

3 Evolución reciente del sector automotor

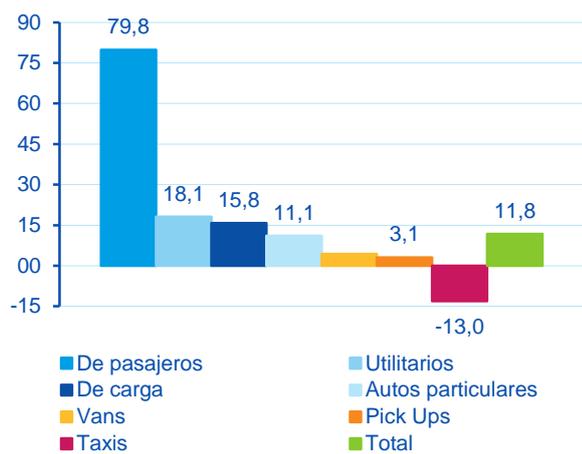
Ciclo positivo del consumo privado impulsó las ventas de automóviles

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

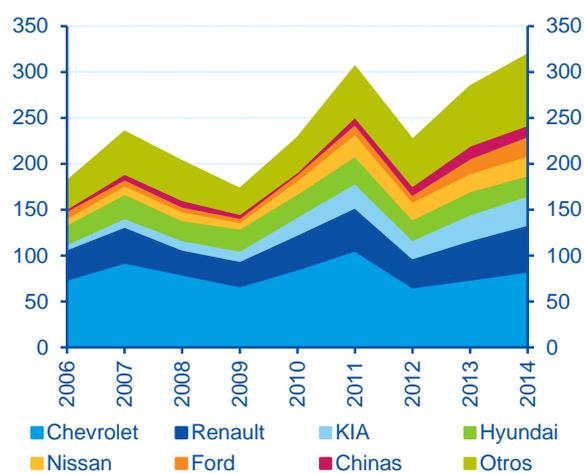
El crecimiento de la demanda interna se vio jalonado por los vehículos particulares (+11,1%) y los utilitarios (+18,1%), los cuales aportaron conjuntamente 10,2 puntos porcentuales al crecimiento de las ventas totales (11,8%). Los vehículos de carga (+15,8%) y los pick-ups (+3,0%) presentaron un crecimiento 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 31.644¹, 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)



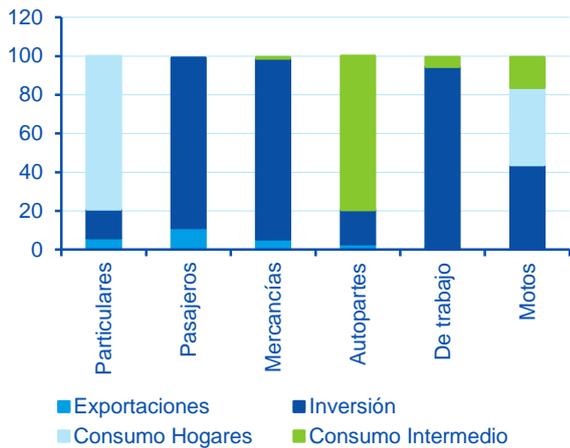
Fuente: Fenalco y BBVA Research

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).

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

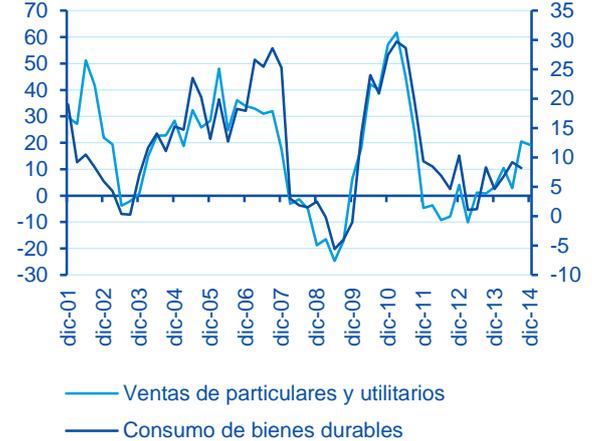
El destino final de los vehículos particulares es primordialmente el consumo de los hogares con sólo una pequeña proporción destinada a exportaciones. Esta vocación de consumo final, junto con la característica de durabilidad, clasifica a estos vehículos particulares como bienes de consumo final durable. 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 *(CIIU 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.

