

Situación Automotriz

Chile

2011
Análisis Económico

- **Las ventas de vehículos nuevos aumentarían 12,8% en 2011** con relación al total vendido en 2010, alcanzando un nuevo record en torno a 327 mil unidades.
- **Chevrolet y Hyundai se mantienen como las marcas líderes del mercado, pero se acortan las distancias.** Con la excepción de Nissan, las marcas japonesas pierden terreno, tanto por los efectos del terremoto en la cadena productiva como por la apreciación del Yen. En cambio, las marcas europeas ganan participación en el mercado.
- **Las condiciones financieras del mercado automotriz han sido favorables durante 2011,** y lo seguirán siendo en 2012, de acuerdo a nuestras proyecciones de tasas de interés y tipo de cambio real.
- **Para 2012, condiciones económicas menos favorables y una base de comparación más exigente determinaría una desaceleración de las ventas de vehículos llegando éstas a 337 mil unidades.**

Índice

1. Ventas alcanzan nuevo record.....	3
2. Financiamiento automotriz.....	6
3. Proyección de ventas de vehículos nuevos.....	7

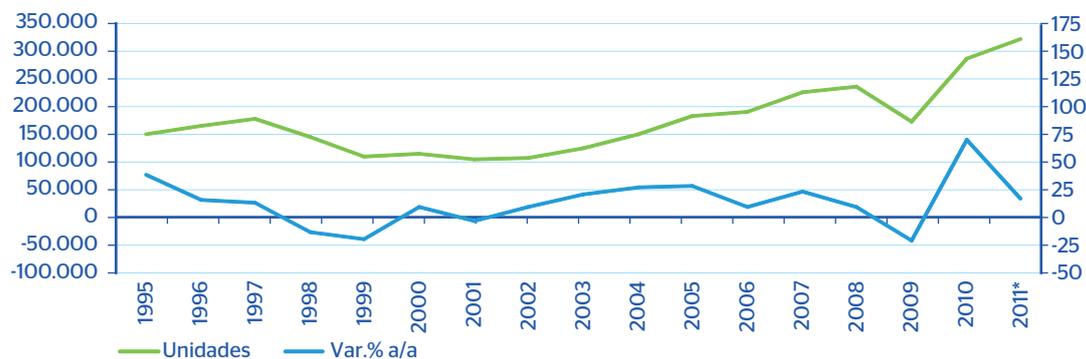
Fecha de cierre: 7 de diciembre de 2011

1. Ventas alcanzan nuevo record

El año 2011 ha sido uno de importante dinamismo económico en Chile. Con información hasta octubre, el crecimiento del PIB promedia 6,7%. Uno de los componentes del consumo que ha mostrado mayor dinamismo son las ventas de automóviles. Hasta el mes de noviembre de 2011, las ventas de vehículos nuevos alcanzaron a 303.000 unidades, por arriba del record de ventas para todo un año (290.264 en 2010). Para el cierre del año se estima que las ventas estarán en torno a 327.000 unidades, un aumento de 12,8% respecto a los autos vendidos el año pasado (Gráfico 1) y por arriba de nuestra proyección de 312.000 unidades de diciembre 2010.

Gráfico 1

Venta de automóviles nuevos (Unidades, Var.% a/a)



(*) Proyección BBVA Research
Fuente: ANAC y BBVA Research

Marcas y modelos

En el Situación automotriz 2010 destacábamos el retroceso de las marcas japonesas en su participación en el mercado automotriz chileno. En el cuadro 1 y gráfico 2 se puede comprobar que esta tendencia continúa en 2011, en parte explicada por el comportamiento del yen -cuyo tipo de cambio se ha apreciado, con respecto al dólar, 9% en el promedio de lo que va de 2011 respecto a su promedio en 2010-, pero también a consecuencia de la interrupción de oferta que implicó el terremoto de comienzos de año. De las 10 primeras marcas, sólo aumentan su participación de mercado Ford y Peugeot, en ambos casos influidas por un tipo de cambio relativamente más favorable, especialmente esta última -el euro se depreció 5,5% en el periodo de referencia-, y por un menor impacto en sus cadenas productivas del terremoto de Japón.

