

Situación Automotriz

2015

Unidad de Colombia

- Se espera que las ventas de autos se desaceleren a 290 mil y 305 mil unidades en 2015 y 2016, respectivamente. Esto se puede interpretar como una corrección del sector hacia niveles de mediano plazo, profundizada por ciertos factores de desaceleración cíclica durante los siguientes dos años.
- Se espera una mayor participación del ensamblaje local en las ventas totales de vehículos en el país. La devaluación del tipo de cambio puede ser un soporte para la industria interna y un determinante de la desaceleración de las importaciones.
- Los potenciales de crecimiento del sector a mediano plazo se mantienen intactos y anticipan unas perspectivas positivas luego del período de desaceleración cíclica. Los ingresos de los hogares, la mayor proporción de la población en clase media, la baja penetración de los vehículos en el país y la edad avanzada del parque automotor dan lugar a estas expectativas.
- Se prevé un aumento de los precios de los vehículos por la devaluación cambiaria. Sin embargo, la transmisión del tipo de cambio a los precios internos no es completa y será compensada parcialmente por los menores aranceles de algunos vehículos importados de México, Estados Unidos y Europa bajo los tratados comerciales.

Índice

1 Editorial	3
2 Estructura del sector automotor	5
3 Evolución reciente del sector automotor	9
4 Precios y financiamiento	15
Recuadro 1. Perspectivas del precio de los combustibles	19
5 Perspectivas	22

Fecha de cierre: 20 de marzo de 2015

1 Editorial

El sector automotor representa, junto con el de motos, cerca del 4% de la producción bruta industrial generando, conjuntamente, 22,3 mil empleos. Las ventas del sector de vehículos representan el 1,6% del PIB.

La demanda de los sectores de autos y autopartes y de motos es principalmente doméstica. El sector de autos abastece cerca del 70% de su demanda interna con importaciones. Por su parte, el sector de motos suple un 93% de su consumo aparente con producción interna.

La estructura productiva de los sectores de vehículos y de motos es altamente concentrada, con unas pocas ensambladoras produciendo casi totalidad de la producción interna. Por su parte, el sector de autopartes presenta un mayor número de ensambladoras que lo hace menos concentrado.

El año 2014 fue dinámico en términos de ventas, las cuales crecieron en 11,8%, y fueron jalonadas por los vehículos particulares (+11,1%) y los utilitarios (+18,1%), los cuales aportaron conjuntamente 10,2 puntos porcentuales al crecimiento de las ventas totales (11,8%). Los vehículos de carga (+15,8%) y los pick-ups (+3,0%) presentaron un crecimiento positivo, contrariamente al año anterior y aportaron conjuntamente 1,2 puntos porcentuales al crecimiento de las ventas totales. Las ventas de taxis decrecieron en (-13%). Las principales marcas que se vendieron en 2014 fueron Chevrolet con 82.951 carros vendidos, Renault con 51.029, KIA con 31.644¹, Ford con 21.314 y Nissan con 21.389.

La demanda externa fue menos dinámica en 2014 con respecto a 2013 ubicándose en niveles cercanos al promedio de 2010-2014 (25,6 mil unidades). El menor dinamismo se explica de forma importante por la terminación del cupo de exportación de SOFASA al mercado Argentino, otorgado en el año 2013, y a la reducción de las exportaciones a México.

A pesar de que las importaciones crecieron entre 2013 y 2014, **la porción de la demanda interna que se abastece con producción interna se vio incrementada,** pasando de 32,1% en 2013 a 33,6% en 2014. Estos porcentajes son inferiores, sin embargo, a los observados en 2010 y 2011 cuando se ubicaron por encima del 40%.

Los precios de los vehículos se mantuvieron prácticamente estables durante 2014, mejorando la capacidad adquisitiva de los hogares colombianos. Según nuestras estimaciones, el valor promedio de los autos en 2014 se ubicó en COP en 28,0 millones. Esto exige que el 66% de los ingresos anuales después de impuestos de una familia promedio colombiana tengan que ser dedicados a la compra de un vehículo de precio medio en el país.

Recientemente, la tendencia parece demostrar una aceleración gradual de los precios de los vehículos particulares, lo cual se explicaría por la devaluación. Sin embargo, **se espera que la transmisión del incremento en el tipo de cambio no sea completa en los precios domésticos de los automóviles.**

El saldo del crédito para la compra de vehículos se ubicó en COP 10,4 billones al cierre de 2014 (+14,7% anual). Creció el número de créditos, el valor de los nuevos desembolsos y el monto promedio de los préstamos. **Para 2015 se espera una desaceleración gradual del crédito de vehículos y un deterioro marginal en la calidad de la cartera,** en parte por un aumento marginal en las tasas de interés durante la primera parte del año. **Además, durante 2015 se puede presentar una pérdida de capacidad adquisitiva**

1: En los casos de KIA y Ford se tomaron los datos de matrículas ya que no estaban disponibles las cifras de ventas en el gremio que informa las estadísticas.

de los hogares, por los aumentos en los precios de los vehículos y la ralentización del crecimiento de sus ingresos.

Ya existen señales de desaceleración en el sector automotor provenientes del decrecimiento anual de las ventas en los primeros meses del año, la reducción de las importaciones, la reducción de la confianza de los hogares y la acumulación de inventarios en los concesionarios.

Esperamos unas ventas de vehículos del orden de los 290 mil para 2015, con una mayor participación de los vehículos nacionales. En 2016 esperamos un leve repunte de las ventas de vehículos con respecto a 2015 pero en niveles inferiores a 2014, ubicándose en 305 mil unidades.

A pesar de la desaceleración cíclica de las ventas del sector de autos existen fundamentales que muestran su fortaleza y su gran potencial en el mediano plazo. El buen desempeño en el ingreso promedio de los hogares, el bono demográfico que experimenta Colombia, el aumento de las clases medias, la baja penetración de los vehículos en Colombia y la necesidad de renovación del parque automotor son factores que hacen pensar en la fortaleza del sector.

2 Estructura del sector automotor

La producción bruta del sector automotor fue de COP 5,5 billones en 2013 (COP 6,1bn en 2012), representando el 2,7% de la producción bruta industrial y el 0,8% del PIB. En 2014 las ventas de vehículos ascendieron a 1,6% del PIB (COP12.4bn)². En 2013 el sector aportó 15 mil empleos, de los cuales 8 mil eran permanentes³. Por su parte, la producción bruta del sector de motocicletas se ubicó en COP 2,3bn en 2013 (COP 1,9bn en 2012), representando un 1,1% de la producción bruta industrial y aportando 7,2 mil empleos a la economía. **Conjuntamente, el sector automotor y de motos aporta cerca de 4% de la producción industrial.** El sector automotor está compuesto por la fabricación de vehículos automotores y sus motores, la fabricación de carrocerías para vehículos automotores y la fabricación de autopartes. La fabricación de vehículos automotores y sus motores representa un 76% de la producción bruta total del sector y los subsectores de carrocerías y autopartes un 12%⁴. Los dos últimos sectores mencionados anteriormente son los que más empleo aportan al sector, cada uno con el 36% del empleo total, frente al 28% del sector de automotores y motores.

Los empleados mejor remunerados son los pertenecientes al sector de automotores y motores, con un salario promedio mensual de 2,1 y de 3,2 veces el del sector de autopartes y de carrocerías, respectivamente. Por su parte el salario promedio en el sector de motocicletas fue de COP 1,1 millones mensuales. Para 2012 los salarios del sector de automotores y motores representaron 2,5 veces el del sector de motos.

Tabla 2.1

Indicadores relevantes para el mercado de autos y motos

Población (millones de habitantes, 2014)	48,0
PIB per cápita (Dólares corrientes PPP, 2014)	8.394
PIB per cápita (Dólares corrientes PPP, 2014)	13.459
Extensión del territorio (miles de km ²)	1.141,7
Empleos creados por el sector automotor (Miles de personas, 2013)	15,1
Empleos creados por el sector de motos (Miles de personas, 2013)	7,2
Ventas de autos (Miles de unidades, 2014)	328,5
Ventas de motos (Miles de unidades, 2014)	644,8
Ventas de autos (% del PIB, 2014)	1,6
Ventas por persona (unidades por cada 1.000 personas, 2014)	7,0
Antigüedad promedio del parque automotor (años, 2012)	14,9
Tenencia de vehículos (por cada 1.000 habitantes)	100
Financiación bancaria de autos (% del total, 2014)	57,3%
Cartera Automotriz (% del PIB, 2014)	1,37%

Fuente: DANE, Asobancaria, Superfinanciera y BBVA Research

2: El DANE cambió la muestra para el cálculo de las ventas de vehículos por lo que el valor de las ventas de vehículos que se presenta acá es un empalme, aplicando a la antigua serie los crecimientos de la nueva serie.

3: Encuesta Anual Manufacturera –EAM– de 2013. DANE

4: Participaciones a 2012 de la EAM.

Balance de oferta y de demanda del sector

La demanda de los sectores de autos y autopartes y de motos es principalmente doméstica. El sector de autos abastece cerca del 70% de su demanda interna con importaciones. Por su parte, el sector de motos suple un 93% de su consumo aparente con producción interna.

En Colombia la demanda de vehículos proviene, principalmente, del mercado interno. En 2013, en particular, las ventas representaron el 85% de la oferta total (294 mil unidades) y las exportaciones el 14% (49 mil unidades) (Gráfico 2.1). De otra parte, la demanda se suple principalmente con importaciones. Entre 2010 y 2014 las importaciones abastecieron el mercado doméstico en un 63% y la producción interna en un 37%, en promedio. La oferta total de autos se encuentra cerca de las 340 mil unidades en promedio (2010-2014), correspondiendo el 58%, aproximadamente, a importaciones y el 42% a producción interna (Gráfico 2.1). En 2013, en particular, se ofrecieron 343 mil unidades, de ellas 200 mil fueron importadas y 143 mil de producción interna.

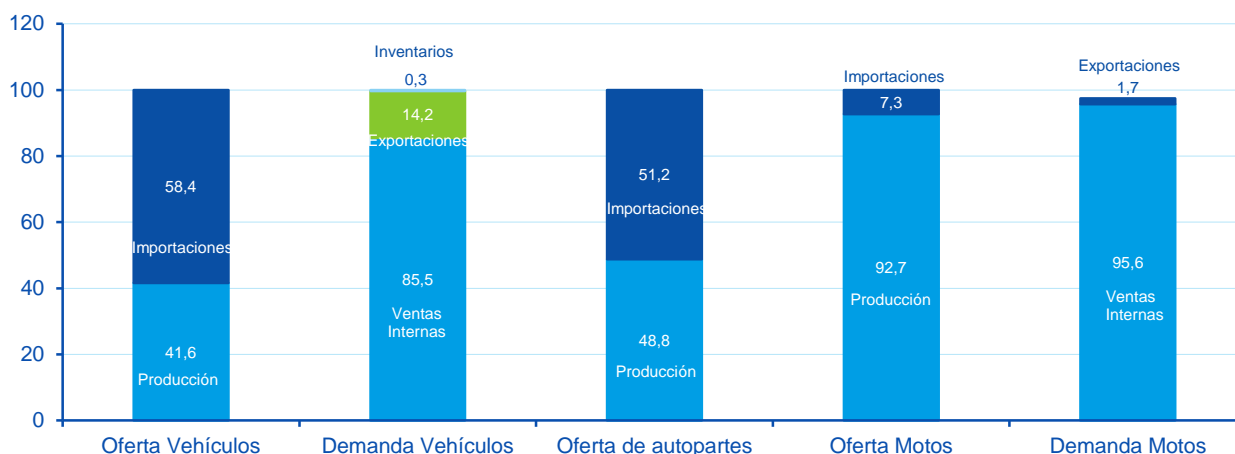
Para el año 2014, la producción nacional destinada a suplir la demanda interna se ubicó en 110 mil unidades, es decir en el 33,6% de las ventas internas (328 mil unidades, superiores en 12% al año anterior) y el resto de la demanda se vio cubierta con importaciones, las cuales se situaron en 218 mil unidades.

