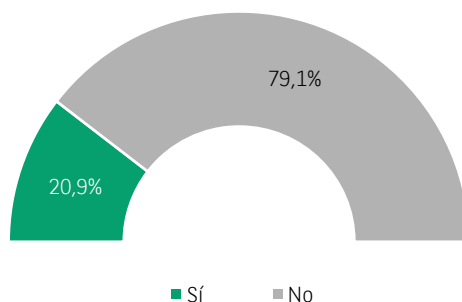
Fuente: CVO

Un año más el navegador incorporado tiene mayor presencia en los turismos y 4x4 que en los vehículos comerciales, ya que apenas aparece en un 17,5% en estos últimos, frente a poco más de un tercio de los primeros que lo integra. El 'smartphone' vuelve a ser la elección más cómoda para la mayoría de conductores para orientarse. En cuanto al tipo de financiación, casi la mitad de los vehículos de renting utiliza la telefonía móvil para planificar los viajes, opción muy pareja al 45,7% que se decanta por navegadores específicos en cualquiera de sus modalidades. En los de leasing el porcentaje de los que optan por sistemas GPS específicos llega al 46,8% frente al 39,1% que confía en el móvil. Los vehículos adquiridos a través de compra son los que menos utilizan sistemas de navegación, hasta el 21,3% de sus conductores no utiliza ninguno.



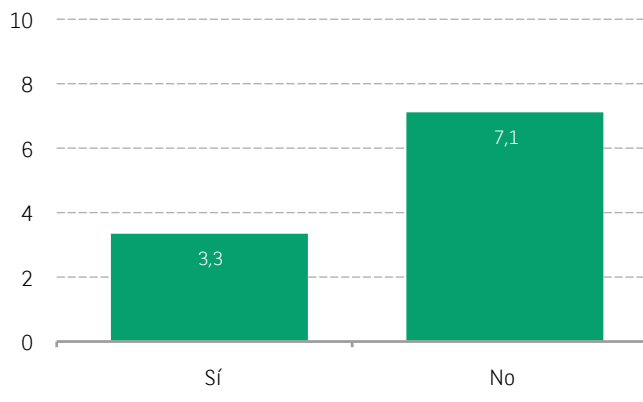
B. Dispositivos telemáticos

Gráfico IV.4: Implantación de dispositivo telemático - Vehículo de empresa



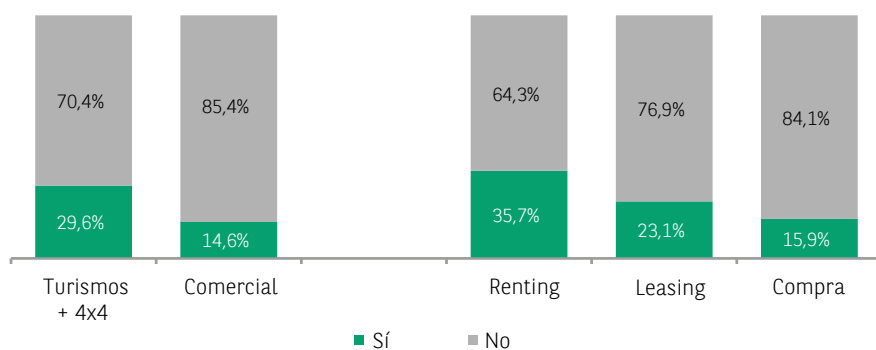
Fuente: CVO

La implantación de dispositivos telemáticos, que permiten construir una tarifa adaptada a la conducción y ofrecer servicios de valor añadido según las necesidades concretas del usuario, todavía es una opción minoritaria en el parque español, pues solo la aplican el 21% de los vehículos, un 1,1% más que el año anterior.

Gráfico IV.5: Edad media del vehículo según implantación de sistema telemático

Fuente: CVO

La edad de los automóviles parece jugar un papel importante a la hora de implantar dispositivos telemáticos. Los propietarios que aceptan su implantación tienen vehículos con una edad media de 3,3 años, mientras que los que lo rechazan o, simplemente, no se lo plantean, asciende 7,1 años de media.

Gráfico IV.6: Implantación de dispositivo telemático por tipología de vehículo y método de financiación

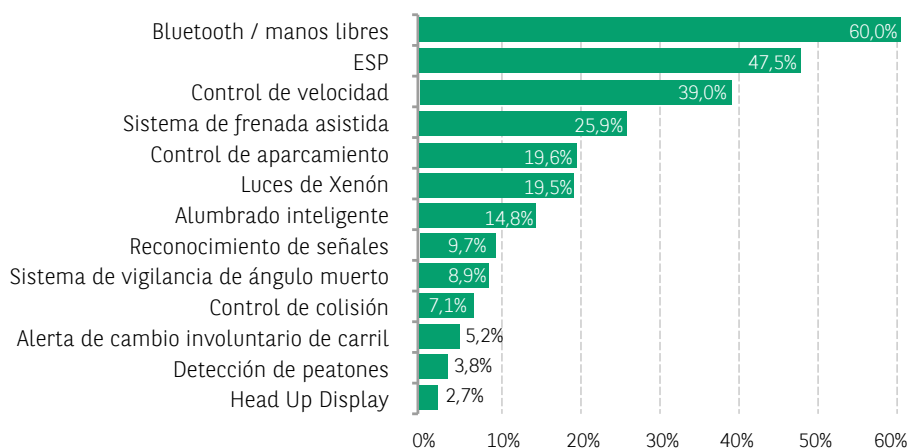
Fuente: CVO

Al igual que sucede con otras mejoras tecnológicas, la implantación del dispositivo telemático es más usual en los turismos y todoterrenos y apenas tiene presencia en los comerciales. De la misma forma y si atendemos al método de financiación, de nuevo más de un tercio de los vehículos de renting incorporan estos dispositivos, opción que decrece en el caso del leasing (23,1%) y en la compra directa (15,9%).

II. EQUIPAMIENTOS DE SEGURIDAD

A. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de seguridad

Gráfico IV.7: Integración de equipos de seguridad en el vehículo

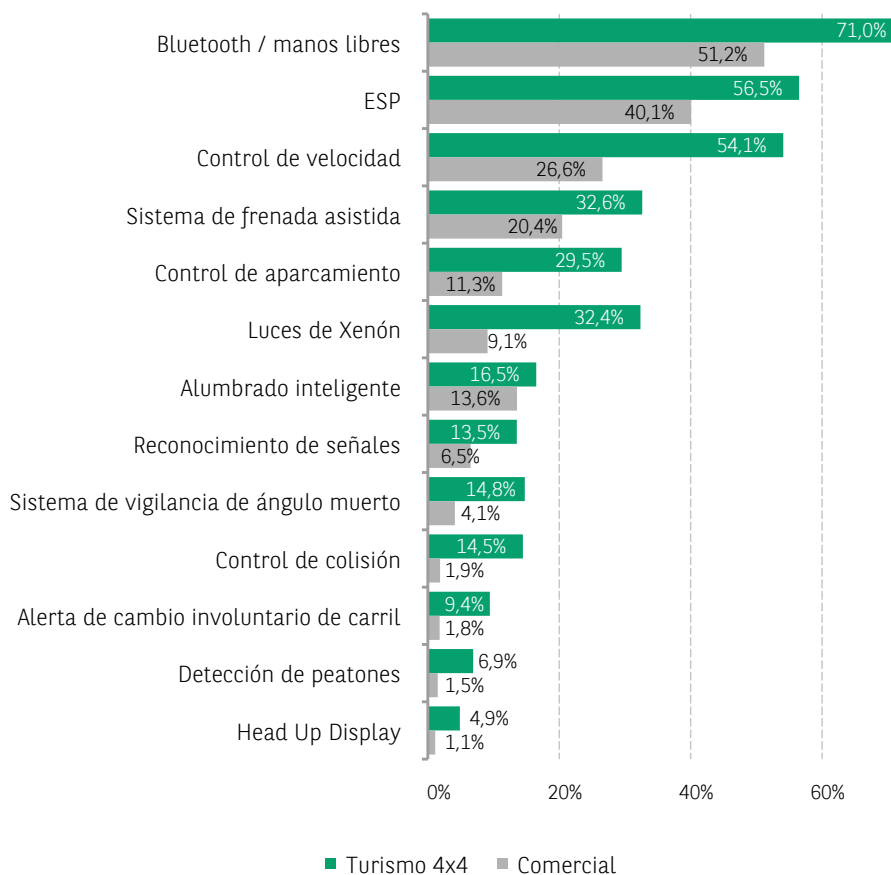


Fuente: CVO

La integración de las funcionalidades del teléfono móvil en la conducción y la importancia de las comunicaciones se refleja en la implantación masiva de dispositivos de bluetooth y manos libres, que ya alcanza al 60% de los vehículos, casi 5 puntos porcentuales más que en el año anterior. El control de estabilidad (47,5%) y el control de velocidad (39%) también han experimentado aumentos relevantes, parejos a la modernización del parque. Entre los equipamientos de seguridad más demandados se sitúan el sistema de frenada asistida (25,9%), el control de aparcamiento (19,6%), las luces de Xenon (19,5%), el alumbrado inteligente (14,8%) y el reconocimiento de señales (9,7%). Además, la concienciación por la seguridad implica la entrada de nuevos elementos como la detección de peatones, el control de colisión y el Head Up Display, mientras que el sistema de vigilancia del ángulo muerto y la alerta de cambio involuntario de carril son otras de las opciones que ganan adeptos.

B. Cuota de integración de los equipamientos de seguridad por tipología de vehículo

Gráfico IV.8: Integración de equipos de seguridad por tipología de vehículo

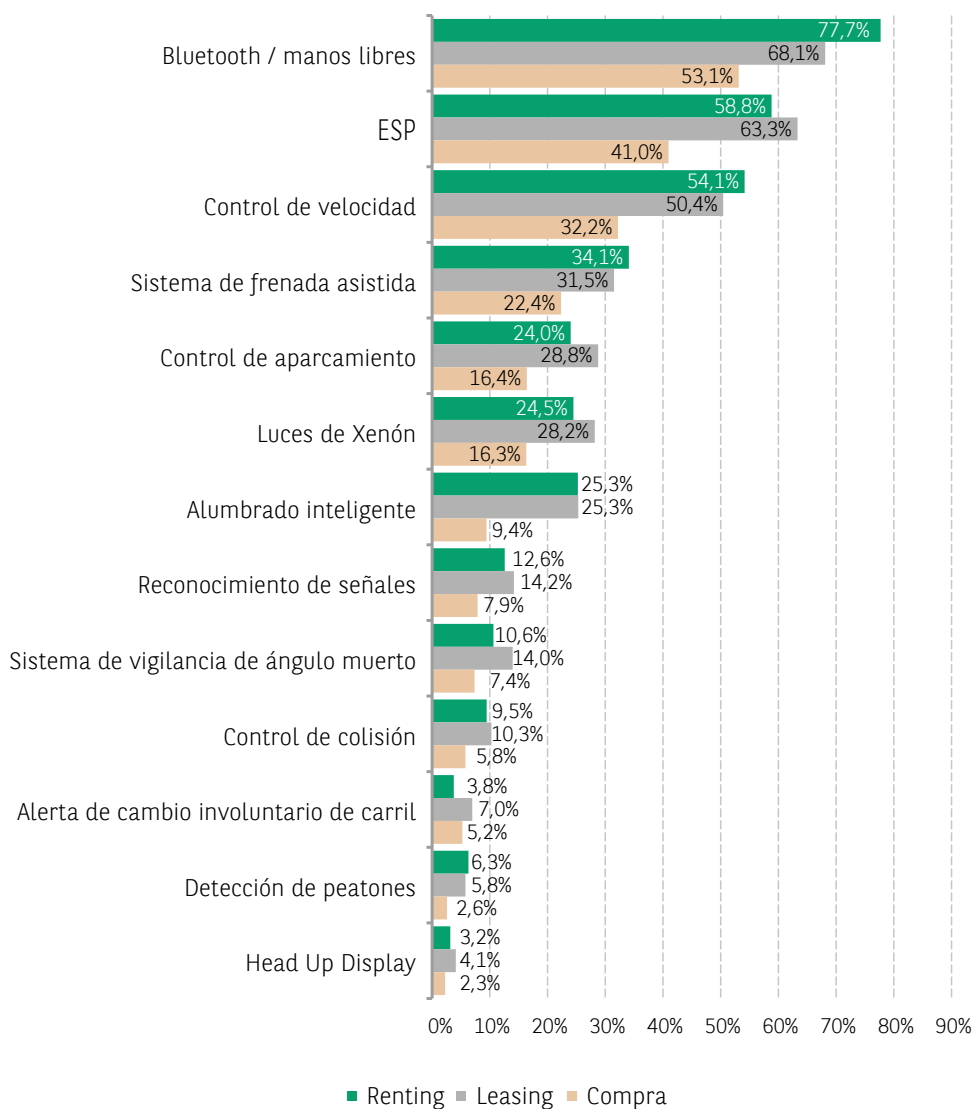


Fuente: CVO

Más de la mitad de los turismos y los 4x4 integran los principales elementos de seguridad, con el manos libres como el elemento más utilizado, presente en el 71% de los vehículos y único dispositivo que supera el 50% de implantación entre los comerciales. Los controles de estabilidad y velocidad también están incorporados en gran parte de los turismos y todoterrenos y han ganado cuota en los comerciales en relación a los ejercicios precedentes.

C. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de seguridad en función del método de financiación

Gráfico IV.9: Integración de equipos de seguridad por método de financiación



Fuente: CVO

Los vehículos de renting superan al resto de modalidades de financiación en manos libres (77,7%), control de velocidad (54,1%) y sistema de frenada asistida (34,1%). Los coches de leasing destacan por el mayor uso del control de estabilidad (63,3%), el control de aparcamiento (28,8%) y las luces de Xenón (28,2%) entre las opciones más populares. Un año más los coches de compra directa son lo que cuentan con menor número de opciones de seguridad.