Tabla 1

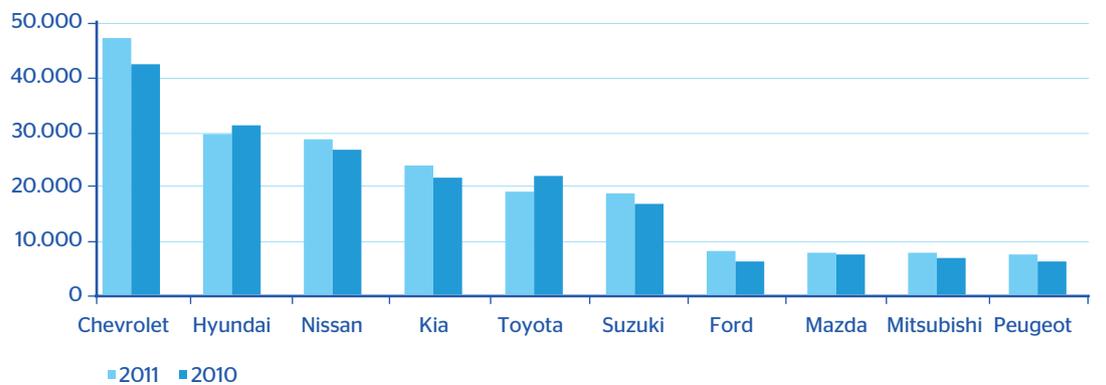
Participación de Mercado de las principales marcas

Ranking 2011	Marca	Ventas 2008	Ventas 2009	Ventas 2010	Ventas a oct 2011
1	Chevrolet	16,9	17,3	17,2	17,0
2	Hyundai	12,0	14,6	12,6	10,6
3	Nissan	8,3	8,9	10,8	10,4
4	Kia	7,0	9,3	8,8	8,6
5	Toyota	11,5	7,7	8,9	6,8
6	Suzuki	8,6	6,9	6,7	6,7
7	Ford	2,8	3,0	2,5	2,9
8	Mazda	3,9	3,2	3,0	2,8
9	Mitsubishi	3,1	3,2	2,7	2,7
10	Peugeot	3,8	2,4	2,4	2,7
11	Otros	22,1	23,5	24,4	28,8

Fuente: CAVEM

Gráfico 2

Ventas de automóviles nuevos (unidades por marca)



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas y BBVA Research

Entre los diez modelos más vendidos durante el primer semestre de 2011 destacan Tiida (Nissan), Spark (Chevrolet) y Accent (Hyundai) en automóviles de pasajeros; Santa Fe y Tucson (Hyundai), y X Trail (Nissan) en todo terreno; y Terrano PickUp (Nissan), L-200 (Mitsubishi), Hilux (Toyota) y Actyon (Ssang Yong) en automóviles comerciales. Se mantiene como característica que se trata de vehículos de relativo bajo precio en su segmento. Adicionalmente, un vehículo de origen Chino (Great Wall Haval) entra entre los 10 primeros todo terreno vendidos.

Tabla 2

Ranking de ventas por modelo de vehículo (Unidades)

Ranking 2011*	Automóviles de pasajeros	Unidades	Jeeps y todo terreno	Unidades	Comercial	Unidades
1	Nissan Tiida	6.545	Hyundai Santa Fe	2.010	Nissan terrano	3.997
2	Chevrolet Spark	6.062	Hyundai New Tucson	1.974	Mitsubishi L-200	2.783
3	Hyundai Accent	4.674	Nissan X Trail	1.741	Toyota Hilux	2.321
4	Kia Rio	4.141	Toyota RAV 4	1.700	Ssang Yong Actyon	2.266
5	Chevrolet Spark GT	3.714	Kia Sportage	1.407	Chevrolet D-Max	1.553
6	Renault Samsung SM3	3.628	Suzuki Grand Nomade	1.292	Ford Ranger	1.371
7	Kia Morning	3.401	Chevrolet Captiva	1.262	Mahindra Pik	1.139
8	Suzuki Alto	3.009	Jeep Compass	1.174	Volkswagen Amarok	1.067
9	Chevrolet Aveo	2.808	Great Wall Haval	3.839	Mazda BT-50	712
10	Chevrolet Optra	3.497	Kia Sorento	820	Dodge Ram	595