La oferta del sector de autopartes y carrocerías depende en un 50% de producción interna. El sub sector de mayor importancia dentro de las autopartes y carrocerías es el de “motor y lubricación” cuya oferta se abastece en su mayoría con importaciones⁵ (Gráfico 2.1).

La demanda de motos es primordialmente doméstica. El número de motos exportadas es muy bajo y representa tan sólo el 1,7% de la oferta total de motos. La oferta de motos se ha ubicado en los últimos años en promedio en 557 mil unidades (2010-2013). El sector se abastece básicamente con producción interna representando las importaciones tan sólo el 7% de la oferta total (Gráfico 2.1). En 2013, en particular, la producción de motos se ubicó en 625 mil unidades y las importaciones en 49 mil unidades, alcanzando una oferta total de 674 mil unidades. El consumo aparente se ubicó, para ese mismo año en 613 mil, del cual el 95% se cubrió con producción interna.

Gráfico 2.1

Oferta y demanda de vehículos y motos (% de la oferta total en unidades, 2013)



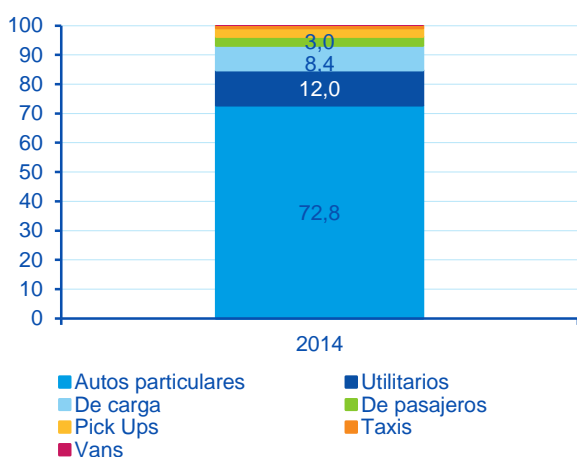
Fuente: DNP, Acolfa, DIAN y BBVA Research,

5: Fuente: DNP, cadenas productivas. Porcentajes sobre el valor.

El sector automotor y de motos presenta diferentes niveles de concentración en los eslabones de su cadena a juzgar por el número de productores. La producción de vehículos y de motos es altamente concentrada, con pocas ensambladoras. Por su parte, el sector de autopartes presenta un mayor número de ensambladoras. En términos de composición de la oferta entre producción e importaciones a nivel de subsectores se presenta toda una gama de posibilidades.

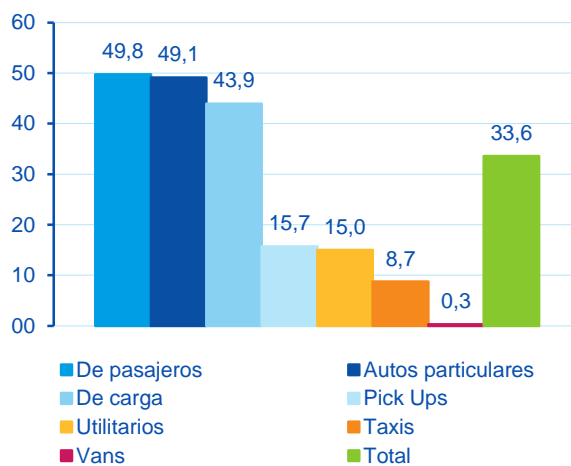
Actualmente existen 8 ensambladoras, concentrándose en las 4 principales (Sofasa, GM Colmotores, Hino y CCA) el 99% de la producción nacional de vehículos. Las empresas ensambladoras enfocan su producción en la línea de vehículos particulares por los requerimientos de la demanda. Efectivamente, por una parte, el 83% de los vehículos exportados en 2013 fueron vehículos particulares y, por otra, el 72,8% de la producción destinada al mercado interno es de vehículos particulares. Es así como cerca del 80% de los vehículos producidos en el país son vehículos particulares. Los utilitarios y los comerciales, por su parte, representan el 12% y el 11,4% de total de vehículos ensamblados destinados al mercado interno (Gráfico 2.2).

Gráfico 2.2
Ventas de ensamblados por tipo (% del valor total de ventas de ensamblados, 2014)



Fuente: Fenalco y BBVA Research

Gráfico 2.3
Producción interna por tipo de vehículo (% de las ventas totales de cada tipo, 2014)



Fuente: Fenalco y BBVA Research

La producción interna suplente el 33,6% del mercado interno de vehículos (Gráfico 2.3). Por su parte, los vehículos particulares, a pesar de ser los que más se ensamblan en el país, suplen sólo la mitad de su demanda interna. Proporciones similares entre producción interna e importaciones se observan en el caso de los vehículos comerciales (de pasajeros y de carga). Para el resto de categorías la producción interna como proporción de su demanda interna se ubica por debajo del promedio del sector. Cabe destacar el caso de los vehículos utilitarios que pesan el 26,9% en el total de ventas de vehículos y cuya demanda interna se satisface en un 85% con importaciones (Gráfico 2.3).

Por su parte, la producción del sector de autopartes y carrocerías representa el 0,7% de la producción bruta de la industria⁶. La concentración de este sector parece ser menor que en el sector de vehículos, existiendo alrededor de 180 fabricantes. Los productos que más aportan a la producción del sector son “equipos eléctricos” (24%), “demás carrocerías” (20,3%) y “dirección, frenos y suspensión”

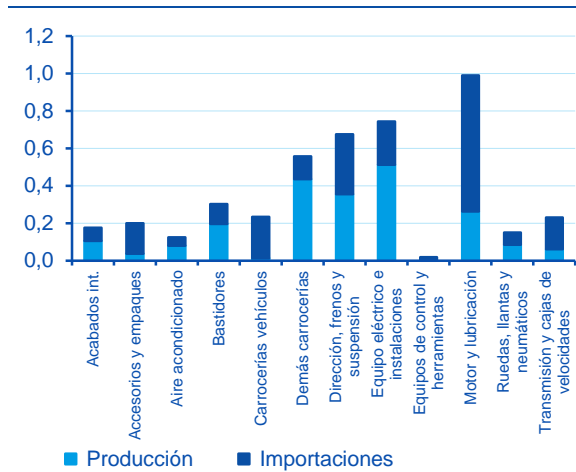
6: Por su parte, la producción del sector de autopartes y carrocerías se ubicó, para ese mismo año (2012-EAM), en 1,4 billones lo que representaba el 0,7% de la producción bruta de la industria.

(16,5%)⁷. El resto de eslabones de la cadena de autopartes son “motor y lubricación” (12,2%), bastidores (9,2%), acabados interiores, accesorios y empaques, aire acondicionado, carrocerías de vehículos, dirección, los frenos y la suspensión, el equipo eléctrico e instalaciones, los equipos de control y herramientas, el motor y la lubricación, las ruedas, llantas, neumáticos y la transmisión y cajas de velocidades (Gráfico 2.4).

La oferta del sector se compone en un 51% con importaciones, como se mencionó antes. Los sub sectores de “motor y lubricación” y de “dirección, frenos y suspensión” del sector de autopartes, que se encuentran entre los más grandes del sector se abastecen de forma importante con importaciones, en un 73% y 47,4%, respectivamente (Gráfico 2.4). **Los principales países de origen de las importaciones de autopartes son China (16%), Estados Unidos (15%), India (9%) y Japón (8%).**

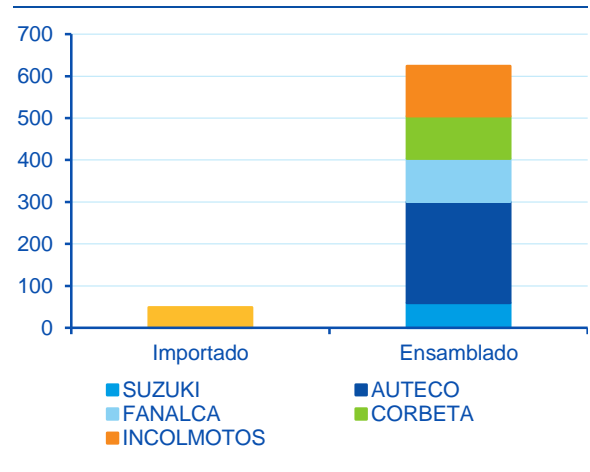
Actualmente existen 19 ensambladoras de motos, concentrando las 5 más grandes casi la totalidad de la producción (Gráfico 2.5). Estas ensambladoras son Auteco que produce el 38,6% de la producción total de motos, Incolmotos con el 19,2%, Fanalca con el 16,5%, Corbeta con el 16,2% y Suzuki con el 9,5%. Las importaciones de motos tienen, como se comentó antes, una participación bastante baja en la oferta.

Gráfico 2.4
Oferta de autopartes por subsector (Billones, 2012)



Fuente: DNP y BBVA Research

Gráfico 2.5
Oferta de motos según importadas y por ensambladora (miles de unidades)



Fuente: Acolfa y BBVA Research

7: Datos de cadenas productivas del DNP. En miles de pesos. Se utilizó la tasa de cambio promedio para convertir las importaciones en COP:

3 Evolución reciente del sector automotor

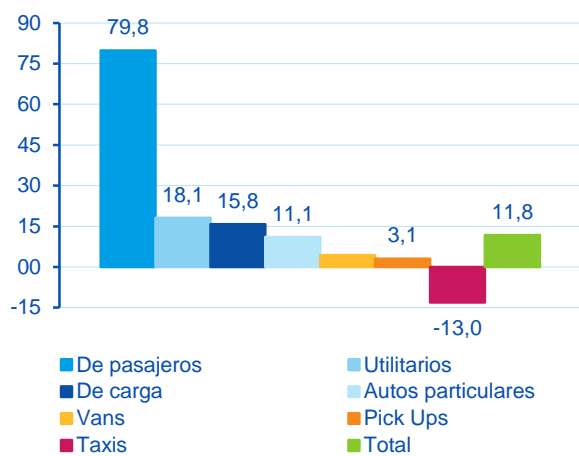
Ciclo positivo del consumo privado impulsó las ventas de automóviles

El año 2014 fue dinámico en términos de demanda interna de vehículos, con un crecimiento en las ventas de 11,8%, pasando de 294 mil unidades vendidas en 2013 a 328,5 mil en 2014. El mayor crecimiento económico impulsó la demanda privada y en particular la demanda del sector automotor desde el primer trimestre de 2013. Este comportamiento forma parte del ciclo ascendente de los bienes durables que inició también en 2013, gracias a los mejores resultados en el mercado laboral y el incremento de los ingresos de los hogares, en un contexto de bajas tasas de interés. **Las exportaciones, por su parte, retornaron en 2014 a sus niveles promedio** (27 mil unidades en 2014 vs. una media de 25,6 mil unidades en 2010-2014), **después de un magnífico 2013 en que doblaron su promedio de los últimos años.**