CAPÍTULO V

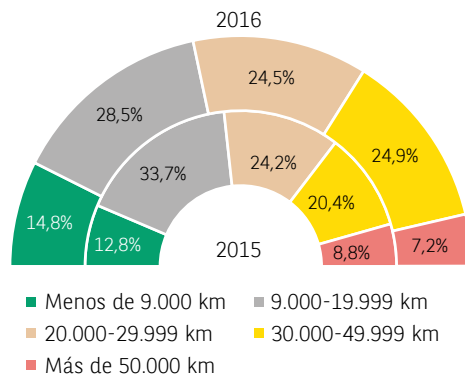
Mantenimiento

05

I. INTRODUCCIÓN

A. Kilometraje anual

Gráfico V.1: Kilometraje anual parque de empresas 2016 vs 2015

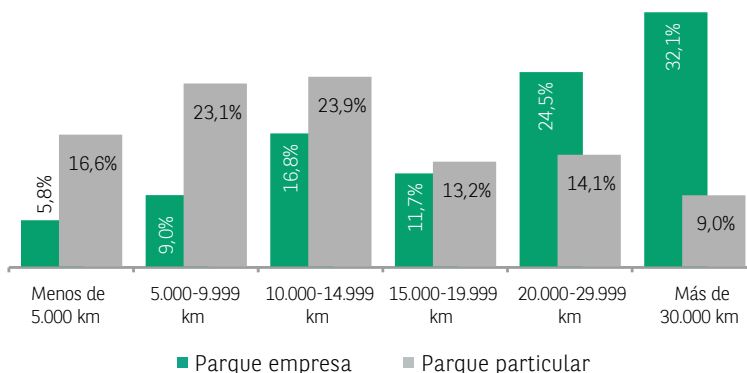


Fuente: CVO

Aunque el tramo medio de kilometraje más habitual en el segmento de empresas se mantiene entre los 9.000 y los 19.999 kilómetros anuales, la diferencia con los tramos inmediatamente siguientes se ha estrechado, ya que los vehículos que realizan entre 20.000 y 49.999 kilómetros suman casi la mitad del parque, lo que indica un mayor uso de los mismos.

Esta tendencia queda reflejada en la comparación con el año 2015, en la que se observa como los tramos comprendidos entre 20.000 y 49.999 kilómetros han elevado sus porcentajes, mientras que los vehículos que realizan entre 9.000 y 19.999 kilómetros han descendido 5,2 puntos porcentuales. También ha retrocedido el porcentaje de los que realizan más de 50.000 kilómetros (7,2%), mientras que aumentan los que recorren menos de 9.000 kilómetros.

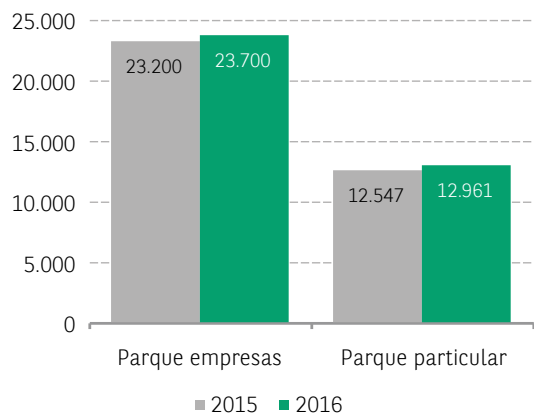
Gráfico V.2: Kilometraje anual parque empresa Vs. parque particular



Fuente: CVO

El uso del vehículo privado ha crecido y ha pasado a ser mayoritario en los trayectos inferiores a 20.000 kilómetros anuales, frente a oleadas anteriores, donde el mayor aprovechamiento se situaba en los 15.000 kilómetros, lo que indica una menor intensidad de uso en este segmento de los vehículos corporativos. A partir de este volumen de utilización se impone el vehículo de empresa y la diferencia aumenta cuanto mayor es el kilometraje anual, indicador de la mayor intensidad de uso del vehículo por parte de las firmas.

Gráfico V.3: Kilometraje medio anual parque empresa Vs. parque particular 2016 y 2015



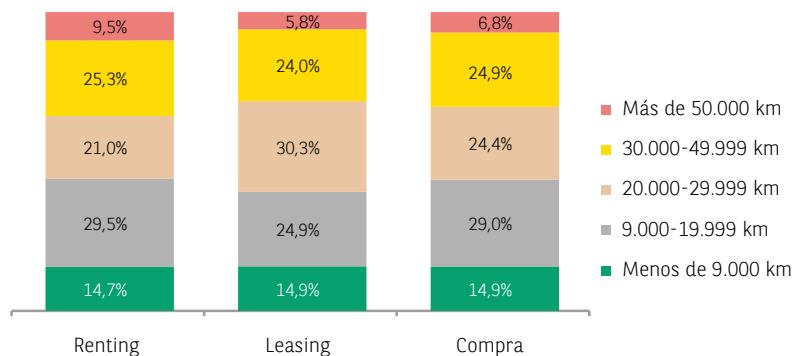
Fuente: CVO

El kilometraje medio anual de los vehículos de empresa apenas ha crecido en medio millar de kilómetros en relación con el ejercicio precedente y suma 23.700 kilómetros. Por su parte, el uso de los vehículos particulares se ha incrementado y el kilometraje se sitúa en el entono de los 13.000 kilómetros anuales.

B. Kilometraje anual por método de financiación y tipo de uso del vehículo



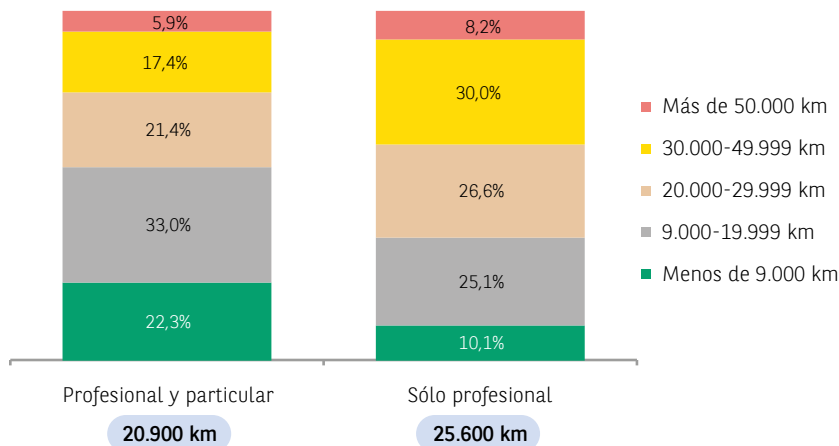
Gráfico V.4: Kilometraje anual por método de financiación



Fuente: CVO

El tramo más habitual de distancia por el que se desenvuelven los vehículos financiados mediante renting comprende entre 9.000 y 19.999 kilómetros anuales (29,5%), aunque un cuarto de los mismos también completa entre 30.000 y 49.999 kilómetros. Por su parte, un 30,3% de los que optan por la opción del leasing recorre entre 20.000 y 29.999 kilómetros anuales, mientras que los vehículos adquiridos mediante compra prácticamente igualan en uso en recorridos inferiores a 19.999 kilómetros al resto de modalidades.

Gráfico V.5: Kilometraje anual por tipo de uso del vehículo



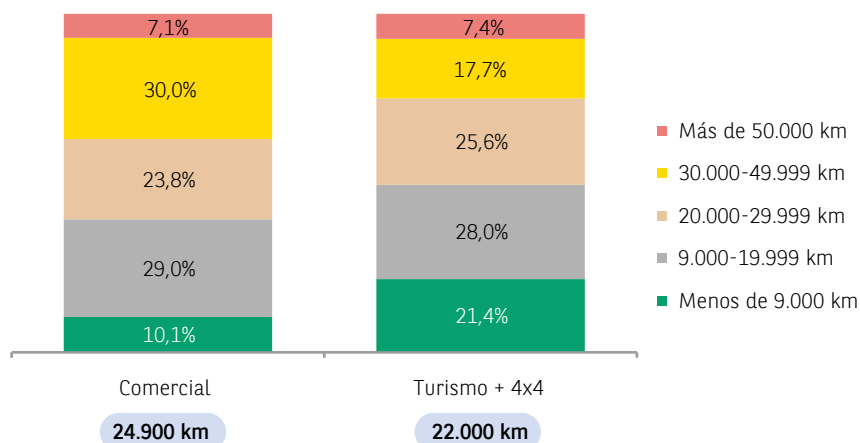
Fuente: CVO

El uso exclusivamente profesional del vehículo se ha incrementado en el último año y supera al que combina la utilización tanto para el trabajo como para otros aspectos. El uso profesional cuenta con un kilometraje medio anual de 25.600 kilómetros, frente a los 20.900 que suma la utilización mixta.



C. Kilometraje anual por tipo de vehículo

Gráfico V.6: Kilometraje anual por tipo de vehículo de empresa

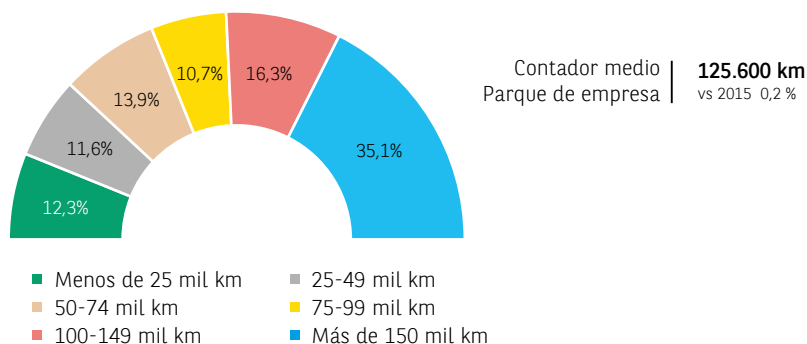


Fuente: CVO

Los vehículos comerciales vuelven a ser los más utilizados por las empresas y sumaron el pasado ejercicio 24.900 kilómetros de media, frente a los turismos y todoterreno, que aunque incrementaron levemente su uso se quedaron en 22.000 kilómetros. El tramo comprendido entre 30.000 y 49.999 kilómetros es el más común entre los comerciales (30%) pero con solo un punto porcentual de diferencia con los que recorren entre 9.000 y 19.999 kilómetros, tramo más habitual entre los turismos y 4x4 (28%).

D. Kilometraje en el contador

Gráfico V.7: Kilometraje acumulado de los vehículos de empresa

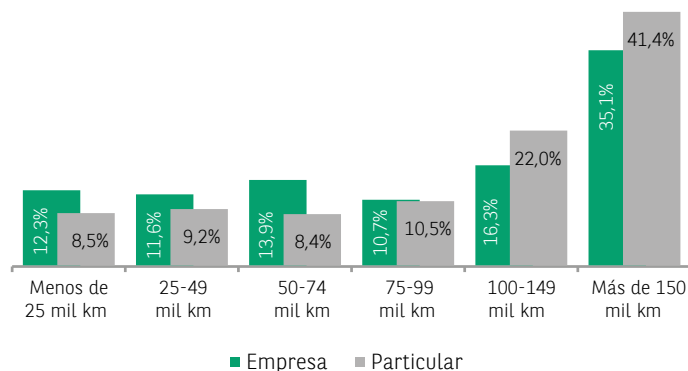


Fuente: CVO

Los vehículos de empresa apenas aumentaron el kilometraje acumulado en dos décimas porcentuales con relación al año anterior y sumaron una media de 125.600 kilómetros. Poco más de un 35% de estos vehículos supera los 150.000 kilómetros, y más de la mitad del parque total (51,4%) supera los 100.000 kilómetros anuales.



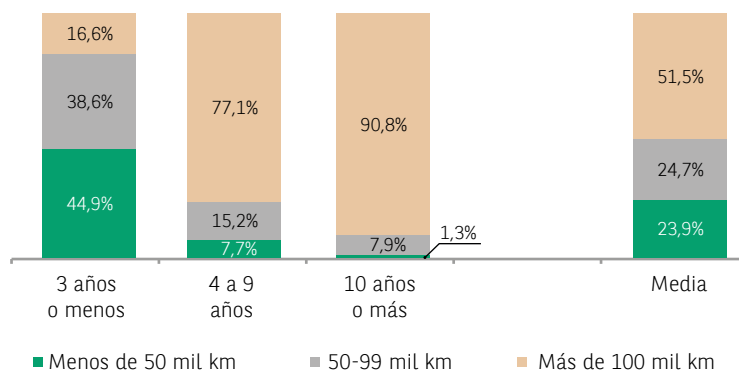
Gráfico V.8: Kilometraje acumulado parque empresas Vs. parque particular



Fuente: CVO

Los propietarios de vehículos particulares expresan más la vida útil de sus vehículos, por lo que el kilometraje acumulado medio es superior en comparación con los de uso empresarial. El 63,4% supera los 100.000 kilómetros, frente al 51,4% ya reseñado en el punto anterior de los comerciales. Como contraste, el vehículo de empresa se impone en todas las franjas con recorridos acumulados inferiores a 100.000 kilómetros.

Gráfico V.9: Kilometraje acumulado por antigüedad del vehículo

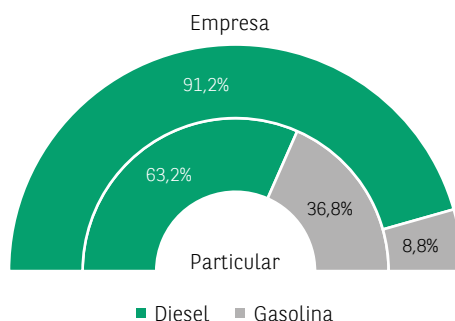


Fuente: CVO

El parque español de vehículos está envejecido. Se estima que casi el 60% de los vehículos que circulan por las carreteras españolas cuenta con más de diez años de antigüedad y como mínimo la mitad de los mismos supera los 100.000 kilómetros recorridos, mientras que solo un 24% suma menos de 50.000 kilómetros en el contador.

E. Tipo de motor

Gráfico V.10: Tipo de motor parque empresas Vs. parque particular

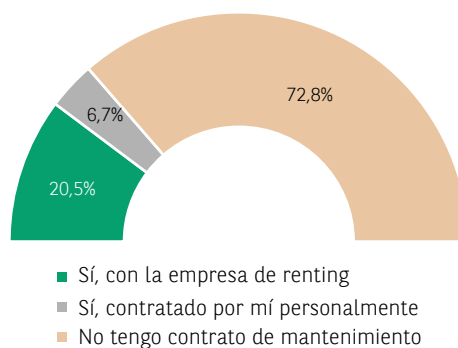


Fuente: CVO

El vehículo con motorización diésel mantiene su pujanza en el parque de empresas y es el preferido en el 91,2% de los casos, que incrementa su cuota en 3,6 puntos porcentuales con respecto al año anterior. La ratio cae significativamente en el caso de los particulares, en el que casi un 37% elige coches de gasolina.