(*) Primer semestre 2011
Fuente: CAVEM

Vehículos usados

En el mercado de vehículos usados, de acuerdo a CAVEM y con base a las transacciones registradas en el Servicio Nacional de Registro Civil e Identificación, hasta octubre del presente año se han vendido 583.421 unidades, 97% de las ventas totales de 2010 (Cuadro 3). Aunque claramente se van a superar las ventas del año anterior, como es habitual, en situaciones cíclicas favorables las ventas de vehículos usados pierden dinamismo a favor de las ventas de vehículos nuevos.

Tabla 3

Ventas de vehículos usados (Unidades)

	2010	Enero-Octubre 2011
Automovil	341.220	326.234
Camioneta	120.764	126.234
Furgon	37.036	27.533
Jeep	17.404	15.536
S. Wagon	83.594	87.884
Total	600.018	583.421

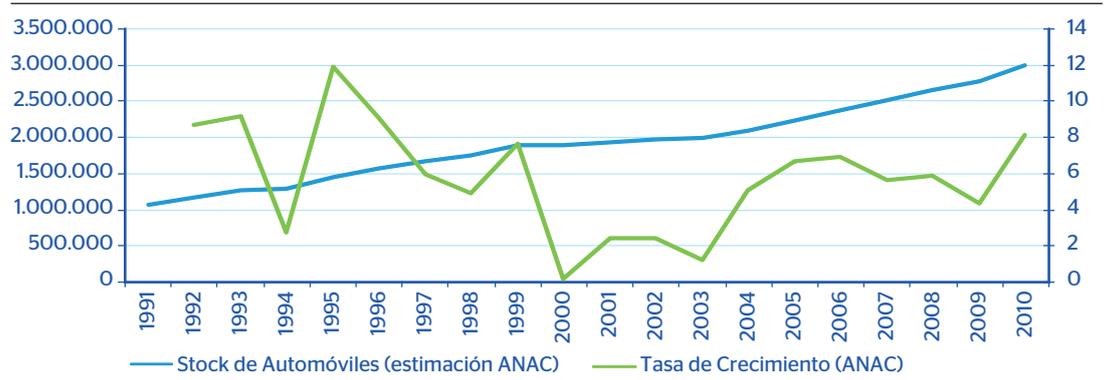
Fuente: CAVEM

Parque Vehicular

El parque de vehículos motorizados del país alcanzó a 3.229.446 unidades al cierre de 2010, según el informe del Instituto Nacional de Estadísticas "Parque de Vehículos en Circulación 2010". Por otro lado, de acuerdo a estimaciones de la ANAC el número de autos particulares habría alcanzado a 2.998.996 unidades ese mismo año (Gráfico 3). Con el elevado nivel de ventas del año 2010, el parque de vehículos particulares creció 8,1%, tasa de crecimiento similar al promedio registrado en la década de los noventa.

Gráfico 3

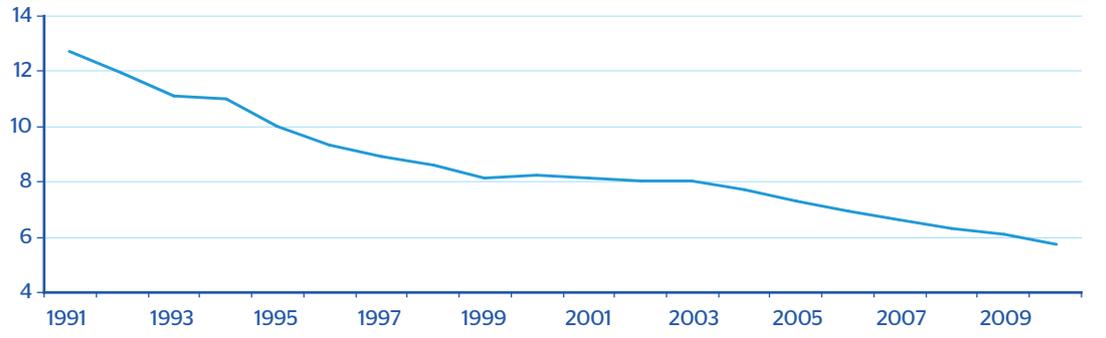
Parque automotor (Unidades, Var.% a/a)