Los vehículos particulares tuvieron un buen aporte en la dinámica de 2014 pero con muestras de desaceleración a inicios de 2015

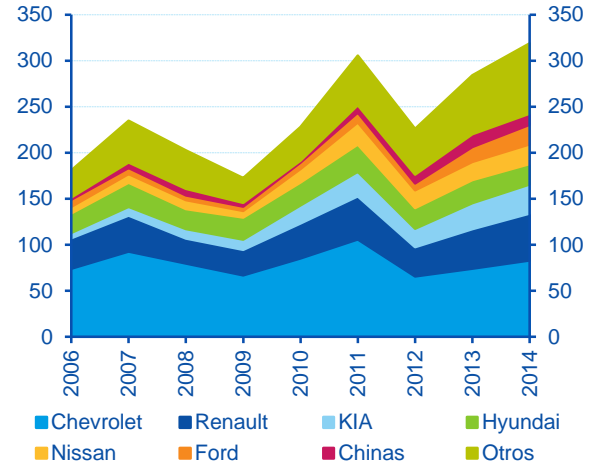
El crecimiento de la demanda interna se vio jalonado por los vehículos particulares (+11,1%) y los utilitarios (+18,1%), los cuales aportaron conjuntamente 10,2 puntos porcentuales al crecimiento de las ventas totales (11,8%). Los vehículos de carga (+15,8%) y los pick-ups (+3,0%) presentaron un crecimiento positivo, contrariamente al año anterior y aportaron conjuntamente 1,2 puntos porcentuales al crecimiento de las ventas totales (Gráfico 3.1). Las ventas de taxis decrecieron en (-13%). **Las principales marcas que se vendieron en 2014 fueron Chevrolet con 82.501 carros vendidos, Renault con 51.027, KIA con 31.644⁸, Hyundai con 21.777, Ford con 21.416 y Nissan con 21.145** (Gráfico 3.2). Entre las 10 primeras marcas, las que más aumentaron sus ventas entre 2013 y 2014 fueron Suzuki (con un aumento de 59%), Ford (32%), Renault (19%), Mazda (18%) y Volkswagen (17%).

Gráfico 3.1. Venta de vehículos según tipo de vehículos y total sector (% crecimiento 2013-2014, a/a)



Fuente: Fenalco y BBVA Research

Gráfico 3.2. Ventas de vehículos según marca (miles de unidades)



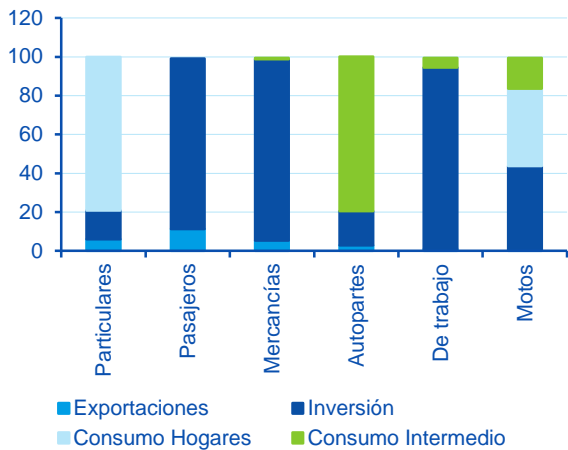
Fuente: Fenalco y BBVA Research

La dinámica de la demanda del sector de autos y de motos se puede ver a partir de la matriz de oferta-utilización en cuentas nacionales. La matriz divide los subsectores en vehículos particulares, de pasajeros, de transporte de mercancía, autopartes, vehículos de trabajo (Vehículos para usos especiales; unidades motrices de carretera; camiones grúa; carrocerías, remolques y contenedores) y motos (Gráfico 3.3).

8: En el caso de KIA se tomó el dato de matrículas ya que no estaban disponibles los de ventas de Fenalco-Econometría Ltda, ANDI.

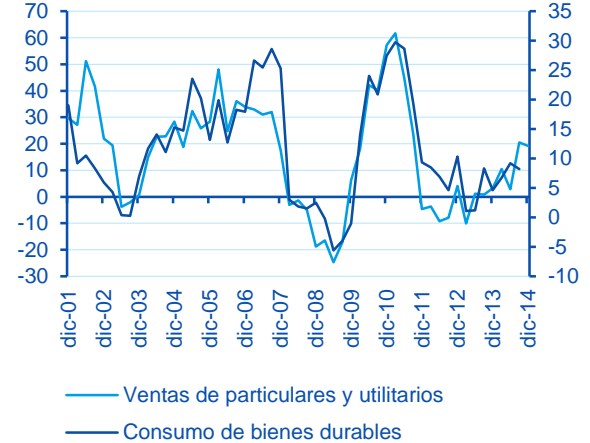
El destino final de los vehículos particulares es primordialmente el consumo de los hogares con sólo una pequeña proporción destinada a exportaciones. Esta vocación de consumo final, junto con la característica de durabilidad, clasifica a estos vehículos particulares como bienes de consumo final durable. En ese sentido, es evidente la correlación positiva entre las ventas de vehículos particulares, e incluso a incluir a los utilitarios, y el consumo de bienes durables de la economía (Gráfico 3.4).

Gráfico 3.3
Productos según vocación de demanda (% de demanda total del subsector, 2012)



Fuente: DANE *(CIUU a 6 dígitos) y BBVA Research

Gráfico 3.4
Ventas de vehículos particulares + utilitarios y consumo durable (crecimiento a/a %)



Fuente: Fenalco, DANE y BBVA Research,

Tanto las ventas de particulares y utilitarios como el consumo de durables muestran unos crecimientos interanuales positivos desde 2009 que se desaceleran a lo largo del período 2010 -2013, hasta llegar a su nivel mínimo en el primer y segundo trimestres de 2013 en el caso de las ventas de particulares y de los bienes de consumo durables, respectivamente.

Posteriormente, estos crecimientos se vuelven crecientes hasta el tercer trimestre de 2014 en el caso de las ventas y hasta el segundo trimestre en el caso del consumo de durables, determinando los buenos resultados que se dieron en términos de ventas de autos durante 2014. A partir de este momento, aunque manteniendo niveles altos, el consumo de bienes durables pareció entrar en su fase de desaceleración (el último dato disponible es el tercer trimestre de 2014). En el caso de las ventas la desaceleración que se inicia en el tercer trimestre de 2014 se profundiza en los primeros meses de 2015 (Gráfico 3.4).

En enero y febrero de este año los datos de ventas de particulares y utilitarios, ajustados por factores estacionales, mostraron una desaceleración de -3,2% y -3,1% con respecto al mes anterior (Gráfico 3.5). En diciembre de 2014 se había observado un crecimiento nulo de las ventas de particulares y utilitarios con respecto a noviembre (serie corregida por estacionalidad). En ese sentido, parece estarse entrando en la fase de desaceleración del ciclo de bienes durables, la cual amplifica el ciclo del PIB.

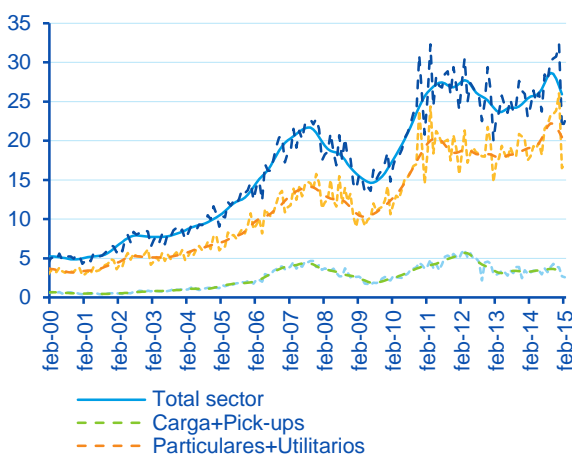
Adicionalmente, **este ciclo puede verse potenciado por la mayor tasa de cambio observada desde el segundo semestre de 2014 y su efecto negativo sobre las importaciones.** En efecto, las importaciones de enero mostraron una reducción de 1,6% anual en las compras externas de autos, lo cual podría profundizarse en los meses posteriores.

Por su parte, como lo ilustra el Gráfico 3.3, los vehículos de trabajo, de servicio público y de transporte de mercancías son bienes de inversión. Los vehículos de transporte de pasajeros representan 6,6% de las ventas de vehículos, los de carga el 6,4% y los pick ups el 6,4%, significando en conjunto un 19,4% (Gráfico 3.6).

En cuanto al sector de autopartes éste se usa primordialmente para el consumo intermedio, lo que era de esperar dada su importancia como “insumo” en la producción de vehículos ya sean estos de vocación de consumo final o de inversión o para el mantenimiento y reparación de vehículos usados. A este último respecto se puede ver, por ejemplo, que dentro de la estructura de costos del transporte por carretera el rubro de “partes, piezas, servicios de mantenimiento y reparación” representa un porcentaje importante, del 7,5% del total.

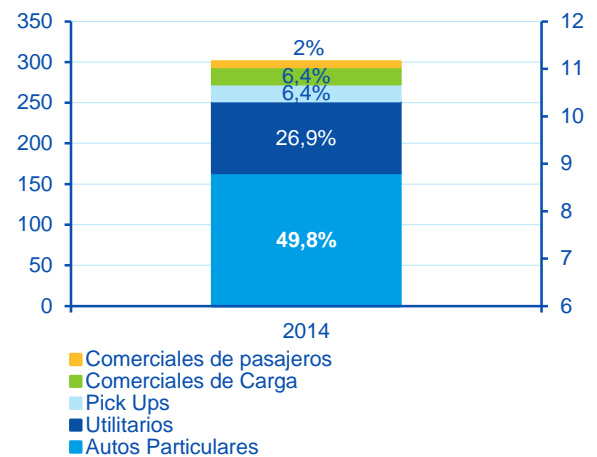
Por último, la información de la matriz de oferta-utilización permite observar el destino mixto de las motos, como bien de consumo final de los hogares y como inversión de otros sectores. Esto estaría mostrando que las motos son utilizadas no sólo para el uso particular de los hogares sino igualmente como instrumento de trabajo del sector productivo.