F. Contrato de mantenimiento

Gráfico V.11: Posesión de contrato de mantenimiento

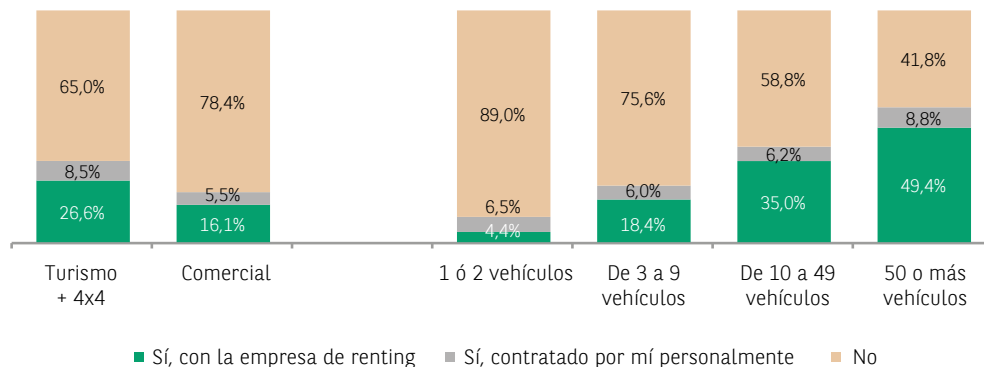


Fuente: CVO

El contrato de mantenimiento del vehículo es rechazado por la mayoría de usuarios (72,8%). Los que optan por rubricarlo suponen el 27,2%, divididos entre los que lo suscriben con la empresa de renting (20,5%), y los que lo negocian a título individual (6,7%), que sube un 2,8% con respecto al año 2015.



Gráfico V.12: Posesión de contrato de mantenimiento por tipología de vehículo y número de vehículos de empresa



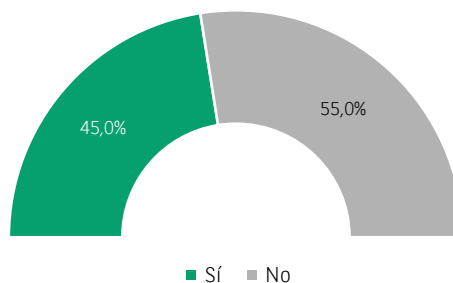
Fuente: CVO

La contratación de servicios de mantenimiento es una práctica habitual en las grandes corporaciones que utilizan el renting como método de financiación. Casi la mitad de las empresas con más de 50 vehículos los suscribe con su firma de renting y el 8,8% lo hace personalmente, mientras que las que cuentan con menos de nueve automóviles desisten de su contratación en un 75,6% de los casos (89% en el caso de los que cuentan con 1 o 2 vehículos). El 26,6% de los turismos y los todoterrenos lo pacta con su firma de renting, por un 16,1% de los comerciales.

II. NEUMÁTICOS

A. Necesidad de cambiar neumáticos en 2016

Gráfico V.13: Cambio de neumáticos en 2016

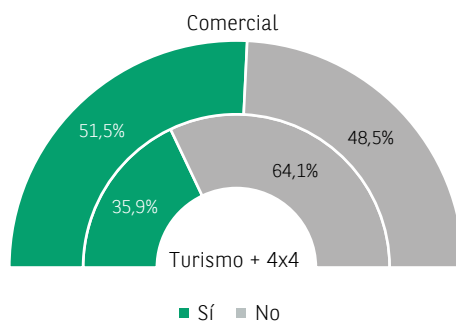


Fuente: CVO

El cambio de neumáticos fue una práctica que tuvieron que acometer casi la mitad de los vehículos de empresa durante el pasado ejercicio, ya que el 45% de los mismos pasó por el taller a tal fin.

B. Necesidad de cambio de neumáticos por tipología de vehículo

Gráfico V.14: Cambio de neumáticos por tipología de vehículo

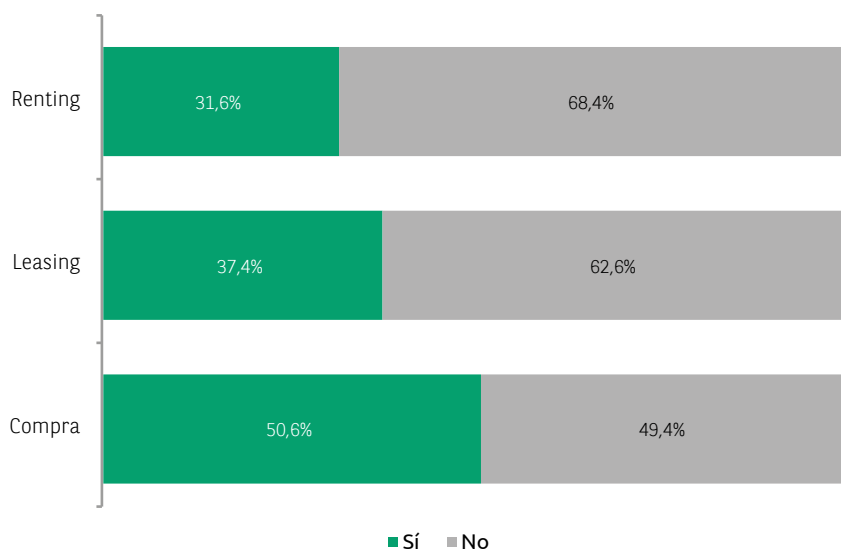


Fuente: CVO

Los comerciales fueron los vehículos que en mayor medida decidieron cambiar sus neumáticos, al hacerlo el 51,5% de los mismos, frente al 35,9% de los turismos y todoterreno.

C. Necesidad de cambio de neumáticos según el método de financiación

Gráfico V.15: Cambio de neumáticos por método de financiación



Fuente: CVO

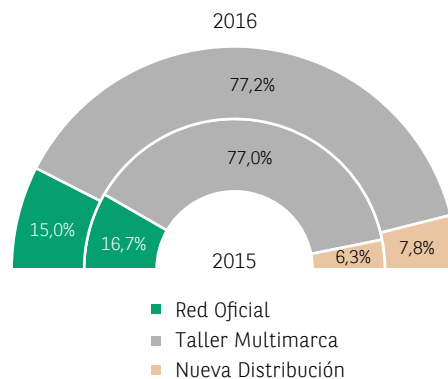




En relación con el método de financiación, la mitad de los vehículos adquiridos a través de compra directa pasaron por el taller para cambiar los neumáticos, al igual que el 37,4% de los que se financiaron a través de leasing y el 31,6% de los de renting, un 6,5% menos que el año anterior.

D. Lugar de reparación

Gráfico V.16: Centro de reparación elegido para el cambio de neumáticos - Comparativa 2016 vs. 2015

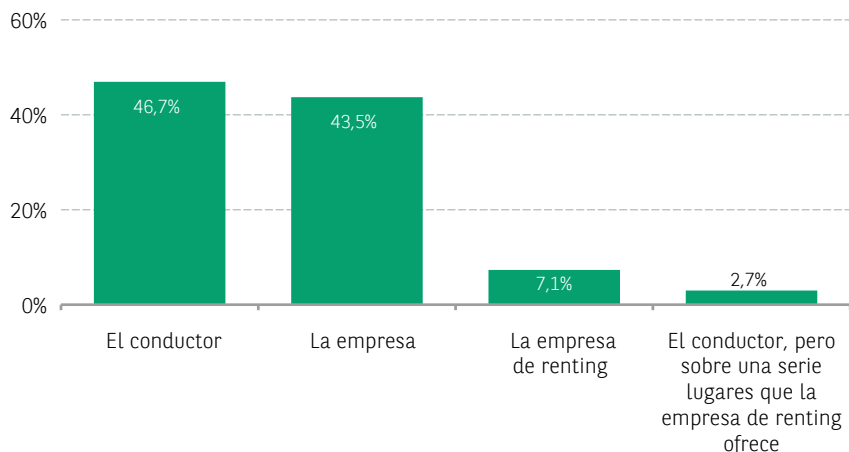


Fuente: CVO

El liderazgo que ostentan desde hace varios años los talleres multimarca se mantiene. Estos establecimientos suponen la primera elección para la reparación y el cambio de neumáticos (77,2%) con cifras similares a las del ejercicio pasado. La red oficial perdió en 2016 algo de cuota (15%) en favor de la nueva distribución, que ya roza el 8%.

E. Decisión de la elección del taller

Gráfico V.17: Quién decide la elección del centro de reparación para el cambio de neumáticos

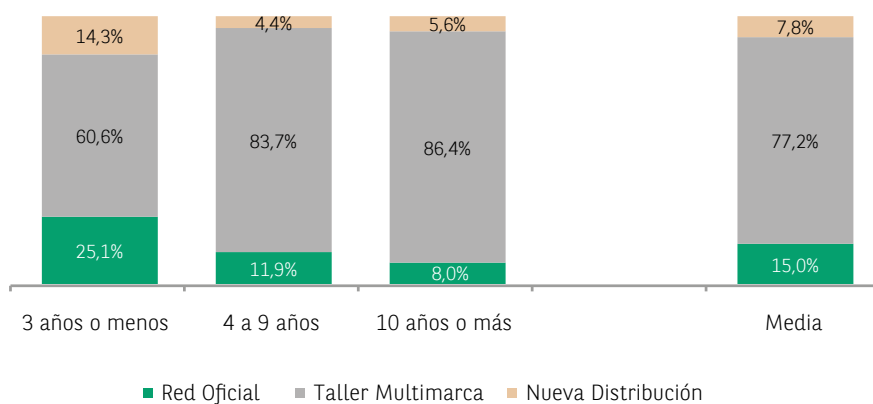


Fuente: CVO

El conductor es el que decide en la mayoría de las ocasiones el taller en el que efectúa el cambio de neumáticos (46,7%), aunque el peso del criterio de la empresa, que se impone en el 43,5% de las ocasiones, ha crecido de forma considerable. Las firmas de renting eligen en un 7,1% de las oportunidades y ofrecen opciones al usuario en el 2,7% restante.

F. Antigüedad del vehículo según el canal de cambio del neumático

Gráfico V.18: Antigüedad del vehículo que acude al centro de mantenimiento para cambio de neumáticos



Fuente: CVO

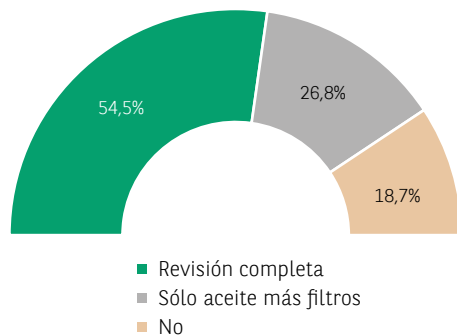
Los talleres multimarca son la principal elección para el cambio de neumáticos sin importar la antigüedad del vehículo, ya que son utilizados por un 77,2% de los coches, aunque cuanto más edad tiene el mismo, más crece la asistencia a este tipo de centros. La cuarta parte de los vehículos que tienen más cercana su salida de la fábrica optan por talleres oficiales para cambiar sus neumáticos. De media, la red oficial recibe el 15% de los vehículos y sólo el 7,8% opta por nuevas modalidades.



III. MANTENIMIENTO PREVENTIVO

A. Revisión o cambio de aceite del vehículo en 2016

Gráfico V.19: Pasó el vehículo alguna revisión o hizo algún cambio de aceite en 2016

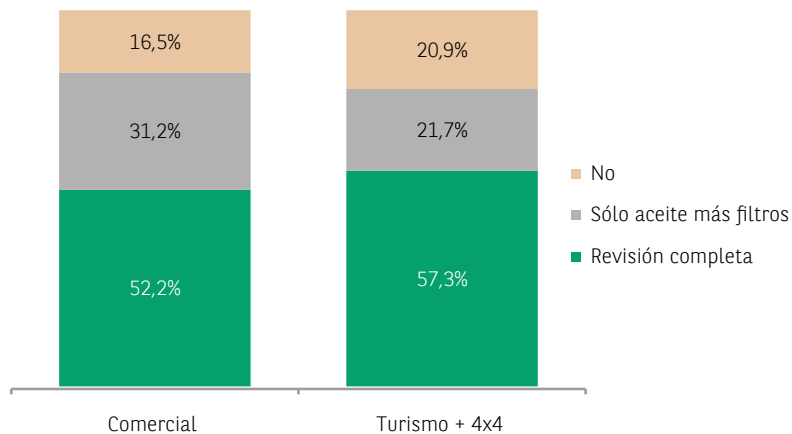


Fuente: CVO

Las revisiones completas ganan importancia, ya que el 54,5% de los vehículos de empresa pasó una revisión completa en 2016 frente al 53% en 2015, mientras que el 26,8% optó por acciones de mantenimiento más básicas como el cambio de aceite y filtros. El 18,7% no pisó el taller.

B. Por tipología de vehículo

Gráfico V.20: Revisión o cambio de aceite por tipología de vehículo

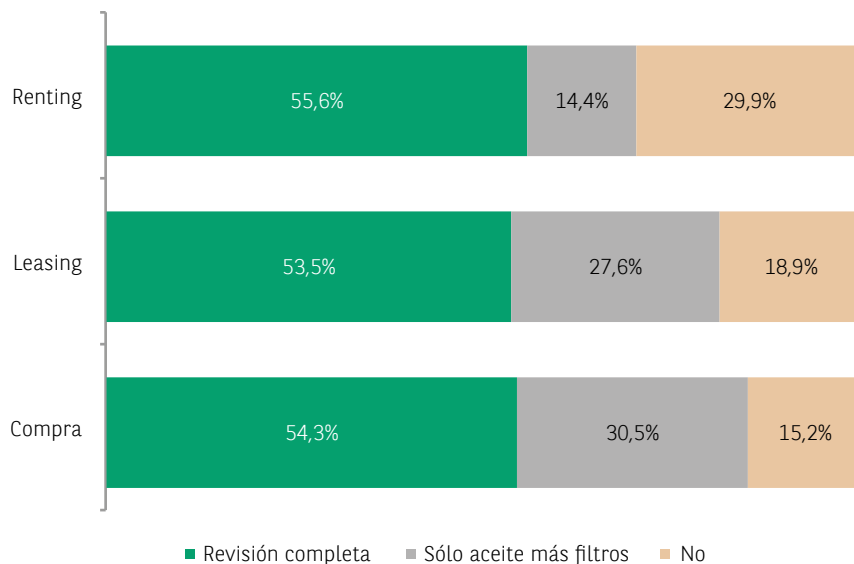


Fuente: CVO

Los porcentajes entre tipologías de vehículos que pasaron una revisión completa son similares, aunque con ventaja para los de turismos y todoterreno, ya que un 57,3% la realizó por un 52,2% de los comerciales. Un mayor porcentaje de estos últimos también acometió mantenimientos básicos como el cambio de aceite y filtros (31,2%), mientras que el 21% de los turismos y 4x4 no acudió al taller.