Fuente: ANAC

En términos de la tasa de motorización definida de manera inversa, esto es, número de personas por auto, continúa observándose el proceso de maduración del mercado automotriz chileno. Al año 2010, habría 5,7 personas por auto, reduciéndose a la mitad este indicador en la última década (Gráfico 4). Sin embargo, al comparar este indicador con el de países desarrollados, e incluso con el de países líderes en el ámbito automotriz en la región como Argentina y México (ver Situación Automotriz América del Sur 2010), se comprueba que aún hay espacio para un crecimiento del parque automotriz muy superior al crecimiento de la población.

Gráfico 4
Tasa de motorización (personas por auto)

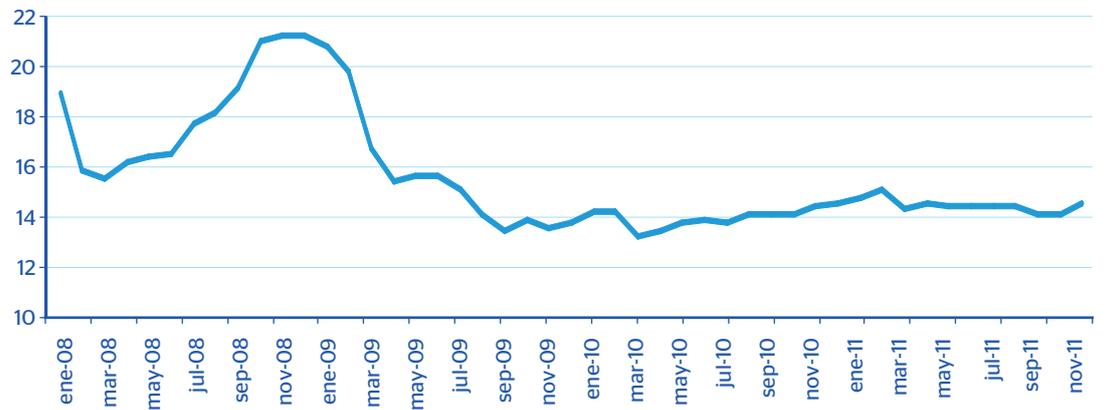


Fuente: INE

2. Financiamiento automotriz

Las condiciones financieras que han prevalecido durante 2011 han sido esencialmente favorables. En el Gráfico 5 se presenta la evolución de las tasas de interés para créditos de consumo para montos entre 200 UF y 5.000 UF y plazo superior a 90 días¹. Como puede observarse, a pesar de la normalización de la política monetaria, que determinó un aumento de la tasa de referencia desde 0,5% en mayo de 2010 a 5,25% en junio de 2011, las tasas para los créditos de consumo de mediano y largo plazo se han mantenido estables a niveles históricamente bajos.

Gráfico 5
Tasas para créditos de consumo (% nominal anual)



Fuente: SBIF

Nuestra previsión para la tasa de política monetaria es que la reducirá hasta aproximadamente 4,75% durante el primer trimestre de 2012. En línea con esto, estimamos que no habrá aumentos significativos en las tasas de costo de fondos, ni en las tasas para créditos automotrices. Sin embargo, de acuerdo a la opinión de los operadores del mercado automotriz, y a nuestros análisis econométricos, la variable financiera más relevante para el comportamiento de las ventas de autos es el tipo de cambio real multilateral, el que permanecerá en torno a su nivel actual en 2012.