Gráfico 3.5
Ventas de vehículos totales y según tipo (miles de unidades, observada y desestacionalizada)



Fuente: Fenalco y BBVA Research

Gráfico 3.6
Venta de vehículos según tipo (miles de unidades y % del total de ventas)



Fuente: DANE (BOU 6 dígitos), Fenalco y BBVA Research

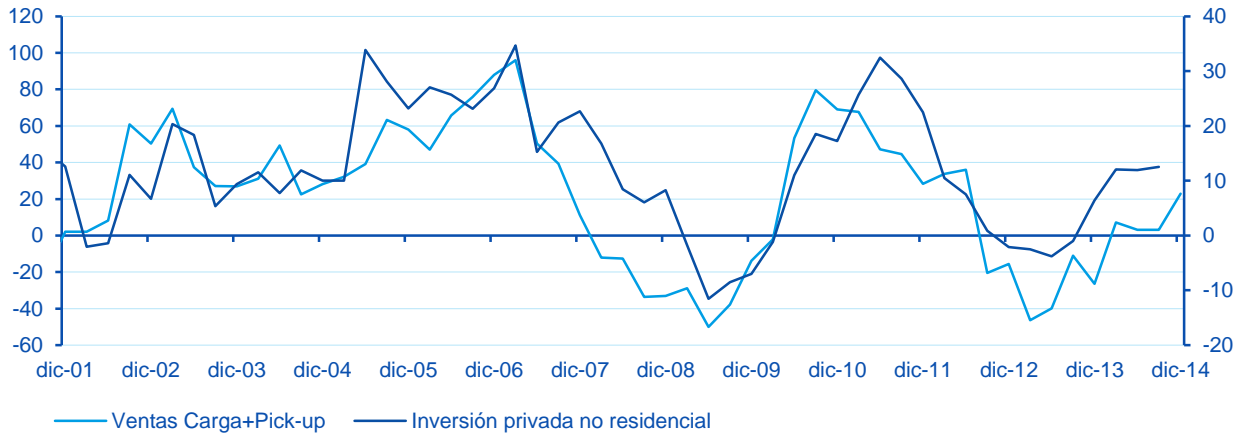
Buen desempeño en 2014 de los vehículos para inversión aunque con un menor aporte. Señales de desaceleración en 2015

Los vehículos comerciales de carga y los Pick ups son, como se mencionó antes bienes de inversión. Las ventas de este tipo de vehículos tienen una alta correlación con la inversión privada no residencial, con un índice de correlación de 0,73 entre el 2001 y 2014 y de 0,82 entre finales de 2010 y 2014 (Gráfico 3.7). Tanto el crecimiento de la inversión no residencial como el crecimiento de las ventas de vehículos de carga y pick-ups mostraron sus valores mínimos durante el segundo semestre de 2013, de -46,3% (1T2013) en el caso de los vehículos y de -3,8% (2T2013) en el caso de la inversión no residencial. A partir de ese momento entraron en una fase ascendente que continuó hasta el final de 2014.

En 2014 los vehículos comerciales de carga y los Pick-ups aportaron positivamente al crecimiento de las ventas totales de vehículos, en 1,2 puntos porcentuales. Las cantidades vendidas en los dos sectores son muy similares, con una participación de cada uno en el total de ventas cercana al 6,4% (Gráfico 3.6). En 2014 los vehículos comerciales de carga crecieron en 15,8%, lo que se explica en parte por un efecto base, ante la caída de -40,2% del año anterior (Gráfico 3.1). El crecimiento de las ventas de pick ups, aunque menor que el de los vehículos de carga, fue positivo en 3%, a diferencia de los dos años anteriores en que se habían presentado fuertes caídas. En cuanto a las matrículas de estos vehículos de inversión, se observa un aumento importante de aquellas de camiones (+7,1%) y volquetas (+22,2%) durante 2014. Las matrículas de las pick-ups mostraron, sin embargo, un descenso (-5,2%).

Gráfico 3.7

Ventas de vehículos de carga + pick-ups e Inversión privada no residencial (trimestres, crecimiento a/a, %)



Fuente: Fenalco, DANE y BBVA Research

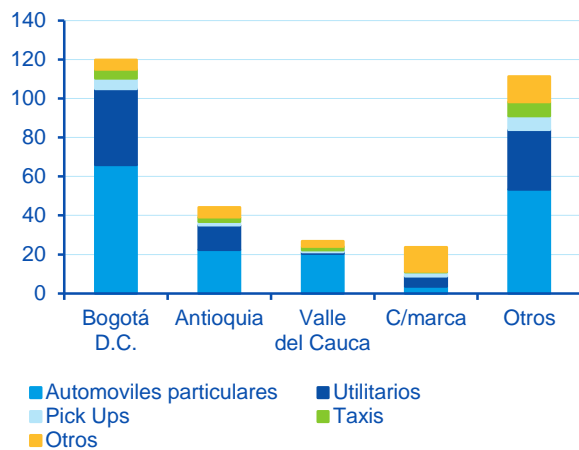
Los datos de ventas de los vehículos comerciales a enero y febrero de 2015 parecen estar mostrando una desaceleración aún más marcada que la de los vehículos particulares, con una reducción de -4,5% entre diciembre de 2014 y enero de 2015 y de -4,2% entre enero y febrero de 2015 (serie ajustada por estacionalidad –Gráfico 3.5–).

Mayor dinámica de las ventas en los departamentos más pequeños

En 2014 Bogotá concentró las ventas de vehículos con 119.9 mil vehículos matriculados (36,8% del total). Le siguen en importancia Antioquia (13,5%), Valle del Cauca (8,2%) y Cundinamarca (7,3% - Gráfico 3.8). En los departamentos con menores volúmenes de ventas se dio una mayor dinámica de éstas con respecto a aquellos en donde las ventas son menores. Nariño y Caldas participan conjuntamente con el 3% del total de ventas del país y presentan crecimientos de la mismas del 25,1% y del 23,4%, respectivamente (Gráfico 3.9). Por su parte, las ventas en Bogotá y Antioquia crecieron en 5,9% y -9,1%, entre 2013 y 2014, respectivamente. Por lo anterior parece ser que las regiones con menores ventas tienen más potencial de crecimiento que aquellas con mayores ventas.

Gráfico 3.8

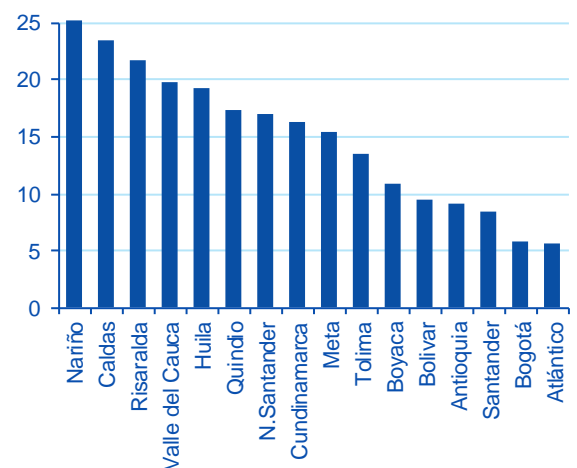
Matrículas de vehículos por ciudades y por tipo en 2014 (miles de unidades)



Fuente: Fenalco y BBVA Research

Gráfico 3.9

Matrículas por departamentos (% crecimiento, 2013-2014)



Fuente: Fenalco y BBVA Research

Por tipo de vehículos, en 2014 las matrículas de vehículos particulares se concentraron en el Valle del Cauca (76%), Bogotá (55%) y Antioquia (50%) y las de vehículos utilitarios en Bogotá (44% del total de matrículas) y en Antioquia (14%). Bogotá concentra el 54,6% de los buses que se vendieron en 2014 y el 28,2% de los taxis (Gráfico 3.8).

Exportaciones más cercanas a su promedio de los últimos años

Las exportaciones del sector automotor representaron 0,9% de las exportaciones totales de la economía en 2014 (vs. 1,4% en 2013) y la sexta posición en la clasificación por partidas arancelarias a 4 dígitos. En 2014 se exportaron 27 mil unidades, nivel superior al promedio de exportaciones de 2010-2014 (25,6 mil unidades y USD FOB 534,3 millones). El subsector de vehículos automotores y sus motores representó el 82,5% del total de exportaciones del sector, las autopartes el 14,9% y las carrocerías el 2,6% restante.

En 2014 las ventas externas se redujeron en 36,8%, siendo las más afectadas las de vehículos (-40,7%), y autopartes (-15,3%). Por su parte, las exportaciones de carrocerías se ampliaron considerablemente, en 77%. Sin embargo, estas últimas siguen siendo muy bajas con relación al resto de exportaciones del sector, por lo que no compensaron las caídas de los otros rubros.

Las menores exportaciones del sector automotor en 2014 se explican básicamente por la terminación del cupo de exportación de SOFASA al mercado Argentino, otorgado en el año 2013⁹, y a la reducción de las exportaciones a México, principalmente. Según el Ministerio de Comercio: “Durante enero-diciembre de 2014, los destinos que impactaron las exportaciones fueron: Argentina (-100%), México (-30,8%), Chile (-28,2%), Guatemala (-27,5%), Costa Rica (-17,3%), Panamá (-78,2%), Venezuela (-96,2%), Bolivia (-85,2%) y República Dominicana (-70,8%), entre otros.”

En 2014, los principales destinos de las exportaciones del sector automotor y sus partes fueron Ecuador (41,2%), México (32,5%), Perú (8,5%), Estados Unidos (3,5%) y Venezuela (3,1%). Es interesante mencionar la recomposición de los destinos de exportación que ha experimentado Colombia desde la crisis diplomática con Venezuela, país al que se destinaron, en 2007, el 83% de las exportaciones del sector. Actualmente, el principal socio comercial es Ecuador.

Producción interna e importaciones bastante dinámicas

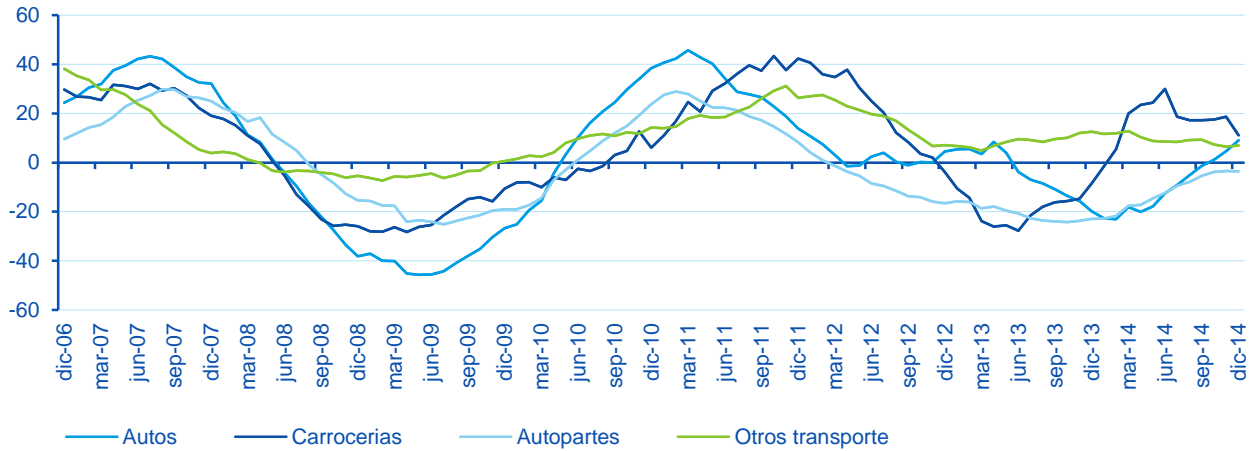
A partir de la Muestra Mensual Manufacturera se puede ver que el sector de “fabricación de vehículos automotores y sus motores” presentó un crecimiento importante, del 9,0% en 2014, mostrando un gran dinamismo (Gráfico 3.10). El resto de subsectores presentan crecimientos en terrero positivo, a excepción de las autopartes que, aunque decreció, lo hace cada vez a tasas menores.