C. Según método de financiación

Gráfico V.21: Revisión o cambio de aceite por método de financiación

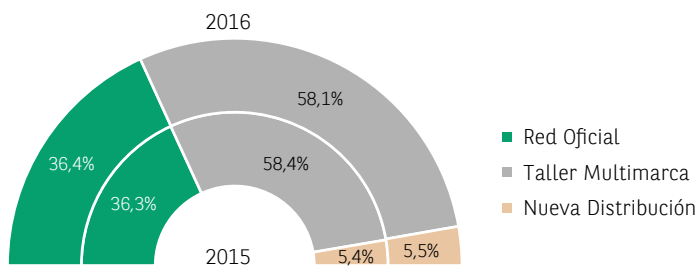


Fuente: CVO

Con respecto al método de financiación, los vehículos de renting son los que más optan por revisiones completas (55,6%), pero con porcentajes muy similares a los de compra (54,3%) y leasing (53,5%). Los vehículos comprados son los que en mayor medida optan por cambios de aceite como medida de mantenimiento (30,5%).

D. Lugar de reparación

Gráfico V.22: Revisión o cambio de aceite por lugar de realización - Comparativa 2016 vs. 2015



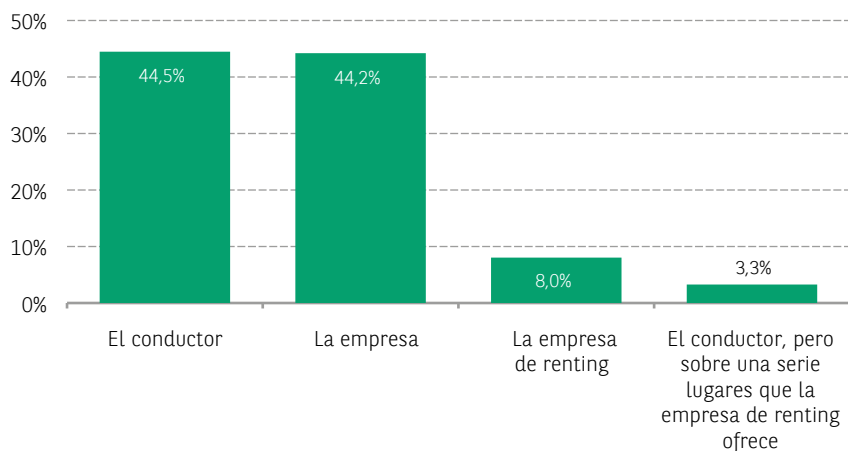
Fuente: CVO

La fotografía de los lugares elegidos para las reparaciones no varió en el último año. El taller independiente mantiene el primer lugar en las preferencias para pasar la revisión del vehículo de empresa, aunque cede apenas unas décimas porcentuales en comparación con el año anterior. La red oficial mantiene su número de fieles, así como la nueva distribución.



E. Decisión del lugar de realización del mantenimiento

Gráfico V.23: Quién decide la elección del centro de reparación para la realización del mantenimiento

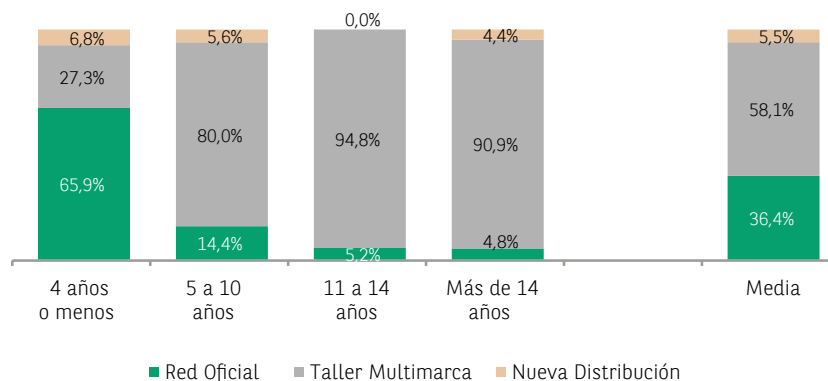


Fuente: CVO

La elección del centro de reparación se reparte entre la empresa (44,5%) y el usuario (44,2%), mientras que la empresa de renting decide en un 8% de las ocasiones e influye en otro 3,3%.

F. Antigüedad del vehículo según el canal de realización del mantenimiento

Gráfico V.24: Antigüedad del vehículo que acude a centro de mantenimiento para realización de mantenimiento



Fuente: CVO

La casa oficial se mantiene como la primera opción para realizar las revisiones de los vehículos más modernos, gran parte de las veces para no perder la garantía del fabricante. Conforme avanza la edad del automóvil gana peso el taller independiente, que acoge en total un 58,1% de las revisiones del parque automovilístico.





CAPÍTULO VI

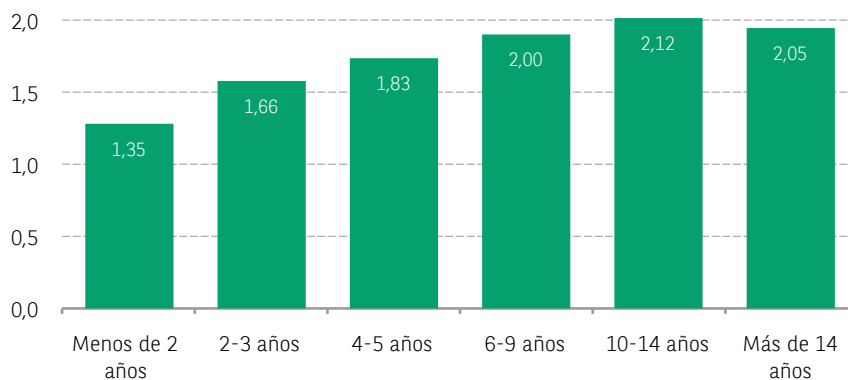
Daños y reparaciones

06

I. REPARACIONES

A. Entradas al taller según edad del vehículo

Gráfico VI.1: Número medio de visitas anuales al taller en base a la antigüedad del vehículo

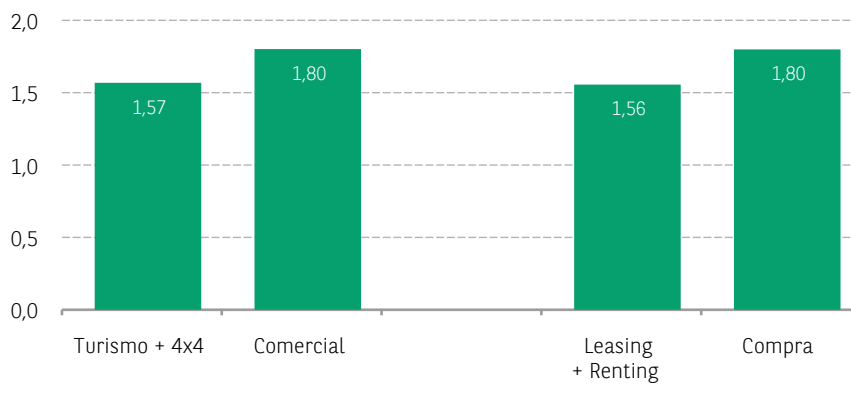


Fuente: CVO

La antigüedad del vehículo es uno de los factores principales para valorar la frecuencia con la que se acude al taller: a más edad más visitas. Con una media de 1,75 entradas anuales, los coches que superan la década de vida tienen cita con el mecánico más de dos veces por ejercicio, una práctica que disminuye pareja a la juventud de los mismos. Los modelos con menos de dos años apenas acuden para las revisiones de mantenimiento.

B. Entradas al taller según tipología de vehículo y método de financiación

Gráfico VI.2: Número medio de visitas anuales por tipología de vehículo y método de financiación



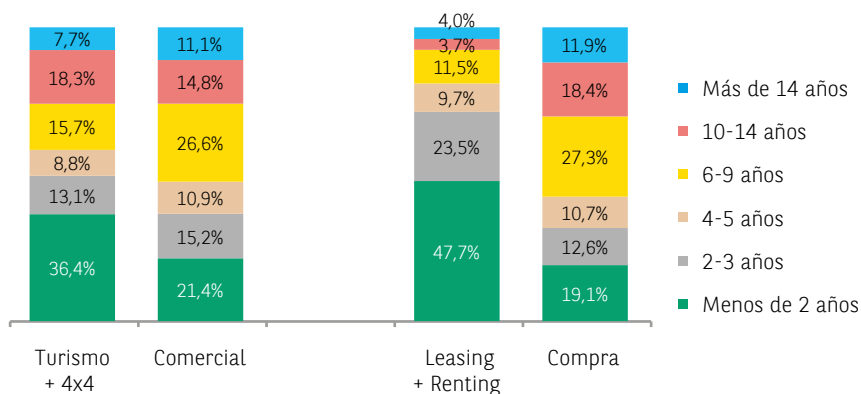
Fuente: CVO

Los vehículos comerciales necesitan mayor número de reparaciones (1,8) que los turismos y todoterreno (1,57) al asumir un desgaste superior por la mayor frecuencia de uso. Si atendemos al método de financiación, los automóviles adquiridos mediante compra directa son más asiduos al taller (1,8) en comparación con los financiados mediante leasing y renting, que acumulan 1,56 entradas, un leve descenso en relación con los años anteriores.



C. Entradas al taller según edad y método de financiación

Gráfico VI.3: Visitas al taller según edad vehículo por tipología de vehículo y método de financiación



Fuente: CVO

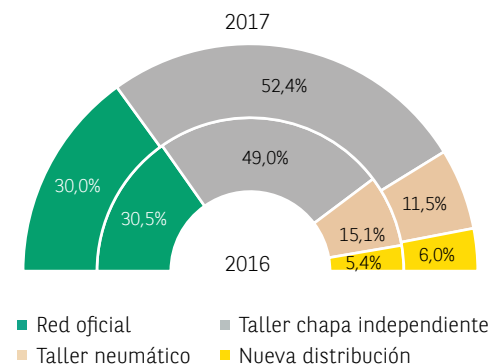
Por tipología, los turismos y todoterrenos de reciente fabricación son los que en mayor medida acuden al taller (36,4%), seguidos de los comerciales que cuentan con seis a nueve años de antigüedad (26,6%).

Los vehículos financiados mediante las modalidades de renting o leasing más modernos son los que más visitas al taller acumulan, tanto los de reciente fabricación (47,7%), como los que cuentan con dos a tres años de antigüedad (23,5%). En el caso de los automóviles en propiedad, es el rango de entre seis y nueve años el que más demanda los servicios de los mecánicos (27,3%).



D. Lugar de realización de la reparación

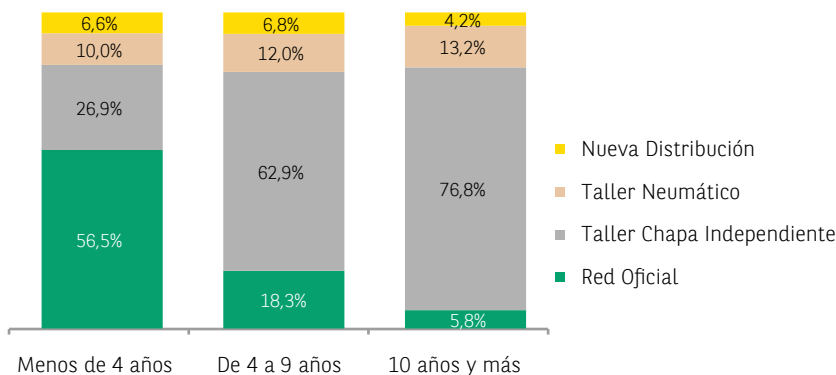
Gráfico VI.4: Elección del lugar donde realizar la reparación



Fuente: CVO

Las preferencias para efectuar reparaciones de los vehículos de empresa pasaron en 2016 por el taller independiente. El 49% eligió esta posibilidad frente al 30,5% que confió en la red oficial. Estas opciones se mantienen en el presente ejercicio, en el que crecen unas décimas porcentuales la elección del taller de chapa independiente (52,4%) y disminuye ligeramente la opción de la red oficial (30%).

Gráfico VI.5: Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo

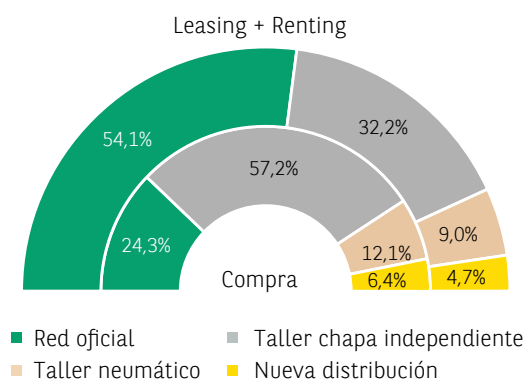


Fuente: CVO

La elección del lugar de reparación está íntimamente ligada a la antigüedad del vehículo. Los modelos más actuales se decantan por la red oficial (56,5%), mientras que casi el 63% de los que cuentan entre cuatro y nueve años optan por el taller independiente, porcentaje que se incrementa hasta el 76,8% cuando se supera los diez años de uso.

E. Lugar de realización de la reparación en función del método de financiación y antigüedad del vehículo

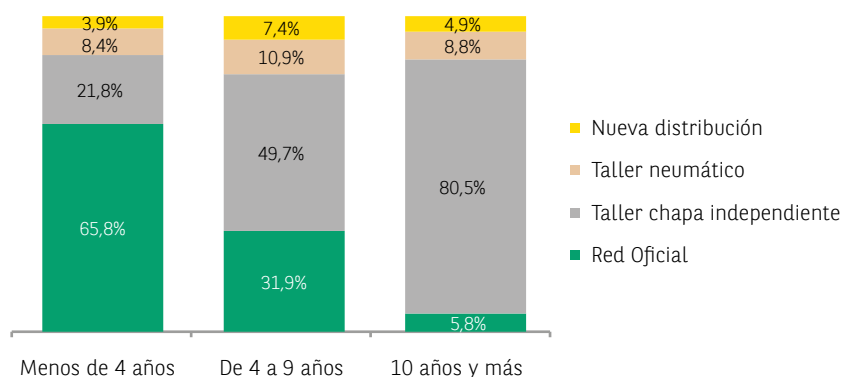
Gráfico VI.6: Elección del lugar de reparación en base al método de financiación del vehículo - Leasing + Renting Vs. Compra



Fuente: CVO

Si se toma como referencia el método de financiación, los vehículos adquiridos por compra directa optan en el 57,2% de los casos por confiar en el taller independiente para realizar reparaciones, mientras que los de leasing o renting optan por el taller oficial en el 54,1% de las ocasiones, un 1,3% más que el año anterior. En el resto de opciones los hábitos están bastante parejos, aunque son más utilizadas por los vehículos que fueron comprados directamente.