¹ Es importante tener en cuenta que se usan estas tasas como referencia, ya que sólo se dispone de información parcial sobre créditos bancarios en el segmento autos. En este sentido, lo que interesa destacar es la dinámica temporal de estas tasas, por lo que la aproximación se considera adecuada.

3. Proyección de ventas de vehículos nuevos

Como se detalló en el primer punto, 2011 cerraría con ventas de vehículos nuevos en torno a 327.000 unidades. Para 2012, las ventas volverían a marcar un record, ubicándose en aproximadamente 337.000 unidades (Gráfico 6). Sin embargo, en términos porcentuales el crecimiento se reduciría sustancialmente respecto al del presente año (12,8%) para ubicarse en 2,8%. Cabe destacar, que este aumento sería inferior al que se estima para el PIB, 4,5%, y menos de la mitad del crecimiento proyectado para la demanda doméstica, 6,1%. Los factores principales detrás de esta desaceleración serían la moderación del ritmo de expansión de la actividad económica y, particularmente, un tipo de cambio real apreciándose respecto al nivel de 2010².

Con este crecimiento, el parque automotriz se estimaría en 3.248.000 unidades para el cierre de 2012, determinando una caída en el número de personas por automóvil hasta 5,3.

Gráfico 6
Venta de automóviles nuevos (unidades, var. % a/a)



Fuente: BBVA Research

2: El modelo utilizado en la estimación de las ventas mensuales de vehículos nuevos tiene como variables explicativas el tipo de cambio real multilateral, el crecimiento del PIB (IMACEC), la tasa de interés real para créditos entre 1 y tres años, y el Índice de Percepción del Consumidor (IPEC).

AVISO LEGAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Este informe ha sido elaborado por la Unidad de Chile:

Economista Jefe
Alejandro Puente
apuenta@bbva.com

Karla Flores
kfloresm@bbva.com

Felipe Jaque
fjaques@bbva.com

Soledad Hormazábal
shormazabal@grupobbva.cl

BBVA Research

Economista Jefe del Grupo
Jorge Sicilia

Economías Emergentes:

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

Análisis Transversal Economías Emergentes

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

Asia

Stephen Schwartz

stephen.schwartz@bbva.com.hk
China

India

Sumedh Deorukhkar

deorukhkar@grupobbva.com

Coordinación Latam

Joaquín Vial

jvial@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen

gsorensen@bbva.com

Chile

Alejandro Puente

apuenta@bbva.com

Colombia

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea

hperea@grupobbva.com.pe

Venezuela

Oswaldo López

oswald_lopez@provincial.com

México

Adolfo Albo

a.albo@bbva.bancomer.com

Análisis Macro México

Julián Cubero

juan.cubero@bbva.bancomer.com

Economías Desarrolladas:

Rafael Doménech

rdomelech@bbva.com

España

Miguel Cardoso

miguel.cardoso@bbva.com

Europa

Miguel Jiménez

mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp

nathaniel.karp@bbvacompass.com

Sistemas Financieros y Regulación:

Santiago Fernández de Lis

sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio

arubiog@bbva.com

Pensiones

David Tuesta

david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

María Abascal

maria.abascal@bbva.com

Áreas Globales:

Escenarios Económicos

Juan Ruiz

juan.ruiz@bbva.com

Escenarios Financieros

Sonsoles Castillo

s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos

Clara Barrabés

clara.barrabes@bbva.com

Market & Client Strategy:

Antonio Pulido

ant.pulido@grupobbva.com

Equity Global

Ana Munera

ana.munera@grupobbva.com

Crédito Global

Javier Serna

Javier.Serna@bbvauk.com

Tipos de Interés, Divisas y

Materias Primas

Luis Enrique Rodríguez

luisen.rodriguez@grupobbva.com

Interesados dirigirse a**BBVA Research Latam**

Pedro de Valdivia 100

Providencia

97120 Santiago de Chile

Teléfono: + 56 26791000

E-mail: bbvaresearch@bbva.com