La producción del sector de vehículos automotores y sus motores presentó una fuerte desaceleración entre 2007 y 2009 debido a la crisis financiera y a la reducción de las exportaciones a Venezuela. A partir de mediados de 2009 empieza su recuperación, jalonada por la mayor demanda de bienes durables (crecen 30% en marzo de 2011 a/a) y por el aumento en las exportaciones (entre 2009 y 2012 las exportaciones - USD FOB- crecen en 120%). El ciclo decreciente de la producción se inicia en 2011 llegando a un mínimo en 2013. En 2014 la producción repunta, con un crecimiento de 9%, siendo uno de los sectores industriales con mejor desempeño ese año (Gráfico 3.10).

9: Ministerio de Comercio. Informe de industria enero-diciembre de 2014.

Gráfico 3.10

Producción real: vehículos, autopartes, carrocerías y otro transporte (% crecimiento a/a)*



* El sector de otros transporte incluye el sector de motos.
Fuente: DANE y BBVA Research,

Las importaciones del sector se ubicaron USD FOB 5,9 miles de millones en 2014, representando el 9,2% de las importaciones de la economía. **Entre 2013-2014 las importaciones del sector aumentaron en 16,3%**, jalonadas por el sector de vehículos (crecieron en 18%). De igual forma, el sector de autopartes mostró gran dinamismo en 2014, con unas importaciones creciendo al 15%. Por su parte, las importaciones de carrocerías descendieron en 16%. Los principales países de origen de las importaciones de vehículos son México (27%), Corea del Sur (22%), China (12%) y Japón (7%). El aumento de las importaciones se explica por un incremento de las cantidades importadas, las cuales crecieron en 16% para el sector. De los 16% de crecimiento, 14,7 puntos porcentuales los aporta el sector de vehículos y 2 puntos porcentuales el sector de autopartes. Las carrocerías, por su parte, le restan -0.8 puntos porcentuales al crecimiento de las importaciones

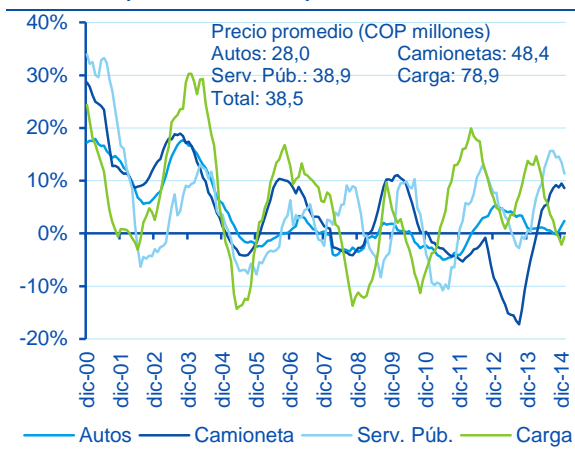
4 Precios y financiamiento

Precio estable de los vehículos, ¿hasta cuándo?

El precio corriente promedio de los vehículos particulares comprados en Colombia estuvo relativamente estable durante 2014. El valor promedio se ubicó en COP 28,0 millones, comparado con un precio medio de COP 27,8 millones en 2013. Incluso, si corregimos por la variación de la inflación de 2014 (3,7%), los precios implicaron una reducción anual en términos reales. Por su parte, el precio promedio de compra de camperos y camionetas mantuvo una tendencia al alza desde el segundo trimestre de 2014, a diferencia de lo ocurrido durante 2013, cuando hubo una reducción de más de 13% en los precios promedio. Similarmente, los vehículos de transporte público cambiaron su tendencia de disminución de precios desde finales de 2013 y hoy en día tienen las mayores valorizaciones anuales. Finalmente, los vehículos de carga redujeron sus precios de venta al final de 2014, cambiando una tendencia de tres años consecutivos con aumentos (Gráfico 4.1).

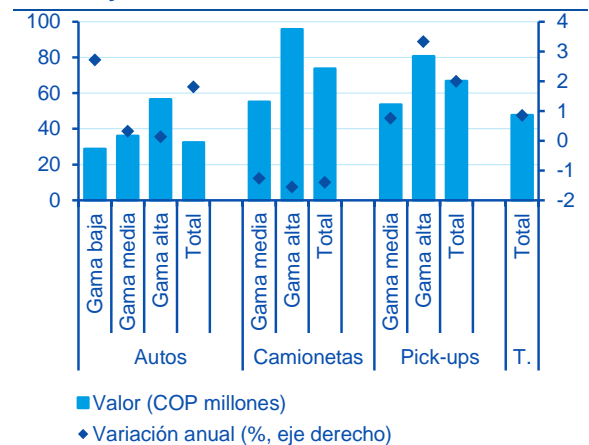
Sin embargo, estas mediciones tienen el problema de no controlar por las características o la calidad de los vehículos. Es decir, una reducción en el precio de compra promedio de los automóviles puede explicarse por dos motivos: un menor precio del mismo vehículo o al cambio de hábitos de las familias hacia la compra de un auto más barato. Por lo tanto, hemos hecho otro ejercicio para verificar los precios de los vehículos tomando las mismas líneas de producción por marca en diferentes gamas de precios. El resultado del ejercicio se encuentra en el Gráfico 4.2. En total, el precio de los vehículos aumentó sólo 0,8% en 2014, confirmando la información que daba la primera medición.

Gráfico 4.1
Precio promedio de los vehículos comprados en Colombia (variación anual)



Fuente: DANE y BBVA Research.

Gráfico 4.2
Precio promedio de la misma línea de vehículos en 2014 y variación anual



Fuente: Econometría Ltda., Revista Motor y BBVA Research

La tendencia reciente parece demostrar una aceleración gradual de los precios de los vehículos particulares, que podría extenderse a todas las líneas de automotores. Con elevada certeza, el aumento progresivo de los precios se debe a la devaluación del tipo de cambio, la cual inició en el segundo semestre de 2014 y determinó un aumento de 7% en el tipo de cambio promedio respecto al valor medio observado en 2013. No obstante, el aumento de los precios no ha sido equivalente a la devaluación. Con datos a enero, los precios aumentaron un 2,4% anual. Asimismo, la inflación de vehículos, que se ubicó en 2,2% anual durante 2014, llegó a 6,7% anual en febrero de 2015.

La baja transmisión del tipo de cambio a los precios se debe, entre otras razones, a la participación que aún tiene el ensamblaje nacional en las ventas internas (pese a demandar autopartes externas), la disposición de inventarios **y la imposibilidad de los importadores de transmitir toda la devaluación en el precio doméstico** (Gráfico 4.3).

Lo último se explica por la elasticidad precio de la demanda, la cual es mayor a uno (en valor absoluto) en el caso de los vehículos y, en general, en todos los bienes durables. Esto significa que **los aumentos en los precios (de 1%) hacen reducir la demanda más que proporcionalmente (en el valor de la elasticidad, mayor a 1% en este caso), afectando los ingresos totales de los concesionarios**. Por lo tanto, parte de la devaluación será absorbida por unos menores márgenes de los distribuidores de vehículos importados. Además, sólo en etapas expansivas de las ventas de automóviles (en 2006 y 2011, por ejemplo), los empresarios lograron trasladar un elevado porcentaje de la devaluación en mayores precios finales, aunque de forma rezagada. Al contrario, en ciclos de desaceleración, el ajuste es rezagado e inferior (Gráfico 4.3)

Según un estudio de Econometría Ltda., realizado para la ANDI en el año 2001 y citado por Fedesarrollo, las elasticidades precio de la demanda se ubicaron en -2 para carros de gama baja, en -3.1 para la gama media y en -1.9 para pick-ups. **Sólo para los taxis (-1) y para los utilitarios (-0,8), los distribuidores tendrían la capacidad de aumentar los precios en una elevada proporción** porque la elasticidad es baja¹⁰. Más recientemente, un estudio del Banco de la República (Carranza y González, 2014), también mostró que, en un modelo que no incluyó la variable ingreso, la elasticidad precio de la demanda en valor absoluto es mayor a 1. La interpretación de esto, como se dijo, es que **los precios no subirán en la misma proporción que la devaluación porque se terminaría sacrificando en exceso la demanda por vehículos en el país**.¹¹

En este orden de ideas, según Rincón, Caicedo y Rodríguez (2005), **el porcentaje de transmisión de la devaluación del tipo de cambio a los precios de los vehículos está entre 0% y 41% en el corto plazo**, contemplando un intervalo de confianza de una desviación estándar. Además, los valores máximos de la transmisión suelen asociarse con los episodios de elevada volatilidad y devaluación cambiaria, como las ocurridas en 1999 y, por fuera de la muestra del estudio, en 2009.¹²

Entonces, una situación como la actual, en donde la devaluación no se debe a un exceso de volatilidad internacional, sino a la fortaleza global del dólar y a la caída del precio del petróleo, no debería sobrepasar el nivel máximo de 41%. Esto es, **la expectativa de devaluación promedio de 2015, que se ubica en alrededor de 25%, implicará un incremento en los precios de los vehículos de a lo sumo 10%**. No obstante, estos incrementos podrán ser diferenciales entre cada tipo de vehículo, siendo posiblemente más elevados en los utilitarios y taxis y menos fuertes en los vehículos de gama media y alta.

El incremento de los precios de los carros importados se limitará por la reducción gradual que vienen teniendo los aranceles con Estados Unidos y Europa, como lo establecieron los respectivos tratados comerciales. En el caso de Estados Unidos, desde 2011, los automóviles reducen cada año en 3,5 puntos porcentuales el arancel de importación, y los camperos de 3.000 centímetros cúbicos en 7,0 puntos, ambos desde el 35% vigente antes de la puesta marcha del TLC. Recuérdese además que los vehículos especiales y los camperos de más de 3.000 centímetros cúbicos se desgravaron de forma inmediata, agotando sus efectos positivos posteriores sobre los precios. Desde Europa, por su parte, en 2013 se inició la reducción de 5 puntos cada año, durante 7 años, hasta llegar al 35% total. **No obstante, la compensación que pueden tener estas medidas arancelarias es pequeña, puesto que desde Estados Unidos proviene el 4,7% de las importaciones de autos y, desde Europa, el 4,6%**.

10: León, N. (2008). Impacto de una tarifa de IVA única para vehículos automotores. Informe final.

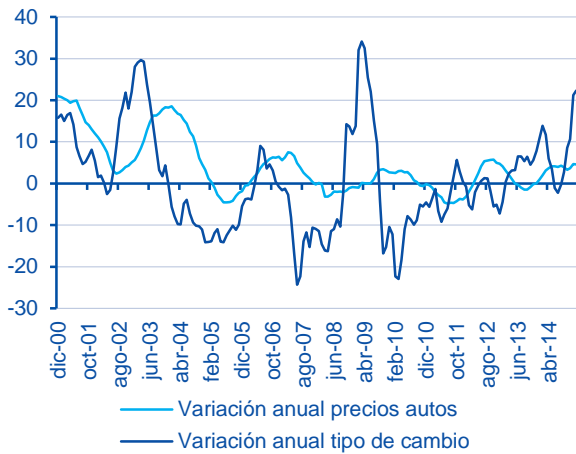
11: Carranza, J. y González, A. (2014). Estimación de la demanda de vehículos nuevos de los hogares colombianos entre 2001 y 2011. Borradores de Economía. No. 824.