Gráfico VI.7: Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Leasing + Renting

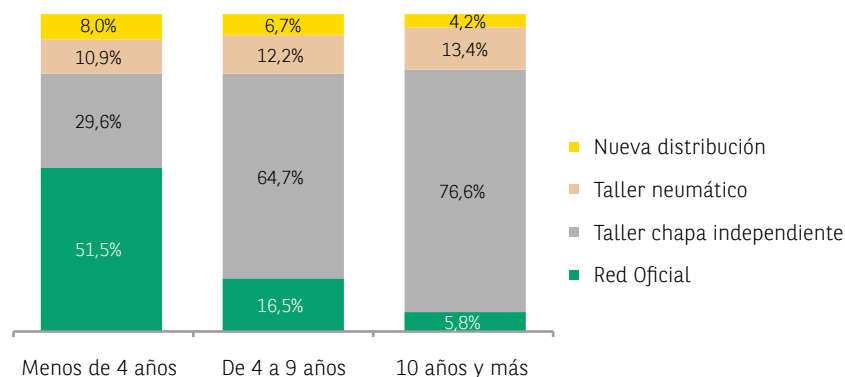


Fuente: CVO

La red oficial acapara casi dos tercios de las visitas al taller en los automóviles de nueva fabricación financiados vía renting o leasing, porcentaje que desciende hasta el 32% en el segmento comprendido entre los cuatro y los nueve años de antigüedad, de los que prácticamente la mitad optan por un taller independiente. La preferencia por estos talleres se acentúa en los vehículos que superan los 10 años de vida, ya que el 80,5% de los mismos lo utiliza frente al 5,8% que mantienen su fidelidad a la marca constructora.



Gráfico VI.8: Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Compra



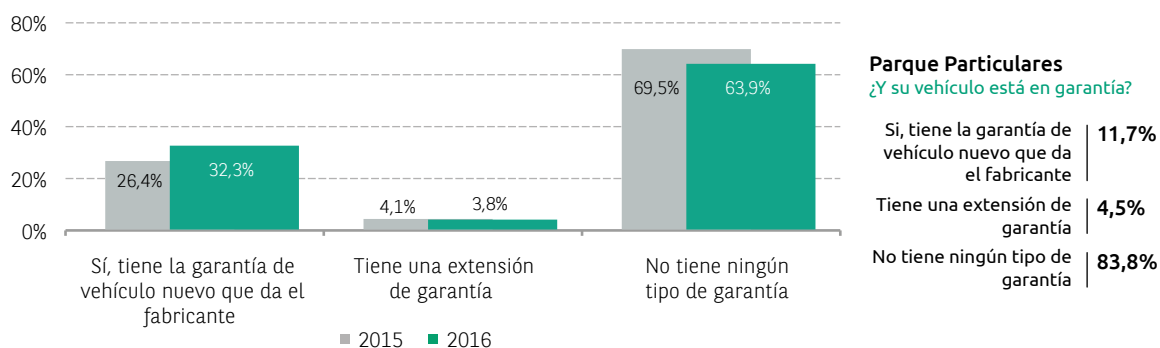
Fuente: CVO

Los talleres independientes son también la principal opción para realizar reparaciones de los vehículos en propiedad con la excepción de los últimos modelos, que recurren a la red oficial en los primeros años de vida del automóvil (51,5%). Los talleres dedicados al cambio de neumáticos mantienen un porcentaje similar de clientes en todos los tramos de vida del automóvil, aunque ganan cuota según aumenta la edad de los mismos.

II. GARANTÍA

A. Vehículo en garantía

Gráfico VI.9: Garantía del vehículo de empresa - 2016 Vs 2015

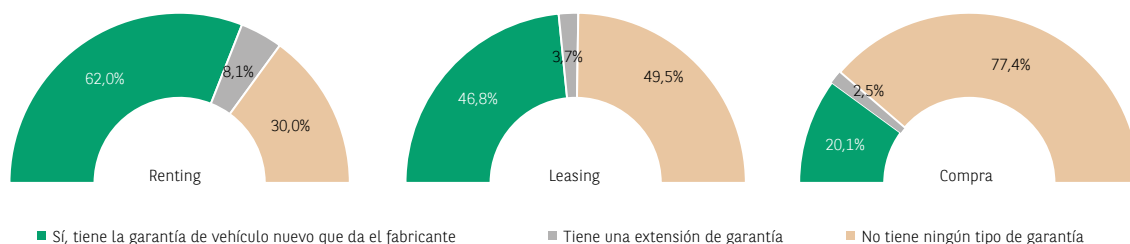


Fuente: CVO

El porcentaje de coches de empresa que en 2016 no contaba con ningún tipo de garantía se situaba en el 63,9%, lo que supone 5,6 puntos porcentuales menos que en el ejercicio precedente. De los que la poseen, el 32,3% contaba con la garantía que ofrece el fabricante en el momento de su adquisición, aunque sólo el 3,8% optó por aumentarla. En lo que se refiere a los particulares, estos son más reacios a contratar este tipo de servicios, ya que el 83,8% no contaba con ningún tipo de garantía el pasado año, mientras que el 11,7% tenía la que aportaba el fabricante en el momento de la adquisición.

B. Garantía en función del método de financiación del vehículo

Gráfico VI.10: Garantía según método de financiación del vehículo



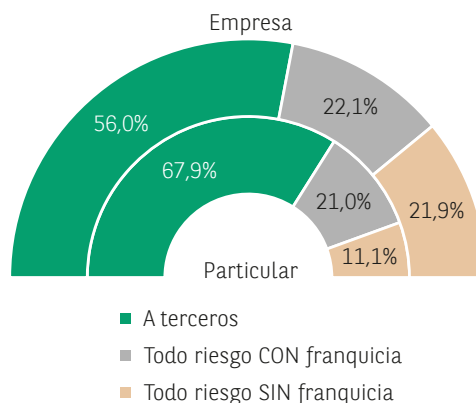
Fuente: CVO

Los vehículos financiados por medio de renting son los que cuentan en mayor medida con la garantía vigente del fabricante, hasta el 62% se encuentra en esta situación. Supone un incremento del 6,9% con respecto al año anterior, motivado en buena medida por el aumento de matriculaciones del canal. Además, contratan ampliaciones o extensiones de la garantía en mayor proporción que en el resto de modalidades (8,1%). La otra cara de la moneda la protagonizan los coches de compra directa, que no cuentan con ninguna garantía en el 77,4% de los casos

III. SEGURO

A. Tipo de seguro

Gráfico VI.11: Tipo de seguro parque empresas Vs. parque particular

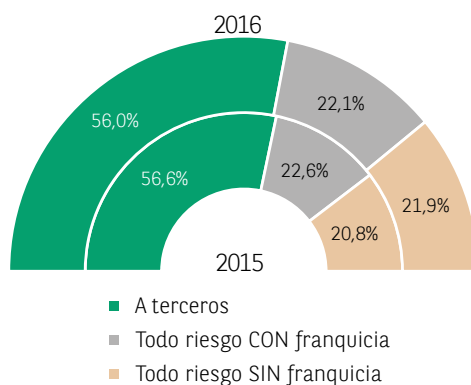


Fuente: CVO

El tipo de cobertura de seguro elegida de forma mayoritaria tanto por los particulares (67,9%) como por los vehículos corporativos (56%) es la de terceros. El seguro a todo riesgo con franquicia maneja porcentajes similares en ambos casos, mientras que la modalidad sin franquicia cuenta con más adeptos en el parque de empresa (22,1%).



Gráfico VI.12: Tipo de seguro en parque de empresa - Comparativa 2016 Vs. 2015

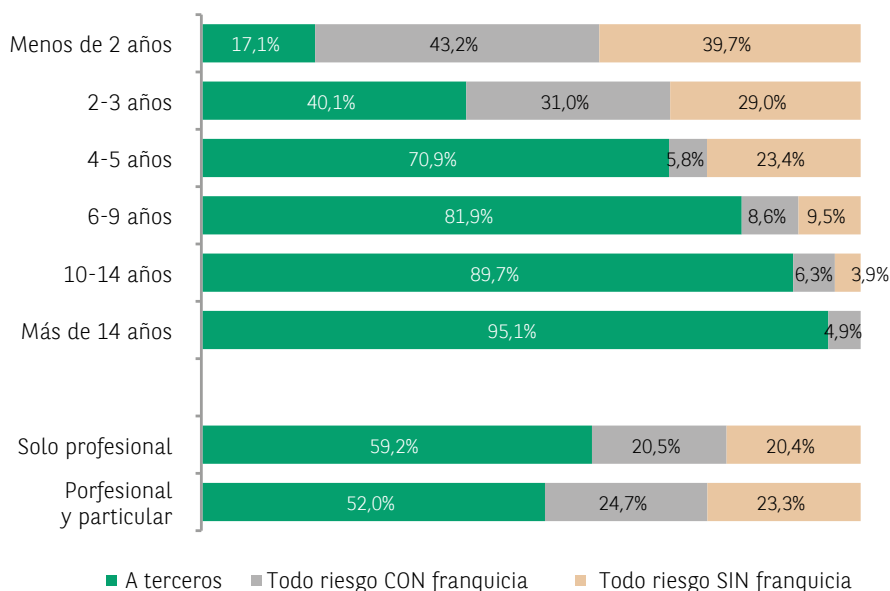


Fuente: CVO

La comparativa entre los diferentes tipos de seguro no varía de forma significativa en los últimos dos años. Las opciones del seguro a terceros y del todo riesgo con franquicia apenas pierden medio punto porcentual en ambas modalidades en el segmento de los automóviles corporativos en relación al año anterior. Este punto porcentual es recogido por el todo riesgo sin franquicia, que roza el 22% de cuota.

B. Tipo de seguro en función de la edad y uso del vehículo

Gráfico VI.13: Tipo de seguro en base a la edad del vehículo y utilización del mismo



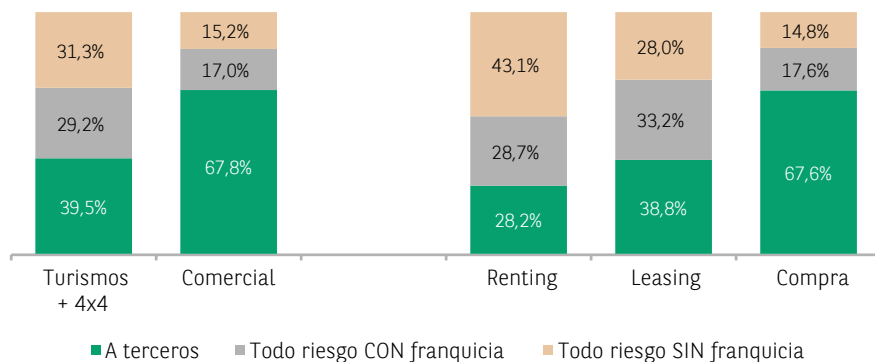
Fuente: CVO

El seguro a terceros es la modalidad más frecuente utilizada por los vehículos que se dedican en exclusiva al uso profesional (59,2%), y alcanza algo más de la mitad en aquellos automóviles que además se destinan a trayectos particulares fuera del horario de trabajo. Los coches de fabricación más reciente se aseguran a todo riesgo en sus distintas modalidades en un 82,9% de los casos, porcentaje que desciende de forma progresiva en favor de las pólizas a terceros conforme aumenta la antigüedad y disminuye el valor real del automóvil.



C. Tipo de seguro en función del tipo de vehículo y financiación

Gráfico VI.14: Tipo de seguro por tipología de vehículo y método de financiación



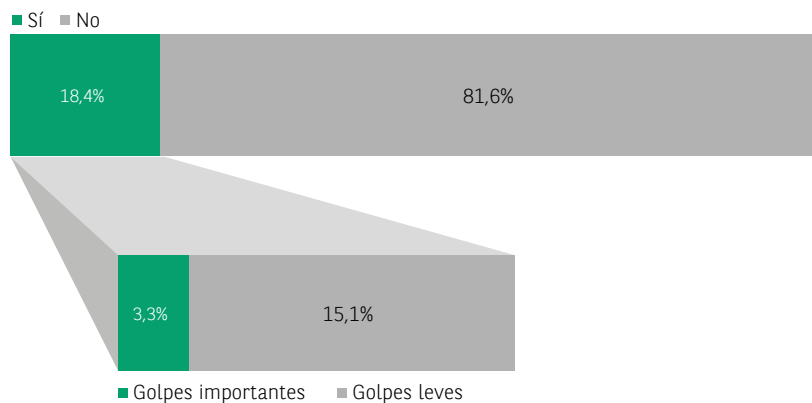
Fuente: CVO

Por tipología de vehículo, los comerciales decantan por el seguro a terceros en el 67,8% de las ocasiones, opción más demandada también por el 39,5% de los turismos y todoterreno.

Si se toma como referencia la modalidad de financiación, el 67,6% de los vehículos en propiedad cuentan con una póliza a terceros, opción que es también la más requerida en los de leasing (38,8%) seguida de cerca por el todo riesgo con franquicia (33,2%), mientras que la modalidad de renting opta por el todo riesgo sin franquicia en el 43,1% de los casos.

D. Accidentes

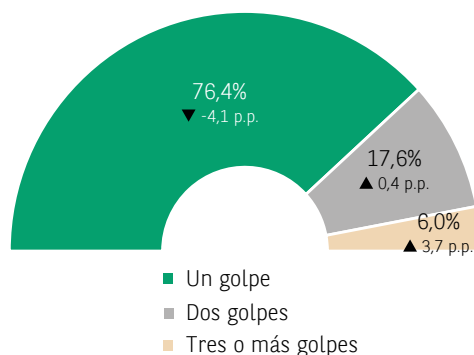
Gráfico VI.15: Tuvo accidente en 2016 y tipo de accidente (Conductores que tuvieron al menos 1 accidente / roce en 2016)



Fuente: CVO

El 81,6% de los conductores no sufrió ningún accidente en 2016. De los que tuvieron un percance, solo el 3,3% revistió gravedad, mientras que el 15,1% fueron golpes leves.

Gráfico VI.16: Número de accidentes / roces

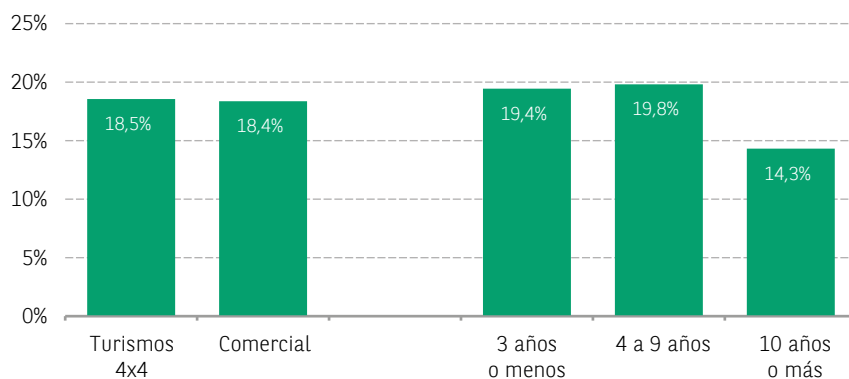


Fuente: CVO

El pasado año registró menor siniestralidad que el ejercicio precedente, ya que los golpes descendieron algo más de cuatro puntos porcentuales. La mayoría de los conductores implicados en un golpe no volvieron a sufrir un percance en el año (76,4%), mientras que el 17,6% tuvieron dos golpes, lo que supone un aumento de 0,4 puntos porcentuales. El 6% se vio implicado en tres o más accidentes, la franja que más subida registra.

E. Tasa de accidentes

Gráfico VI.17: Tasa de accidentes por tipo y antigüedad del vehículo



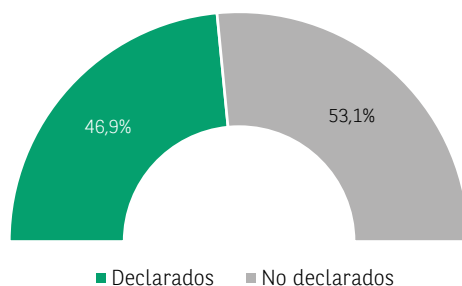
(*) Tomar estos resultados con cautela por bajas bases de cálculo. Fuente: CVO

Los vehículos comerciales registraron una tasa muy pareja de accidentes (18,5%) que los turismos y 4x4 (18,4%), lo que indica un aumento del uso del vehículo particular en el último año. Los vehículos con una antigüedad de entre cuatro y nueve años fueron los que en mayor medida se vieron implicados en percances (19,8%), seguidos a corta distancia por los de reciente fabricación (19,4%). Los automóviles con más de una década protagonizaron el 14,3% de los incidentes.



F. Accidentes declarados al seguro

Gráfico VI.18: Se declaró el accidente al seguro

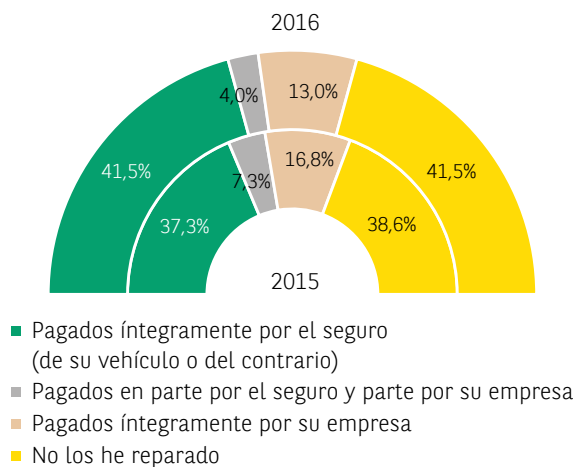


Fuente: CVO

Más de la mitad de los accidentes (53,1%) no derivó en reclamación a la compañía aseguradora, bien porque apenas revestían importancia mecánica bien por evitar un aumento en la prima.

G. Responsable del coste de reparación

Gráfico VI.19: Quién paga los daños del vehículo - Comparativa 2016 Vs. 2015

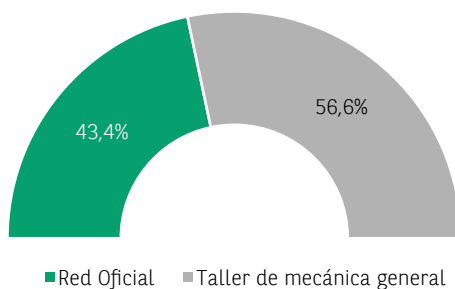


Fuente: CVO

El porcentaje de golpes que no son reparados igualó en 2016 al de los pagados íntegramente por las compañías de seguros (41,5% en ambos casos), porcentaje que creció en ambas modalidades en relación al ejercicio anterior. El 13% de los siniestros fueron abonados por la propia empresa propietaria del vehículo, 3,8 puntos porcentuales menos que en 2015.

H. Lugar de reparación de los daños

Gráfico VI.20: Lugar de reparación

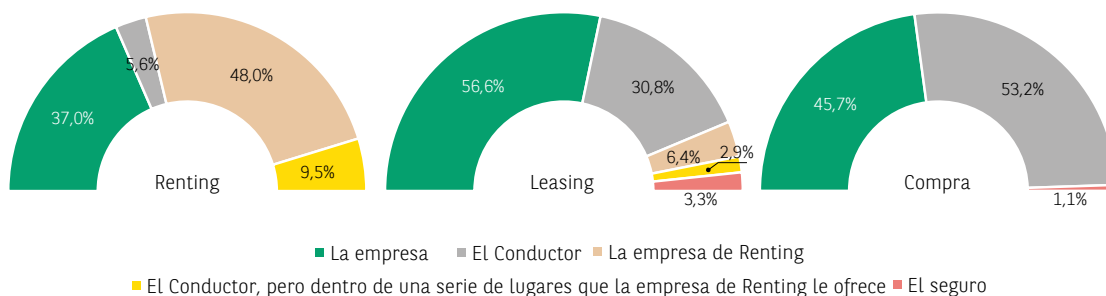


Fuente: CVO

Los talleres independientes son la opción preferida para realizar las reparaciones por más de la mitad de los propietarios, mientras que el 43,4% opta por la red oficial de la marca del vehículo, lo que supone un 8,6% más que el año anterior.

I. Responsable de la elección del lugar de reparación

Gráfico VI.21: Quién elige el lugar de reparación



Fuente: CVO

La elección del lugar de reparación varía en función de la modalidad de financiación. Mientras que en el caso de los vehículos de leasing es la empresa la que elige en el 56,6% de los casos, en el caso del renting la elección corresponde al operador en el 48% de los mismos, por el 37% de la empresa. En más de la mitad de las unidades financiadas por compra directa es el conductor el que impone su criterio.







CAPÍTULO VII

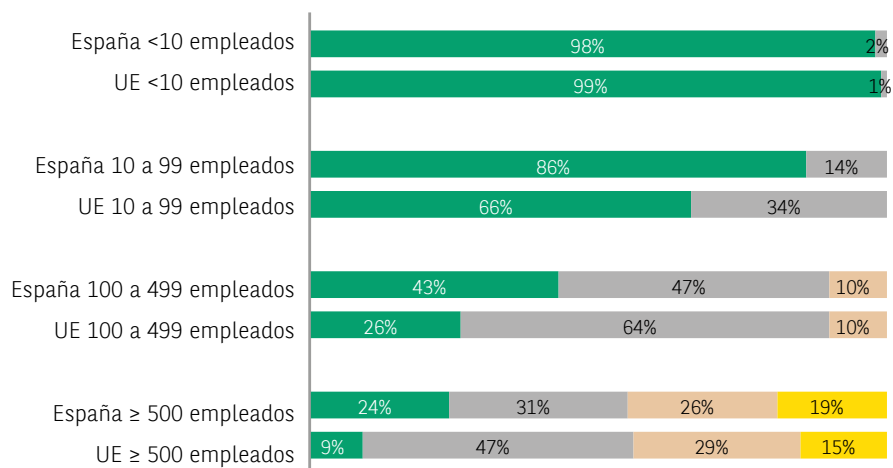
Barómetro CVO

07

I. ASPECTOS DE LA FLOTA

A. Tamaño de la flota

Gráfico VII.1: Composición de la flota de menos de 3,5 toneladas

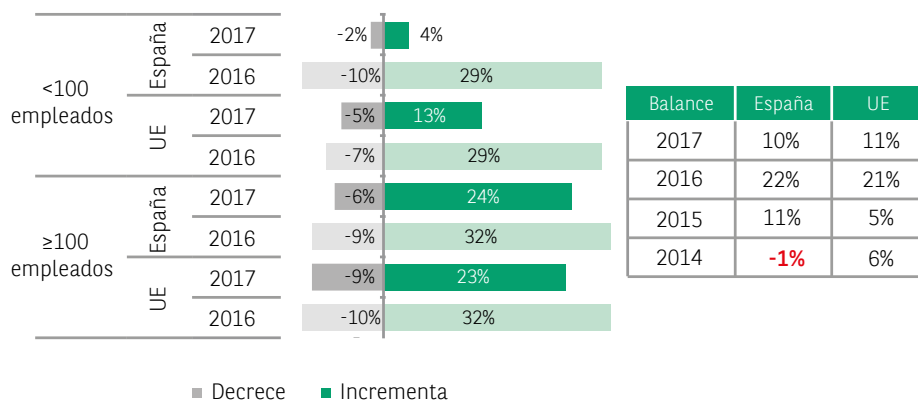


Base: Empresas con vehículos corporativos.
Fuente: Barómetro CVO 2017

La composición de la flota española de menos de 3,5 toneladas es bastante similar a la de sus homólogas europeas si se toma como referencia a las compañías más pequeñas, aunque crecen las diferencias conforme aumenta el tamaño de las firmas. Las pymes de menos de 10 empleados cuentan con menos de nueve vehículos salvo excepciones, mientras que el 86% de las españolas que emplean entre 10 y 99 trabajadores no supera los nueve vehículos, por el 66% de las europeas. Solo el 43% de las nacionales que alcanzan el medio millar de empleados cuenta con menos de una decena de unidades y casi la mitad (47%) se queda por debajo de la centena de vehículos, porcentaje que en el resto del continente asciende hasta el 64%. No obstante, un 19% de las grandes compañías españolas supera el medio millar de unidades, por el 15% de las europeas.

B. Expectativa de crecimiento de flotas hasta 2020

Gráfico VII.2: Evolución de la flota en los próximos tres años

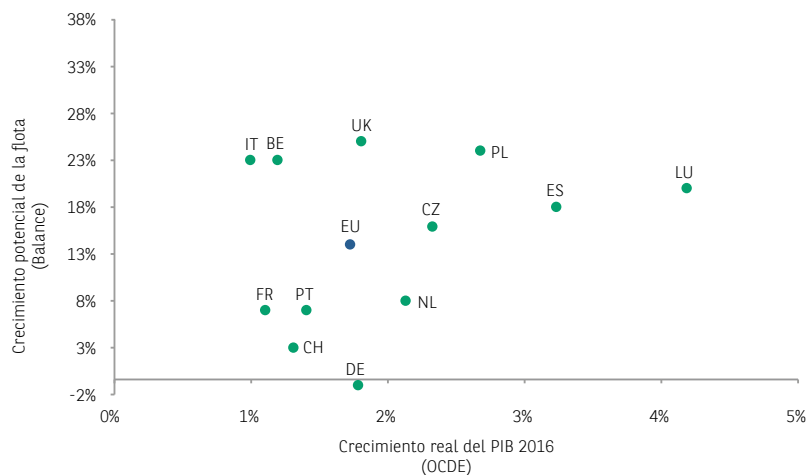


Balance = Flota aumenta - Flota decrece
 Base: Empresas con vehículos corporativos
 Fuente: Barómetro CVO 2017

Las empresas españolas mantienen las expectativas de crecimiento para 2017, aunque estas son más moderadas que las del año anterior. El 4% de las entidades con menos de 100 empleados prevé un aumento de flota en 2017, frente al 29% registrado en el ejercicio previo, mientras que el 24% de las de mayor tamaño también piensa incrementar su parque de vehículos. Estas cifras se traducen en un balance positivo del 10%, mucho menor que el 22% registrado en 2016.

En el ámbito continental, sólo el 5% de las empresas de menor tamaño prevé reducir su flota, dos puntos porcentuales menos que el ejercicio anterior, mientras que en las grandes el porcentaje de las que cree que disminuirá el número de sus vehículos se mantiene similar. Destaca que el 23% cree que aumentará flota este año, frente al 32% del ejercicio previo.

Gráfico VII.3: Matriz crecimiento potencial (próximos tres años) según crecimiento del PIB en 2016
Empresas de 100 o más empleados



Base: Empresas con vehículos corporativos
Fuente: Barómetro CVO 2017

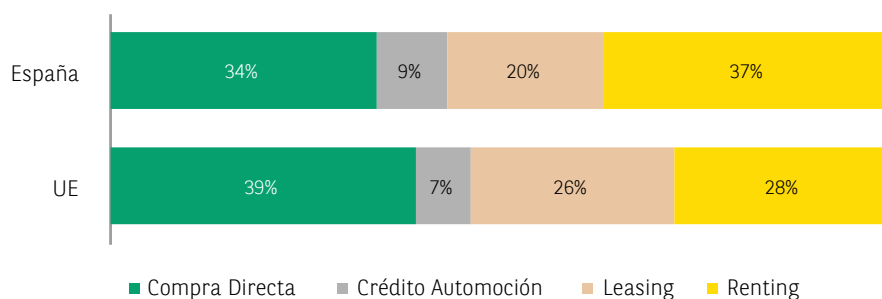
El análisis combinado entre el crecimiento potencial de la flota y el crecimiento experimentado en el PIB (2016) por los países, muestra una relación directa y positiva entre ambas. Es decir, cuanto más aumenta el PIB en el país, más mejoran las previsiones de las empresas en relación al aumento de la flota y viceversa. De esta conclusión hay que excluir a las empresas de menos de 100 empleados, las cuales no se ajustan a esta relación directa.



II. FINANCIACIÓN

A. Métodos de financiación de flotas

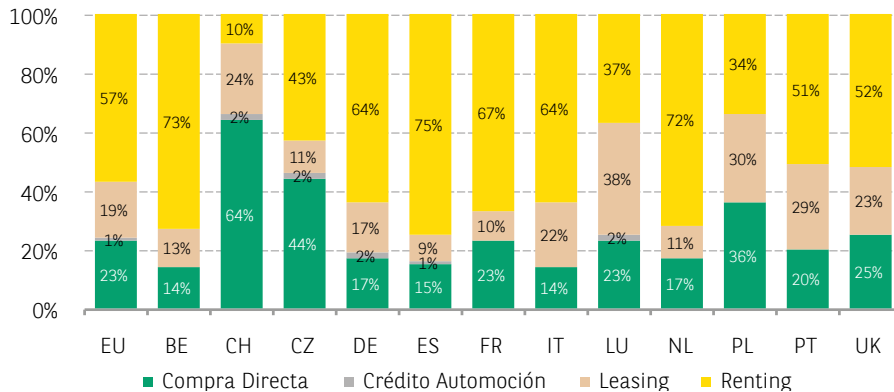
Gráfico VII.4: Principales métodos de financiación



(*) Compra directa: compra en efectivo + crédito (diferente al crédito automoción)
Datos consolidados según promedio de tres años.