12: Rincón, H., Caicedo, E. y Rodríguez, N. (2005). Exchange Rate Pass-Through Effects: A Disaggregate Analysis of Colombian Imports of Manufactured Goods. Borradores de Economía. No. 330. Marzo.

Por otra parte, cuando comparamos el precio promedio de los vehículos con el ingreso disponible de los hogares se puede inferir un índice de capacidad de compra. Éste mide el número de años de ingreso familiar necesarios para comprar un carro si no tuvieran ningún otro gasto anual diferente al pago de los impuestos. En el Gráfico 4.4 están los resultados de los cálculos desde 2002. **Hoy en día, un hogar tendría que destinar el 66% de los ingresos de un año completo para comprar un carro**, cifra que resulta inferior al 68% que exigían los precios y los ingresos de 2013, pero superior a los valores observados entre 2006 y 2012, cuando en algunos años se tuvieron valores inferiores al 60%.

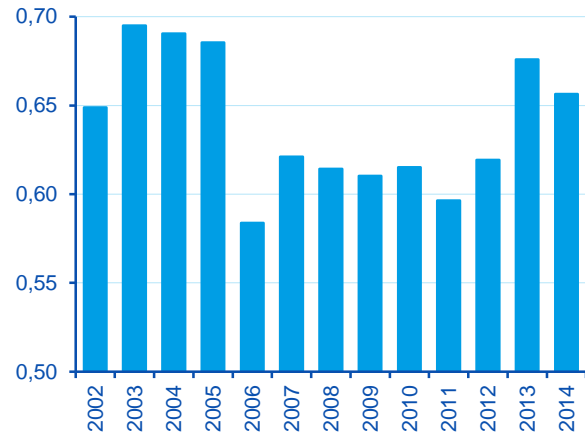
Por último, **el menor precio actual de los combustibles en Colombia podría traer un alivio marginal en los costos de tenencia de un auto**. Por lo tanto, en la decisión de comprar un carro, una persona no sólo valorará su precio de venta, sino también su costo de mantenimiento, permitiéndose pagar un poco más en el momento inicial si sabe que los gastos posteriores son menores al precio actual de la gasolina (Ver Recuadro: Perspectivas del precio de los combustibles).

Gráfico 4.3
Devaluación tipo de cambio vs USD y variación del precio de los automóviles (Var. Anual, %)



Fuente: DANE, Banco de la República y BBVA Research

Gráfico 4.4
Capacidad de compra de vehículos particulares



* Número de ingresos anuales después de impuestos (es decir, número de ingresos disponibles anuales) de un hogar promedio que se necesitan para comprar un vehículo de precio medio
Fuente: BBVA Research

El crédito de vehículos podría desacelerarse durante 2015

El saldo del crédito para la compra de vehículos se ubicó en COP 10,4 billones al cierre de 2014. Esto significó un aumento de 14,7% con respecto al valor de diciembre de 2013 y una aceleración con respecto a la dinámica de un año atrás (+5,9% anual). También el número de créditos aumentó notablemente, desde 180,6 mil en 2013 a 211,5 mil en 2014, haciendo que el valor total de los desembolsos anuales pasaran de COP 4,6 billones a COP 5,8 billones entre los dos años (Gráfico 4.5).

El monto promedio de los créditos de vehículos también aumentó, pasando de COP 26,1 millones a COP 27,1 millones entre 2013 y 2014 (Gráfico 4.5). Dado que el precio promedio de los vehículos se mantuvo casi inalterado entre los mismos dos años, del mayor monto promedio se infiere que el porcentaje del valor del vehículo que es financiado por la banca aumentó. Asimismo, el porcentaje de transacciones de autos nuevos que es financiado con crédito de entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera pasó de 54,7% en 2013 a 57,3% en 2014. Finalmente, **sobresale que el índice de calidad de la cartera de vehículos, a pesar de seguir siendo uno de los más altos dentro de los tipos de crédito que ofrece el sistema financiero, se mantiene en niveles bajos respecto a la historia reciente**: el 5,2% de los saldos de cartera se encuentran vencidos, el nivel más bajo desde mediados de 2012.

Por otra parte, **la reducción de las tasas de interés ha venido determinando una menor cuota mensual en el crédito de vehículos.** Mientras que en 2013 la cuota promedio se ubicó en COP 610 mil, en 2014 se redujo a COP 535 mil. En efecto, las tasas de interés del crédito de consumo se redujeron desde un promedio de 18,0% en 2013 hasta 17,3% en 2014, con un comportamiento similar en las tasas de vehículos.

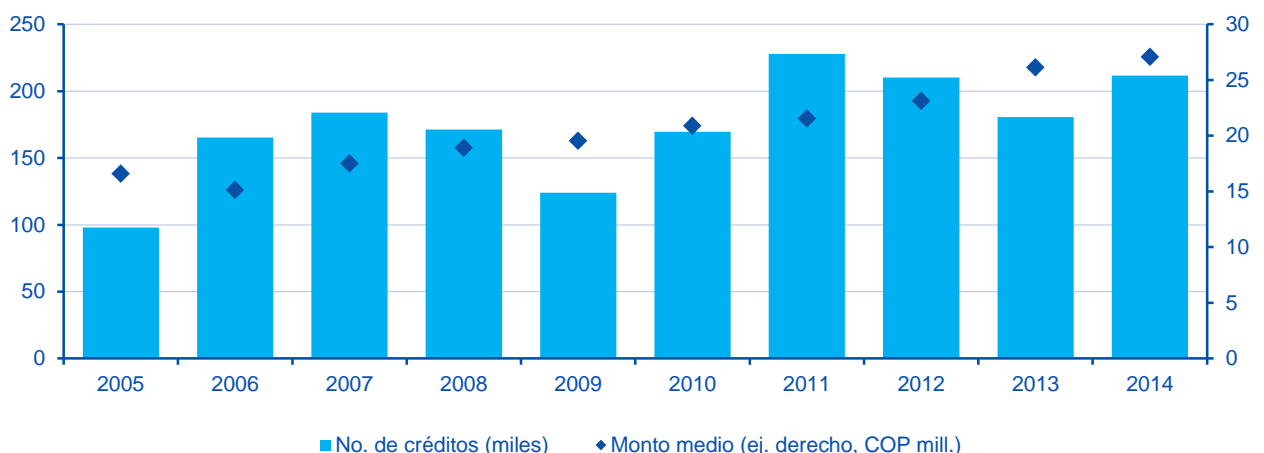
Se esperan aumentos, no muy fuertes, en las tasas de interés para vehículos durante la primera mitad de 2015, debido a la transmisión de los incrementos en la tasa de intervención del Banco de la República que se dieron en 2014. A partir de ese momento, las tasas de interés se mantendrán en niveles históricamente bajos, sin importar las decisiones venideras del Banco de la República. Esto sucede por la cercanía que ya tiene el nivel actual de la tasa de intervención respecto de su valor neutral (o de equilibrio). Así, los aumentos de la tasa del Banco Central en el mediano plazo, si se dan, serán limitados y, asimismo, su transmisión a las tasas de mercado. **Como resultado, se espera una desaceleración del crédito de vehículos durante 2015, que no se repetirá necesariamente en los siguientes años.** Por otra parte, **el índice de calidad de la cartera podría deteriorarse marginalmente por el menor crecimiento del saldo total y por la menor creación de empleo formal.**

El reto más grande, como en otros tipos de créditos, es aumentar la cobertura de la cartera de vehículos a más grupos de la población. En 2014, sólo el 9% de los colombianos mayores de edad tenían un crédito de vehículo (según los datos de lefic publicados por el Banco de la República en el informe de estabilidad financiera de septiembre de 2014). Este porcentaje fue ligeramente inferior al observado en 2013 (9,4%), pero se mantuvo por encima del dato de 2012 (8,0%).

De aumentar la cobertura de este crédito a más personas, **la banca tiene que estar preparada para una demanda diferencial de los nuevos clientes.** Serán en su mayoría no bancarizados en el momento previo al trámite y tendrán créditos por montos inferiores. De hecho, según el Banco de la República, los clientes nuevos, que pidieron un crédito de vehículo por primera vez en 2014, tuvieron un monto promedio de préstamo por COP 13,4 billones, a diferencia de los COP 27,1 millones observados en el total, según nuestros cálculos.

Gráfico 4.5

Número de créditos nuevos anuales para comprar vehículo y monto promedio del préstamo



Fuente: Superfinanciera y BBVA Research

Recuadro 1. Perspectivas del precio de los combustibles

Hasta finales de 1998, la fijación del precio de la gasolina y el ACPM estuvo ligada con políticas encaminadas al control de la inflación. A finales de los 90's, aprovechando la caída del precio del petróleo, el mecanismo de fijación tuvo un giro radical cuando el Gobierno anunció que el precio del productor (en este caso el ingreso que percibe Ecopetrol) debería seguir más de cerca la evolución del precio internacional de la gasolina y el ACPM así como la del tipo de cambio. Así mismo, se liberaron los márgenes de los distribuidores minoristas y el precio de venta al público. Con ello se fijó una estructura de precios que, descontando cambios menores, prevalece hoy. A continuación se muestran los componentes del precio de los combustibles, usando como ejemplo el precio fijado para Bogotá.

Según los datos a enero de 2015, el precio de galón de referencia en Bogotá se ubicó en \$8.402 pesos. De este valor, el 57% corresponde al ingreso al productor; el 26% corresponde a impuestos: 12% por concepto de impuesto nacional y 14% por sobretasa a la gasolina; el 11% corresponde a costos de distribución relacionados con los márgenes a distribuidores minoristas y mayoristas; y finalmente el 6% corresponde a costos asociados al transporte y manejo del combustible.

El impuesto nacional corresponde a una tarifa fija y se actualiza en febrero de cada año adicionando un monto equivalente a la inflación del año anterior. La sobretasa a la gasolina no tiene un periodo establecido de actualización; el gobierno fijó un precio base de liquidación con el cual se calcula la sobretasa (equivale al 25%) y este precio ha permanecido estable desde 2010. Estos dos impuestos son tarifas fijas que se cobran por cada galón vendido.

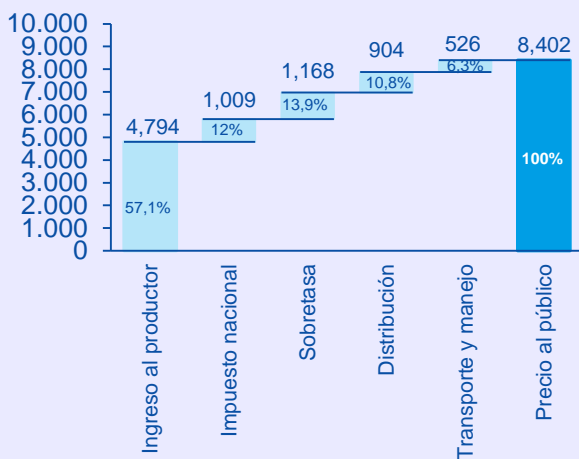
El margen de distribución de los mayoristas también es una tarifa fija aunque se actualiza en junio de cada año con base en la variación del IPC de los últimos 12 meses. Por su parte, el margen de los minoristas se actualiza a discreción; de hecho este margen se mantuvo estable desde 2012 hasta enero de 2015 cuando el Ministerio de Minas y Energía lo aumentó desde \$578 \$ 602 pesos.