Base: Empresas con vehículos corporativos
Fuente: Barómetro CVO 2017

El 37% de las empresas españolas cuenta con el renting como principal fórmula elegida para financiar las compras de vehículos corporativos, seguida de cerca por la compra directa (34%). Esta última opción es la más demandada en el caso de las compañías europeas (39%) mientras que renting y leasing cuentan con porcentajes de aceptación similares.

Gráfico VII.5: Principales métodos de financiación en empresas con grandes flotas según países

(*) Compra directa: compra en efectivo + crédito (diferente al crédito automoción)
 Datos consolidados según promedio de tres años.

Base: Empresas con vehículos corporativos
 Fuente: Barómetro CVO 2017

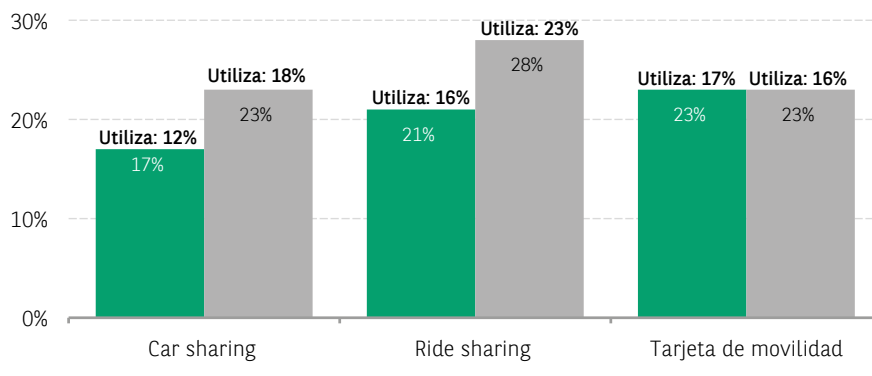
El renting es la principal opción de financiación para las grandes compañías europeas, ya que es utilizado por el 57% de las mismas. La compra directa (23%) y el leasing (19%) son utilizados en menor medida, mientras que apenas el 1% utiliza el crédito automoción.

Las grandes firmas españolas son las que más utilizan el renting para la adquisición de vehículos (75%), seguidas por las de Bélgica (73%), Países Bajos (72%), Francia (67%), Dinamarca e Italia (64%), Reino Unido (52%) y Portugal (51%). La compra directa se impone en Suiza (64%), la República Checa (44%) y Polonia (36%). Luxemburgo es el único país en el que se impone el leasing (38%).

III. MOVILIDAD

A. Alternativas al vehículo de empresa

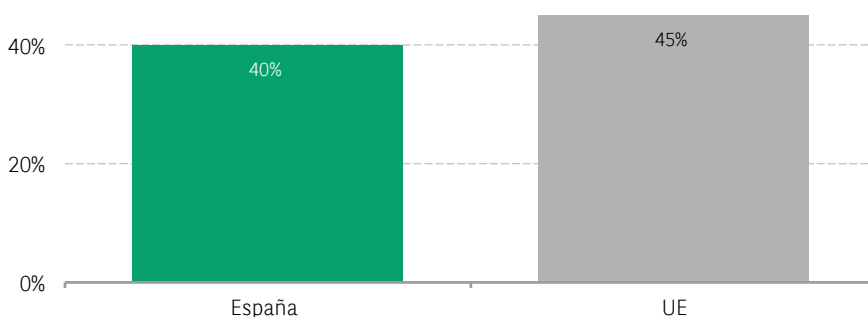
Gráfico VII.6: Alternativas al coche de empresa que utiliza o considerará en los próximos 3 años



Base: Empresas con vehículos corporativos
Fuente: Barómetro CVO 2017

Las alternativas al coche de empresa pasan en España por el uso de tarjetas de movilidad, opción contemplada por el 6% de las firmas y que ya es utilizada por el 17%, porcentajes similares a la media europea. El 16% de las firmas nacionales comparte conductor y un 12% comparte coche, por un 23% en el resto de la Unión Europea.

Gráfico VII.7: Utiliza o considerará en los próximos 3 años el uso de alguna alternativa al coche de empresa (car sharing, ride sharing o tarjetas de movilidad)



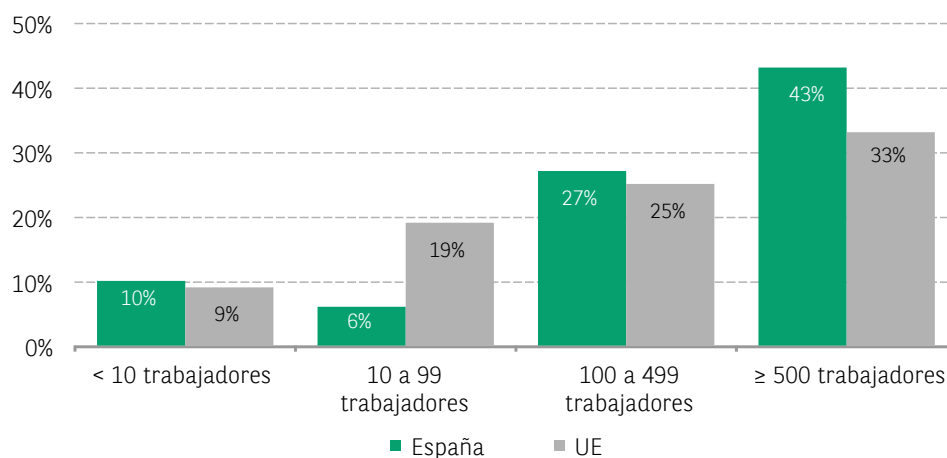
Base: Empresas con vehículos corporativos.
Fuente: Barómetro CVO 2017

Cuatro de cada diez firmas españolas ya utiliza o valora aceptar otras alternativas al coche de empresa en los próximos tres años, muy cerca de la media comunitaria.

IV. TELEMÁTICA

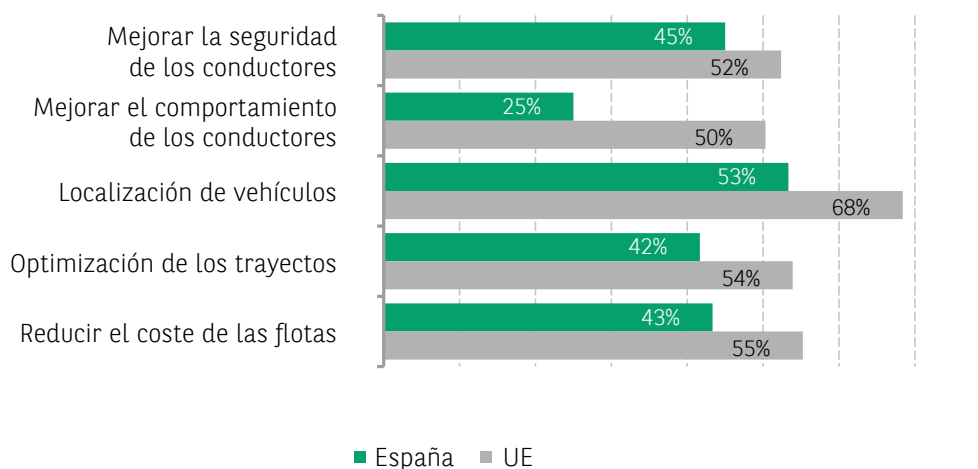
A. Equipamiento telemático

Gráfico VII.8: Uso de herramientas telemáticas



Base: Empresas con vehículos corporativos.
Fuente: Barómetro CVO 2017

El uso de herramientas telemáticas es una opción que cuenta con mayor aceptación en las compañías con más de medio millar de empleados en plantilla, ya que el 43% de las mismas declaró utilizar estos dispositivos en sus flotas, diez puntos porcentuales por encima de la media europea. Las firmas de entre 100 y 499 trabajadores cuentan con estos dispositivos en el 27% de los casos, aunque el porcentaje decae en las que cuentan con menos de un centenar de trabajadores.

Gráfico VII.9: Razones por las que utiliza herramientas telemáticas en la compañía

Base: Empresas que usan herramientas telemáticas
Fuente: Barómetro CVO 2017

Conocer en todo momento la ubicación de los coches es el principal motivo esgrimido por más de la mitad (53%) de las flotas españolas para la utilización de dispositivos telemáticos, seguido de la mejora de la seguridad para los conductores (45%), la reducción de costes (43%), optimizar los trayectos (42%) y mejorar el comportamiento de los conductores (25%). Estas razones, y en el mismo orden, son idénticas a las que aducen las compañías europeas.



Fuentes y metodología

I. Indicadores macroeconómicos

Todos los indicadores macroeconómicos publicados en este informe proceden de las siguientes fuentes de información:

- Banco de España (BA)
- Instituto Nacional de Estadística (INE)
- Eurostat
- Eurotax
- BNP Paribas

Las previsiones de BNP Paribas han sido calculadas en el mes de febrero de 2017.

II. Parque de vehículos, mercado del Vehículo Nuevo y de Ocasión

Los datos relativos al parque automovilístico español, a las matriculaciones de vehículos nuevos (VN) y al mercado de vehículos de ocasión (VO) han sido trabajados por la sociedad MSI Sistemas de Inteligencia de Mercados, siendo la DGT la fuente oficial española que ofrece los datos originarios.

Todas las previsiones han sido calculadas en el mes de mayo de 2017.

A) Metodología de cálculo de Transferencias de Vehículos Usados

Las estadísticas de VO se han trabajado desde la óptica de la Demanda, es decir, consideran como fecha de la operación la fecha de la última transferencia del ciclo de venta, ya que esta fecha es la mas cercana a la verdadera compra del coche por parte de su nuevo propietario y usuario.

Recordemos que el problema de las estadísticas de VO en España es sumamente complejo como consecuencia de la propia complejidad del mercado y de algunas peculiaridades de la fuente española de datos (la DGT):

- 1) Cada ciclo de venta de un coche usado, es decir, la transmisión de un VO a un cliente final, puede estar compuesto de varias transferencias, lo que provoca posible duplicación de transferencias (ahora se evita esta duplicación cruzando los números de bastidor [VIN]).
- 2) Provoca también un posible desplazamiento en el tiempo de las operaciones de VO no cerradas, es decir, la llegada de nuevas transferencias de un vehículo obliga a recalcular la fecha de la última transferencia de su ciclo de venta.
- 3) La importación de vehículos usados es facilitada por la DGT como nueva matriculación normalmente, pero no siempre, con fecha anterior de primera matrícula.
- 4) La información procedente de la DGT llega cada vez mas actualizada. Puede afirmarse que, salvo circunstancias excepcionales, las transferencias de un mes alcanzan un grado de completitud superior al 99% en los dos meses siguientes, lo que obliga, en todo caso, a mantener dos meses de datos abiertos.
- 5) La fecha de trámite de las transferencias no siempre se corresponde con la transmisión física y contractual del vehículo, pudiendo demorarse el trámite oficial, lo que provoca una acumulación de operaciones ficticias especialmente a final de año, que es cuando los

grandes operadores regularizan sus balances.

6) Las exportaciones de coches usados viene reportadas por la DGT como BAIAS, por lo que es necesario tener en cuenta las bajas para depurar los Km.0 de exportación, los "buy-back" y los "renting" que en realidad son transferencias salen del país.

7) En ciertos momentos, en especial cuando se implantan planes de incentivo al achatarramiento, se puede generar un mercado de chatarra que implica la transferencia de un vehículo para su posterior baja inmediata. La depuración de estas transferencias de chatarra es también necesaria y puede hacer disminuir las cifras ya aparentemente consolidadas.

B) Metodología de cálculo del Parque Automovilístico Vivo Localizado

MSI ha desarrollado unos parámetros de cálculo y metodología para solucionar las incoherencias habituales de los datos oficiales. A continuación se detalla esquematizado este proceso:

C) Metodología de cálculo del Parque por Canal de Distribución

Para calcular el Parque por los Canales de Distribución se ha de tener en cuenta los siguientes pasos:

- 1.- Codificar el histórico de primera matriculación por canales: Particular, Rentacar, Renting y Resto de Empresas.
- 2.- Restar las bajas de estos vehículos, ya sea por siniestro o por exportación, una vez matriculados en cada uno de los canales.
- 3.- Reubicar los vehículos que tienen la primera transferencia en el canal al que han sido dirigidos. Por ejemplo: 1º matriculación Empresa se transfirió a un NIF (Particular).
- 4.- Reubicar las siguientes transferencias al canal donde se están transfiriendo. Por ejemplo: 1ª Matriculación Rentacar, 1ª Transferencia Buyback (Empresa), 2ª Transferencia a Concesionario (Empresa), 3ª Transferencia a NIF (Particular).
- 5.- Los vehículos que no hayan sufrido ninguna transferencia se quedarán en el canal en el cuál se produjo la primera matriculación. El resto, donde se hayan transferido, siempre teniendo en cuenta y computando el último destino de la transferencia.

En la actualidad, gracias a la disposición de los bastidores completos de cada vehículo matriculado, el proceso de reubicación del Parque por Canal de Distribución es bastante preciso.

III. Datos de Equipamiento y Siniestralidad

A. Estudio de coches de empresa

El estudio tiene como objetivo conocer el comportamiento en posventa de una tipología de automóvil específica como son los vehículos de empresa. Además, se incluye información referente equipamientos de seguridad y otros aspectos o componentes del vehículo.

La metodología aplicada en el estudio ha consistido en la entrevista personal de entre 30 y 40 minutos en el lugar de trabajo durante el mes de marzo y abril de 2017.

Para ello, el estudio se ha realizado sobre una muestra de 457 usuarios de este tipo de vehículos en otras tantas empresas de todo el país con las siguientes cuotas a cumplir:

- Zona geográfica
- Tamaño de la empresa
- Selección totalmente aleatoria del sector al que pertenece

El tiempo de control de calidad invertido consta de entre 10 y 15 minutos por encuesta que incluye revisión de la encuesta y contacto telefónico para contrastar y confirmar puntos clave.

El nivel de confianza es del 95% con un error muestral del $\pm 4,7\%$.

El trabajo de campo ha sido realizado por Fieldwork Quality, filial de GiPA.

B. Estudio conductores España

Entrevistas personales face-to-face realizadas entre Enero y Marzo de 2017 a una muestra representativa de 3.025 conductores.

La metodología aplicada en el estudio ha consistido en una entrevista personal de 45 minutos aproximadamente.

Muestreados según el método de cuotas (sexo, edad, categorías profesionales, hábitat, regiones).

El tiempo de control de calidad invertido ha representado más de 800 horas de trabajo.

El 100% de las encuestas han sido controladas según una metodología internacional de supervisión de las encuestas

El nivel de confianza es del 95% con un error muestral del $\pm 1,8\%$.

El trabajo de campo ha sido realizado por Fieldwork Quality, filial de GIPA a nivel internacional.

La distribución geográfica (por regiones) de las encuestas ha sido la siguiente:

ZONA	PROVINCIA DE CADA ZONA			%
ZONA 1	Baleares	Lérida		10%
	Gerona	Tarragona		
	Huesca	Zaragoza		
ZONA 2	Albacete	Murcia		16%
	Alicante	Valencia		
	Castellón			
ZONA 3	Almería	Córdoba	Jaén	19%
	Badajoz	Granada	Málaga	
	Cádiz	Huelva	Sevilla	
ZONA 4	Ávila	Guadalajara	Teruel	8%
	Cáceres	Salamanca	Toledo	
	Ciudad Real	Segovia	Valladolid	
	Cuenca	Soria	Zamora	
ZONA 5	Asturias	Lugo		10%
	A Coruña	Ourense		
	León	Pontevedra		
ZONA 6	Álava	Guipúzcoa	Palencia	10%
	Burgos	La Rioja	Vizcaya	
	Cantabria	Navarra		
ZONA 7	Madrid			15%
ZONA 8	Barcelona			12%

IV. Barómetro CVO

Observatorio del Vehículo de Empresa

Estudio realizado por el Observatorio del Vehículo de Empresa en colaboración con la sociedad de estudio CSA.

- Muestra global: 3.540 entrevistas en Europa
- Target: responsables de flota en empresas con flota de vehículos
- Muestra local España: 302 entrevistas entre empresas de 4 segmentos
 - Empresas de menos de 10 empleados: 100
 - Empresas de 10 a 99 empleados: 65
 - Empresas de 100 a 499 empleados: 79
 - Empresas de 500 o más empleados: 58
- Cuotas: tamaño y sector
- Período de campo: 16 de enero a 6 febrero de 2017
- Método de entrevista: telefónica mediante sistema CATI (Computer-assisted telephone interviewing) de 10' de duración
- Interpretación Resultados:
 - Para que los resultados sean representativos de la población global, han sido ponderados de acuerdo a su estructura real en España por número de empleados y sector de actividad, según datos proporcionados por el INE.
 - Los porcentajes calculados siempre corresponden a resultados ponderados.
 - No se incluyen decimales para hacer más sencilla la interpretación de los resultados.
 - No se incluye en las cifras los "No sabe / No contesta", por lo que los totales pueden diferir del 100%.

Índice de gráficos y tablas

CAPÍTULO I

Gráfico I.1: Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución anual.....	12
Gráfico I.2: Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución interanual por trimestres	12
Gráfico I.3: Inflación (IPC) - Evolución anual.....	13
Gráfico I.4: Inflación (IPC) - Evolución trimestral.....	13
Gráfico I.5: Encuesta de población activa (EPA) - Tasa de paro.....	14
Gráfico I.6: Consumo privado - Evolución anual.....	15
Gráfico I.7: Consumo privado - Evolución trimestral (tasas interanuales).....	15
Gráfico I.8: Evolución de la tasa de ahorro anual de los hogares.....	16
Gráfico I.9: Consumo público - Evolución anual	17
Gráfico I.10: Consumo público - Evolución trimestral (tasas interanuales)	17
Gráfico I.11: Exportaciones e importaciones - Evolución anual	18
Gráfico I.12: Exportaciones e importaciones - Evolución trimestral	18
Gráfico I.13: Déficit Público	19

CAPÍTULO II

Tabla II.1: Evolución y previsión del parque total	22
Tabla II.2: Evolución y previsión del parque por canal de distribución.....	22
Gráfico II.1: Distribución del parque en 2016 por canal de distribución (Total y Empresa)	23
Gráfico II.2: Distribución del parque por edad de los vehículos - Empresas, Particulares y Rent-a-car	23
Gráfico II.3: Distribución del parque por edad de los vehículos - canal empresas	24
Gráfico II.4: Emisión media de CO ₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) -Turismos	24
Gráfico II.5: Emisión media de CO ₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) - Comerciales	25
Gráfico II.6: Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Turismos (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	26
Gráfico II.7: Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Comerciales (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	27
Gráfico II.8: Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Turismos	27
Gráfico II.9: Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Comerciales	28
Gráfico II.10: Distribución por tipo de combustible - Total Mercado	28
Gráfico II.11: Distribución por tipo de combustible - Turismos	29
Gráfico II.12: Distribución por tipo de combustible - Comerciales.....	29
Gráfico II.13: Evolución matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado (cifras en miles) (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	30
Gráfico II.14: Evolución matriculaciones por canal de distribución - Canal Empresa (cifras en miles) (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	31
Gráfico II.15: Evolución matriculaciones por segmentos de vehículos - Total Mercado (cifras en miles) (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	32
Gráfico II.16: Matriculaciones mensuales 2016 y 2015 - Total Mercado (cifras en miles) (absolutos en barras y evolución 2016 Vs. 2015 en líneas)	33
Gráfico II.17: Matriculaciones mensuales por canal de distribución 2016 - Total Mercado (cifras en miles) (absolutos en barras y evolución mensual en líneas).....	34
Gráfico II.18: Evolución matriculaciones mensuales 2016 y 2015 - Renting (cifras en miles) (absolutos en barras y evolución 2016 Vs. 2015 en líneas)	35
Tabla II.3: Matriculaciones por segmento - Total Mercado	36
Tabla II.4: Matriculaciones por segmento - Canal Empresa.....	37

Tabla II.5: Matriculaciones por segmento – Canal Renting	38
Gráfico II.19: Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Total Mercado.....	39
Gráfico II.20: Evolución matriculaciones otros combustibles - Total Mercado.....	39
Gráfico II.21: Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Canal Empresa	40
Gráfico II.22: Evolución matriculaciones otros combustibles - Canal Empresa	40
Gráfico II.23: Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Renting	41
Gráfico II.24: Evolución matriculaciones otros combustibles - Renting	41
Gráfico II.25: Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO ₂ - Total Mercado.....	42
Gráfico II.26: Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO ₂ - Canal Empresa.....	42
Gráfico II.27: Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO ₂ - Renting.....	43
Gráfico II.28: Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO ₂ - Total Mercado.....	43
Gráfico II.29: Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO ₂ - Canal Empresa	44
Gráfico II.30: Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO ₂ - Renting.....	44
Gráfico II.31: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Total Mercado	45
Gráfico II.32: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Total Mercado.....	45
Gráfico II.33: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Canal Empresa	46
Gráfico II.34: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Canal Empresa	46
Gráfico II.35: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Renting.....	47
Gráfico II.36: Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Renting.....	47
Gráfico II.37: Previsión de matriculaciones - Total Mercado (Turismos + 4x4 + Comerciales) (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	51
Tabla II.6: Matriculaciones por modelo de vehículo - Turismos.....	52
Tabla II.7: Matriculaciones por modelo de vehículo - Comerciales.....	53
Gráfico II.38: Previsión de matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	54
Gráfico II.39: Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Total Mercado (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	55
Gráfico II.40: Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Empresa (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	56
Gráfico II.41: Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Renting (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	57
Tabla II.8: Previsión de matriculaciones turismos - Total Mercado.....	58
Tabla II.9: Previsión de matriculaciones turismos - Canal Empresa	59
Tabla II.10: Previsión de matriculaciones turismos - Renting.....	60
Tabla II.11: Previsión de matriculaciones comerciales - Total Mercado	61
Tabla II.12: Previsión de matriculaciones comerciales - Canal Empresa.....	61
Tabla II.13: Previsión de matriculaciones comerciales - Renting.....	62
Gráfico II.42: Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Total Mercado	63
Gráfico II.43: Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Canal Empresa.....	64
Gráfico II.44: Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Renting.....	64
Gráfico II.45: Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Total Mercado.....	65
Gráfico II.46: Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Canal Empresa	65
Gráfico II.47: Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Renting	65
Gráfico III.1: Evolución transferencias de VO - Total Mercado (cifras absolutas en miles) (absolutos en barras y evolución interanual en líneas)	68

CAPÍTULO III

Gráfico III.2: Distribución de las ventas por edad del VO - Turismos.....	69
Gráfico III.3: Distribución de las ventas por edad del VO - Comerciales.....	69
Gráfico III.4: Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Turismos (ratio en barras y evolución interanual en línea)	70
Gráfico III.5: Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Comerciales (ratio en barras y evolución interanual en línea)	71
Tabla III.1: Ventas de VO por tipo de combustible - Turismos	72

Tabla III.2: Ventas de VO por tipo de combustible - Comerciales	73
Gráfico III.6: Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo - Turismos.....	73
Gráfico III.7: Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo - Comerciales.....	74
Tabla III.3: Ventas de VO por segmento del vehículo - Turismos	74
Tabla III.4: Ventas de VO por segmento del vehículo - Comerciales	75
Gráfico III.8: Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante - Turismos	76
Gráfico III.9: Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante - Comerciales	77

CAPÍTULO IV

Gráfico IV.1: Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas.....	80
Gráfico IV.2: Edad media (años) del vehículo según implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas	80
Gráfico IV.3: Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas por tipología de vehículo y método de financiación	81
Gráfico IV.4: Implantación de dispositivo telemático - Vehículo de empresa	81
Gráfico IV.5: Edad media del vehículo según implantación de sistema telemático	82
Gráfico IV.6: Implantación de dispositivo telemático por tipología de vehículo y método de financiación.....	82
Gráfico IV.7: Integración de equipos de seguridad en el vehículo.....	83
Gráfico IV.8: Integración de equipos de seguridad por tipología de vehículo.....	84
Gráfico IV.9: Integración de equipos de seguridad por método de financiación	85
Gráfico V.1: Kilometraje anual parque de empresas 2016 vs 2015.....	88

CAPÍTULO V

Gráfico V.2: Kilometraje anual parque empresa Vs. parque particular	88
Gráfico V.3: Kilometraje medio anual parque empresa Vs. parque particular 2016 y 2015.....	89
Gráfico V.4: Kilometraje anual por método de financiación.....	89
Gráfico V.5: Kilometraje anual por tipo de uso del vehículo.....	90
Gráfico V.6: Kilometraje anual por tipo de vehículo de empresa.....	91
Gráfico V.7: Kilometraje acumulado de los vehículos de empresa.....	91
Gráfico V.8: Kilometraje acumulado parque empresas Vs. parque particular	92
Gráfico V.9: Kilometraje acumulado por antigüedad del vehículo.....	92
Gráfico V.10: Tipo de motor parque empresas Vs. parque particular.....	93
Gráfico V.11: Posesión de contrato de mantenimiento	93
Gráfico V.12: Posesión de contrato de mantenimiento por tipología de vehículo y número de vehículos de empresa	94
Gráfico V.13: Cambio de neumáticos en 2016	94
Gráfico V.14: Cambio de neumáticos por tipología de vehículo	95
Gráfico V.15: Cambio de neumáticos por método de financiación	95
Gráfico V.16: Centro de reparación elegido para el cambio de neumáticos - Comparativa 2016 vs. 2015.....	96
Gráfico V.17: Quién decide la elección del centro de reparación para el cambio de neumáticos.....	97
Gráfico V.18: Antigüedad del vehículo que acude al centro de mantenimiento para cambio de neumáticos	97
Gráfico V.19: Pasó el vehículo alguna revisión o hizo algún cambio de aceite en 2016.....	98
Gráfico V.20: Revisión o cambio de aceite por tipología de vehículo.....	98
Gráfico V.21: Revisión o cambio de aceite por método de financiación.....	99
Gráfico V.22: Revisión o cambio de aceite por lugar de realización - Comparativa 2016 vs. 2015	99
Gráfico V.23: Quién decide la elección del centro de reparación para la realización del mantenimiento	100
Gráfico V.24: Antigüedad del vehículo que acude a centro de mantenimiento para realización de mantenimiento.....	100

CAPÍTULO VI

Gráfico VI.1: Número medio de visitas anuales al taller en base a la antigüedad del vehículo	104
Gráfico VI.2: Número medio de visitas anuales por tipología de vehículo y método de financiación.....	104
Gráfico VI.3: Visitas al taller según edad vehículo por tipología de vehículo y método de financiación	105
Gráfico VI.4: Elección del lugar donde realizar la reparación.....	106
Gráfico VI.5: Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo	106

Gráfico VI.6: Elección del lugar de reparación en base al método de financiación del vehículo - Leasing + Renting Vs. Compra.....	107
Gráfico VI.7: Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Leasing + Renting	107
Gráfico VI.8: Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Compra	108
Gráfico VI.9: Garantía del vehículo de empresa - 2016 Vs 2015.....	108
Gráfico VI.10: Garantía según método de financiación del vehículo	109
Gráfico VI.11: Tipo de seguro parque empresas Vs. parque particular	109
Gráfico VI.12: Tipo de seguro en parque de empresa - Comparativa 2016 Vs. 2015	110
Gráfico VI.13: Tipo de seguro en base a la edad del vehículo y utilización del mismo	111
Gráfico VI.14: Tipo de seguro por tipología de vehículo y método de financiación	112
Gráfico VI.15: Tuvo accidente en 2016 y tipo de accidente.....	112
Gráfico VI.16: Número de accidentes / roces.....	113
Gráfico VI.17: Tasa de accidentes por tipo y antigüedad del vehículo	113
Gráfico VI.18: Se declaró el accidente al seguro.....	114
Gráfico VI.19: Quién paga los daños del vehículo - Comparativa 2016 Vs. 2015.....	114
Gráfico VI.20: Lugar de reparación	115
Gráfico VI.21: Quién elige el lugar de reparación	115

CAPÍTULO VII

Gráfico VII.1: Composición de la flota de menos de 3,5 toneladas	118
Gráfico VII.2: Evolución de la flota en los próximos tres años.....	119
Gráfico VII.3: Matriz crecimiento potencial (próximos tres años) según crecimiento del PIB en 2016	
Empresas de 100 o más empleados.....	120
Gráfico VII.4: Principales métodos de financiación	121
Gráfico VII.5: Principales métodos de financiación en empresas con grandes flotas según países.....	122
Gráfico VII.6: Alternativas al coche de empresa que utiliza o considerará en los próximos 3 años	123
Gráfico VII.7: Utiliza o considerará en los próximos 3 años el uso de alguna alternativa al coche de empresa	123
Gráfico VII.8: Uso de herramientas telemáticas	124
Gráfico VII.9: Razones por las que utiliza herramientas telemáticas en la compañía.....	125