El rubro más importante en el componente de transporte y manejo es la tarifa de transporte de poliductos, la cual representa el 63% del total de este concepto en el precio de referencia de Bogotá. Su valor corresponde al costo de transporte del combustible por los diferentes poliductos del país, por lo cual, sus tarifas varían geográficamente. Este costo se actualiza todo los febreros en un porcentaje definido a discreción.

Antes de describir cómo se actualiza el ingreso al productor, en el Cuadro R.1 se muestra la estructura del precio del diésel en Colombia. Sus componentes son idénticos a los de la gasolina, con la excepción que la estructura de su precio no tiene en cuenta el costo por pérdida de evaporación. Nótese también que el ingreso al productor del diésel es más alto que el equivalente al de la gasolina, lo cual se debe a los precios internacionales de referencia que se emplea en su cálculo.

Gráfico R.1.1

Descomposición del precio de referencia de un galón de gasolina corriente. Precio de Bogotá a enero de 2015



Fuente: Ministerio de Minas y Energía y BBVA Research

Table R.1.1

Descomposición del precio de referencia de un galón de gasolina corriente y diésel. Precios en Bogotá a enero de 2015

Concepto	Part. en el total		Part. en el total	
	Gasolina	(%)	Diésel	(%)
Ingreso al Productor	\$ 4.794,0	57,1	\$ 5.447,8	66,8
+ Impuesto nacional	\$ 1.008,8	12,0	\$ 1.008,8	12,4
+ Tarifa de marcación	\$ 6,8	0,1	\$ 6,8	0,1
+ Tarifa de transporte poliductos	\$ 329,9	3,9	\$ 337,1	4,1
+ Tarifa de transporte alcohol	\$ 38,3	0,5	\$ 24,6	0,3
+ Margen plan de continuidad	\$ 71,5	0,9	\$ 71,5	0,9
Precio máximo de venta distribuidor mayorista	\$ 6.249,4	74,4	\$ 6.896,7	84,6
+ Margen distribuidor mayorista	\$ 326,4	3,9	\$ 326,4	4,0
+ Sobretasa	\$ 1.168,1	13,9	\$ 301,5	3,7
Precio máximo de venta planta de abasto	\$ 7.743,9	92,2	\$ 7.524,5	92,3
+ Margen distribuidor minorista	\$ 78,0	6,9	\$ 578,0	7,1
+ Pérdida de evaporación	\$ 31,0	0,4	\$ -	0,0
+ Transporte planta de abasto a estación de servicio	\$ 48,7	0,6	\$ 48,7	0,6
Precio máximo de venta por galón al público	\$ 8.401,6	100	\$ 8.151,3	100

Fuente: Ministerio de Minas y Energía y BBVA Research

El ingreso al productor se actualiza mes a mes dependiendo de la evolución que tenga el Precio de Paridad de referencia en los últimos 60 días calendario. Este precio depende principalmente de la evolución de la tasa de cambio y del precio del galón de gasolina y diésel en EE.UU¹³.

De esta forma, el ajuste del ingreso del productor además de depender de la tendencia del precio paridad, también depende de la diferencia entre el precio de paridad y el ingreso del productor, tal como se muestra en el Cuadro R.2.

Table R.1.2

Mecanismos de ajuste del ingreso al productor

	Gasolina			Diésel	
	Precio de paridad con tendencia creciente en los últimos 60 días	Precio de paridad con tendencia decreciente en los últimos 60 días		Precio de paridad con tendencia creciente en los últimos 60 días	Precio de paridad con tendencia decreciente en los últimos 60 días
Precio de paridad > Ingreso al productor	incrementa en min{t%,3%}	no hay ajuste	Precio de paridad > Ingreso al productor	incrementa en min{t%;2,8%}	no hay ajuste
Precio de paridad < Ingreso al productor	no hay ajuste	disminuye en max{t%,3%}	Precio de paridad < Ingreso al productor	no hay ajuste	disminuye en max{t%;2,8%}

Fuente: Ministerio de Minas y Energía y BBVA Research

13: Específicamente, el precio de la gasolina depende del precio spot del galón de gasolina y del nafta en el golfo de Estados Unidos, y del costo de unos fletes marítimos y terrestres que reflejan el costo de oportunidad de la producción del petróleo. El precio del diésel, por su lado, corresponde a un promedio ponderado de costos de oportunidad de diésel importado y nacional; su cálculo también tiene en cuenta costos de fletes y de seguros. Los precios de referencia internacionales de los combustibles y del costo de los fletes y seguros están en dólares y se convierten diariamente a pesos.

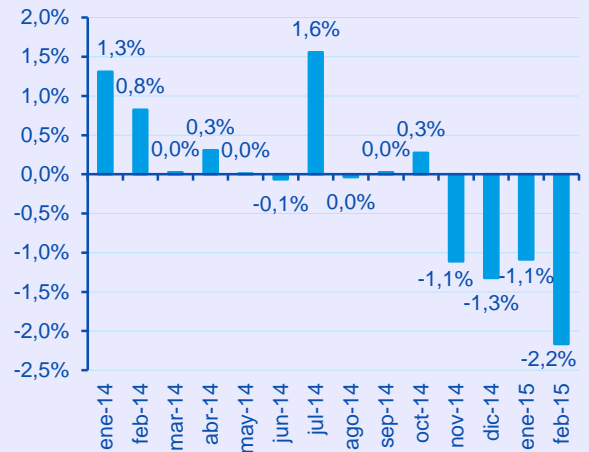
De esta forma, el precio del combustible se reduce cuando el precio de paridad está por debajo del ingreso del productor y además la tendencia (t, crecimiento promedio) de los precios de paridad de los últimos 60 días es negativa. De forma análoga, los precios del combustible suben cuando el ingreso del productor está por debajo del precio de paridad, y la tendencia de los últimos 60 días del precio de paridad es positiva. En cualquier caso el ingreso del productor no puede presentar una variación, positiva o negativa, superior al 3% (2,8% en el caso del diésel). Si se mantiene el resto de la estructura del precio de los combustibles constante, cambios en el ingreso del productor apenas cambian el precio de venta al público de las gasolina en un rango de 0 +/-1,7% entre mes y mes, dada la participación que tiene el ingreso al productor en el precio de venta de la gasolina. En el caso del diésel el rango de variación mensual de precios al público es de 0 +/-1,9%.

Los precios percibidos por el consumidor han venido reflejando el ajuste al ingreso al productor. Las variaciones mensuales del IPC de combustibles en los últimos meses están ubicadas alrededor del

1,2%, con la excepción del ajuste en marzo. Uno de los mecanismos necesarios para ajustar a la baja el ingreso al productor es que el precio de paridad tenga una tendencia decreciente en los últimos 60 días. Sin embargo, los precios de la gasolina rebotaron en los últimos meses, marcando una tendencia creciente e impidiendo que el mecanismo de ajuste se activara. Por ese motivo es que las reducciones de marzo del presente año no se hicieron a través del mecanismo descrito sino a través de decretos. De hecho, el último ajuste decretado por el gobierno implicó una reducción de cerca del 4%, tasa que supera ampliamente el rango de ajuste fijado por el mecanismo.

Gráfico R.1.1

Variación mensual del IPC de combustibles



Fuente: DANE y BBVA Research

Nuestro escenario de precios de petróleo contempla una recuperación del precio del crudo a partir del segundo trimestre de este año. Lo que necesariamente imprime una tendencia alcista a los precios de referencia internacional y redundan en un menor tipo de cambio, lo que presionaría al alza los precios de venta al público en Colombia. Para que haya reducciones adicionales en los precios internos se necesita que el precio del petróleo retroceda, situación poco probable; o que el gobierno, a discreción, siga reduciendo el ingreso al productor como lo ha hecho en los últimos meses.

5 Perspectivas

Señales de desaceleración cíclica a la vista

El escenario de BBVA Research contempla para 2015 un consumo que será el principal jalonador de la demanda doméstica, creciendo en 4,3% anual. Este buen desempeño del gasto de los hogares será el resultado de los elevados niveles de confianza y de los avances significativos en el mercado laboral. Este crecimiento es inferior al observado en 2014 cuando se ubicó en niveles cercanos al 5%, y por lo tanto es de esperar que, por esta vía, las ventas de vehículos se sitúen en 2015 en niveles inferiores a los de 2014.

Además, este año los hogares pueden perder alguna capacidad adquisitiva si se dan los aumentos en los precios de los vehículos que comentamos en la sección anterior. Esto es, si los precios suben en promedio un 10% debido a la devaluación (más un porcentaje adicional asociado a la inflación interna), en un contexto en que los ingresos de los hogares no crecerán más de 7,7% (si crecen al mismo ritmo del PIB nominal), está claro que las familias tendrán que dedicar una mayor parte de su ingreso para comprar el mismo carro o cambiar sus decisiones hacia un auto de menor valor. Esto podría revertirse parcialmente en 2016, cuando los ingresos seguirán creciendo a un ritmo similar que el estimado para 2015, pero los precios tenderán a estabilizarse gracias a una apreciación del tipo de cambio (inducida por el aumento del precio del petróleo) y por los efectos de los TLC sobre los autos con desgravación gradual.

En enero y febrero los datos de ventas de vehículos ajustados por factores estacionales ya muestran una desaceleración de -3,9% y -3,7% con respecto al mes anterior (Gráfico 3.5) y una caída anual de -7,6% con respecto a febrero de 2014. Parece estar entrando en la fase de desaceleración del ciclo de los bienes durables, la cual amplifica el ciclo económico del PIB. Adicionalmente, este ciclo puede verse potenciado por la mayor tasa de cambio observada desde finales de 2014 y su efecto negativo sobre las importaciones de vehículos. En efecto, las importaciones de enero mostraron una reducción de 1,6% anual en las compras externas de autos, lo cual podría profundizarse en los meses posteriores.

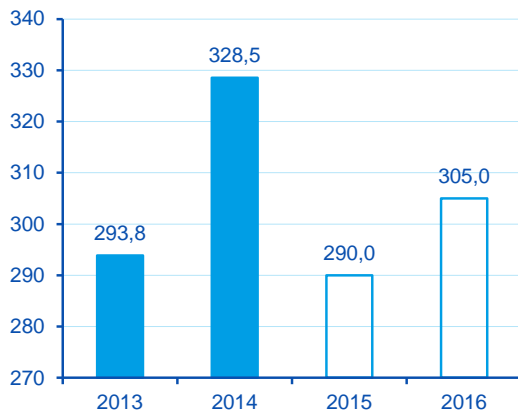
Las menores ventas se explican en parte por el deterioro de la disposición de los hogares a comprar vehículos. En febrero de 2015, por primera vez desde febrero de 2010, se completaron dos meses consecutivos con un balance negativo en la valoración del momento para la compra de un automóvil familiar. Además, se registró el valor más bajo desde abril de 2009 en el indicador. Los ciclos pasados de este indicador tuvieron una larga duración de los períodos pesimistas; y los quiebres de tendencia se relacionaron con una recuperación general de la economía y el mercado laboral.

Así mismo, mientras que en 2014 hubo una desacumulación de inventarios por 1.395 unidades, en los dos primeros meses del año 2015 se acumularon 1.965 unidades en los concesionarios. Es decir, durante 2014 los concesionarios tuvieron que recurrir a los inventarios que habían acumulado en 2013 (776 en total) y a entregas a un plazo posterior para atender la elevada demanda. Al contrario, al inicio de 2015, los concesionarios tienen un acervo acumulado para atender ventas futuras. Esto es conveniente en términos de precios, puesto que las importaciones de esos autos debieron hacerse con un precio del dólar inferior a los niveles máximos alcanzados en el primer trimestre del año en curso. Pero es una señal inequívoca que las decisiones de compra se están poniendo más lentas.

En conclusión, esperamos unas ventas de vehículos del orden de los 290 mil para 2015, con una mayor participación de los vehículos nacionales (de alrededor de 40% - Gráfico 5.1). En 2016 esperamos un leve repunte de las ventas de vehículos con respecto a 2015 pero en niveles inferiores a 2014, ubicándose en 305 mil unidades. Si bien en 2016 el consumo se reduce aún más, pasando de 4,3% en 2015 a 3,9% en 2016, debido al aumento en 2 puntos del IVA, la inversión fija aumenta de forma apreciable, pasando de 3,2% a 5,7% (Gráfico 5.2). Dicho aumento se debe a la recuperación consolidada

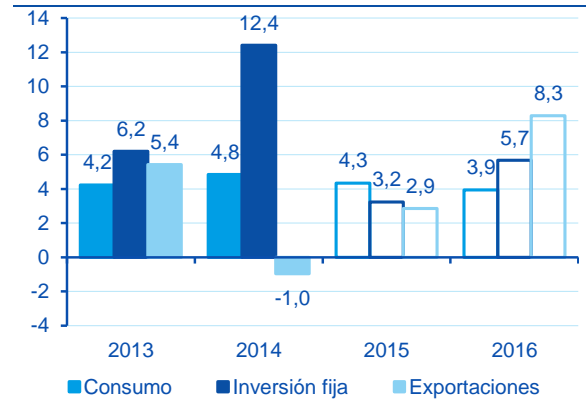
de la industria, a los mejores precios del petróleo (aunque a niveles inferiores a USD100/b) que promueven nuevos proyectos mineros o que permiten la continuación de aquellos pospuestos y al repunte de las exportaciones.

Gráfico 5.1
Ventas de vehículos: observado y estimado (Miles de Unidades)



Fuente: Fenalco y proyecciones de BBVA Research

Gráfico 5.2
PIB por demanda: observado y estimado



Fuente: BBVA Research

De otra parte, en 2015 la mayor tasa de cambio real podría proteger la industria nacional de autopartes de las crecientes importaciones de China y de India, además de potenciar sus exportaciones. Adicionalmente, el mayor dinamismo de Estados Unidos podría representar una oportunidad para este sector.

Potencial de las ventas de vehículos a mediano plazo

A pesar de la desaceleración cíclica de las ventas del sector de autos existen fundamentales que muestran su fortaleza y su gran potencial en el mediano plazo.

Entre el 2000 y el 2014 el PIB per cápita ajustado por paridad de poder de compra del país se dobló, pasando de USD 6.620 a USD 13.460, lo que significó un incremento notable en el ingreso per cápita promedio en un hogar. Cada persona del hogar tiene un ingreso mensual equivalente a COP 538 mil (en pesos de 2013), un 50% superior al valor de 2003 (después de descontar la inflación). Es decir, una familia promedio colombiana, con 3,5 personas por hogar, tiene una renta mensual promedio de COP 1,9 millones (pesos 2013). Esta mejora vino acompañada de una reducción en la tasa de desempleo urbana de más de 8 puntos porcentuales y en la nacional de 6 puntos porcentuales entre 2001 y 2014. La pobreza también se redujo en 19 puntos porcentuales entre 2002 y 2013.

El buen desempeño en el ingreso promedio de los hogares se potencia con la masa de población que percibe este ingreso. Colombia tiene en este momento un bono demográfico, es decir que la población en edad de trabajar, en etapa de acumulación, crece a tasas superiores a la población dependiente (ancianos y niños), por lo que la capacidad de ahorro y de consumo del país está en ascenso. Las clases medias crecen en Colombia y el potencial de consumo es cada vez mayor.

Según nuestros cálculos, el porcentaje de personas en clase media, media alta y alta (personas con ingresos superiores a USD 15.000 al año) pasó del 13% al 20% entre 2006 y 2014. Esto significó un aumento en 3,1 millones de personas en estos niveles de ingreso durante los ocho años. Hoy hay 15,6 millones de personas con ingresos bajos, 24,4 millones en el rango medio-bajo, 4,4 millones en clase media-media, 3,9 millones en clase media-alta y 4,9 millones en clase alta (la definición de clase media está en el Observatorio [Explosión de la clase media emergente](#), pág. 3). Sin duda, esto es el resultado de la estabilidad económica del país, con altos crecimientos, bajas inflaciones y reducciones del desempleo.

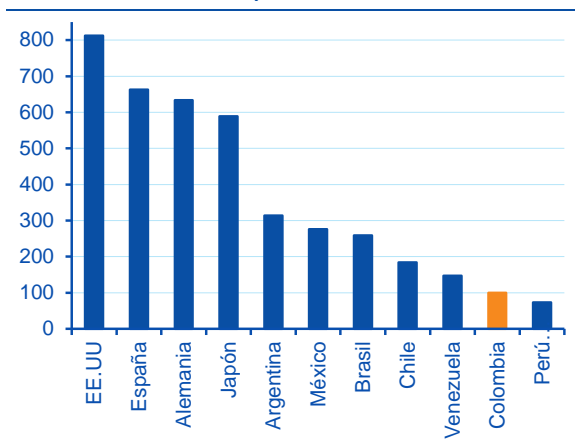
La baja penetración de los vehículos en Colombia, con un índice de motorización de 100 vehículos por cada 1,000 habitantes, frente a países de igual nivel de desarrollo muestran las posibilidades del sector (Gráfico 5.3). Aún más, la motorización se relaciona positivamente con el nivel de desarrollo de los países y Colombia es un país en crecimiento, con una clase media en expansión. Países como Estados Unidos, España y Japón más que quintuplican la tasa de penetración de Colombia.

El caso de las motos es sólo un poco más alentador, con una tasa de penetración del 23,3% en 2014 (15,1% en 2008) de hogares frente al 13,5% (12,4% en 2008) en el caso de los autos particulares¹⁴. Nuevamente, el potencial de penetración es diferencial según regiones. Bogotá tiene una cobertura de autos particulares del 20,4% de los hogares, el Valle del Cauca del 18% y Antioquia del 12,6%. Atlántico y Pacífico presentan valores de 7% y 6% respectivamente. Adicionalmente de los hogares que tienen moto el 90,7% (89,5% en 2013) tiene una sola moto a nivel nacional. Este porcentaje se ubica en 87,2% (85,6% en 2013) en el caso de los vehículos particulares.

Las cifras de penetración pueden estar reflejando la brecha socio económica entre el campo y la ciudad con porcentajes de penetración de autos particulares del 15,8% de los hogares urbanos, frente a un 4,8% en el campo. Sin embargo, al ver las cifras de motos se constata que no hay casi diferencial en la tenencia de éstas entre las zonas urbanas y las rurales, es más la tenencia es mayor en el campo (24,5%) que en la ciudad (23%). Tal vez esto se pueda deber a la mayor utilidad de la moto en el campo pero igualmente, se puede deber a que a medida que los hogares aumentan sus ingresos consumen más autos que motos (ver Recuadro 1 en Situación Automotriz 2012).

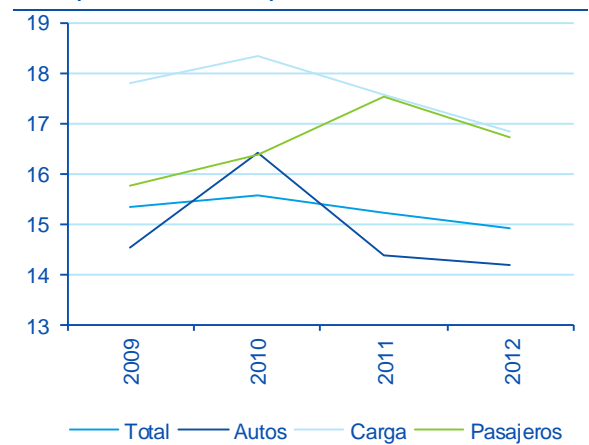
Por otra parte, parece necesaria una mayor renovación del parque automotor. Entre 2009 y 2012 la edad se redujo muy marginalmente, desde 15,3 años a 14,9 años (Gráfico 5.4). Los requerimientos de renovación parecen ser más inminentes en los sectores de carga y de pasajeros cuyas edades promedio se ubican en 16,9 y 16,7 años, respectivamente.

Gráfico 5.3
Índice de motorización (número de vehículos por cada 1,000 habitantes)



Fuente: Lubrita y BBVA Research

Gráfico 5.4
Edad del parque automotor en Colombia 2009-2013 (Número de años)



Fuente: Ministerio de Transporte y BBVA Research

14: Encuesta de Calidad de Vida 2014.

AVISO LEGAL

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

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

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

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

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

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

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

Este informe ha sido elaborado por la Unidad de Colombia:

Economista Jefe

Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Fabián García
fabianmauricio.garcia@bbva.com

Mauricio Hernández
mauricio.hernandez@bbva.com

María Claudia Llanes
maria.llanes@bbva.com

José Vicente Romero
Josevicente.romero@bbva.com

Estudiantes en práctica profesional:

Eugenio Camacho
eugeniojose.camacho@bbva.com

Mariana Toro
mariana.toro@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe Grupo BBVA

Jorge Sicilia Serrano

Área de Economías Desarrolladas

Rafael Doménech Vilariño
r.domenech@bbva.com

España

Miguel Cardoso Lecourtois
miguel.cardoso@bbva.com

Europa

Miguel Jimenez González-Anleo
mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp
Nathaniel.Karp@bbva.com

Área de Economías Emergentes

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

Análisis Transversal de Economías Emergentes

Alvaro Ortiz Vidal-Abarca
alvaro.ortiz@bbva.com

Asia

Le Xia
le.xia@bbva.com

México

Carlos Serrano Herrera
carlos.serranoh@bbva.com

Coordinación LATAM

Juan Manuel Ruiz Pérez
juan.ruiz@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile

Jorge Selaive Carrasco
jselaive@bbva.com

Colombia

Juana Téllez Corredor
juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea Flores
hperea@bbva.com

Venezuela

Oswaldo López Meza
oswaldo.lopez@bbva.com

Área de Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio arubiog@bbva.com

Inclusión Financiera

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

María Abascal
maria.abascal@bbva.com

Política de Recuperación y Resolución

José Carlos Pardo
josecarlos.pardo@bbva.com

Coordinación Regulatoria Global

Matías Viola
matias.viola@bbva.com

Áreas Globales

Escenarios Económicos

Julián Cubero Calvo
juan.cubero@bbva.com

Escenarios Financieros

Sonsoles Castillo Delgado
s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos

Oscar de las Peñas Sanchez-Caro
oscar.delaspenas@bbva.com

Interesados dirigirse a:

BBVA Research Colombia

Carrera 9 No 72-21 Piso 10
Bogotá, Colombia
Tel: 3471600 ext 11448
E-mail: bbvaresearch_colombia@bbva.com
www.bbvaresearch.com