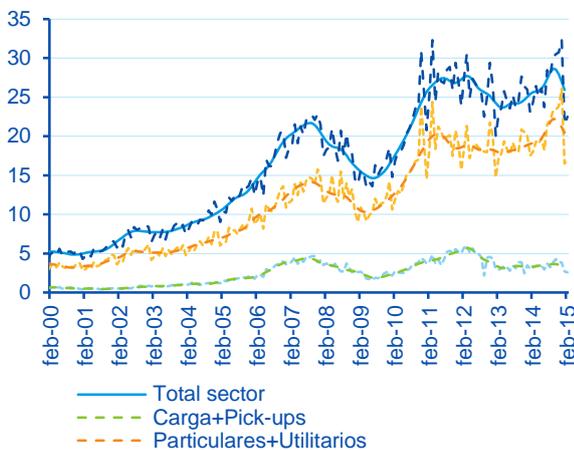
Adicionalmente, **este ciclo puede verse potenciado por la mayor tasa de cambio observada desde el segundo semestre de 2014 y su efecto negativo sobre las importaciones.** En efecto, las importaciones de enero mostraron una reducción de 1,6% anual en las compras externas de autos, lo cual podría profundizarse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

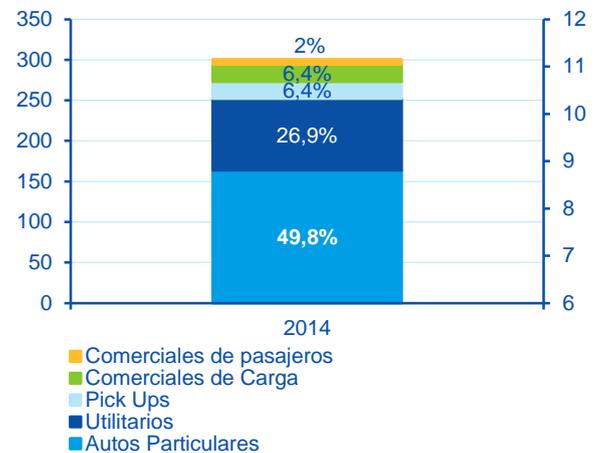
Por último, la información de la matriz de oferta-utilización permite observar el destino mixto de las motos, como bien de consumo final de los hogares y como inversión de otros sectores. Esto estaría mostrando que las motos son utilizadas no sólo para el uso particular de los hogares sino igualmente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

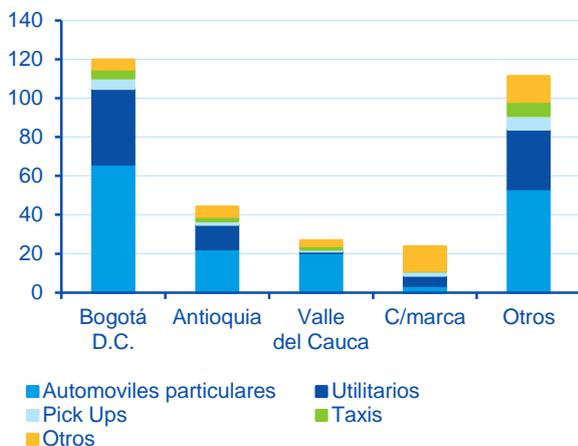
Los datos de ventas de los vehículos comerciales a enero y febrero de 2015 parecen estar mostrando una desaceleración aún más marcada que la de los vehículos particulares, con una reducción de -4,5% entre diciembre de 2014 y enero de 2015 y de -4,2% entre enero y febrero de 2015 (serie ajustada por estacionalidad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

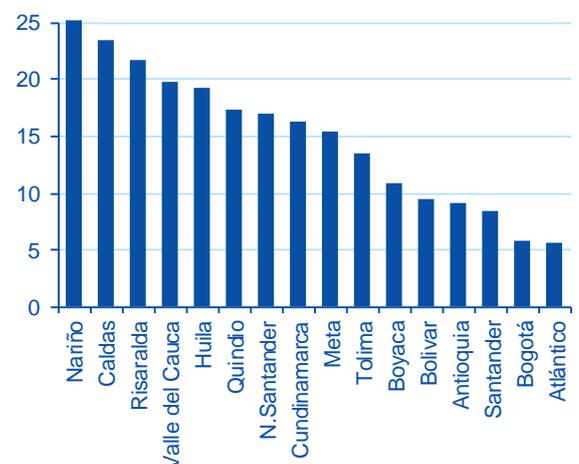
Matrículas de vehículos por ciudades y por tipo en 2014 (miles de unidades)



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 2013², 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

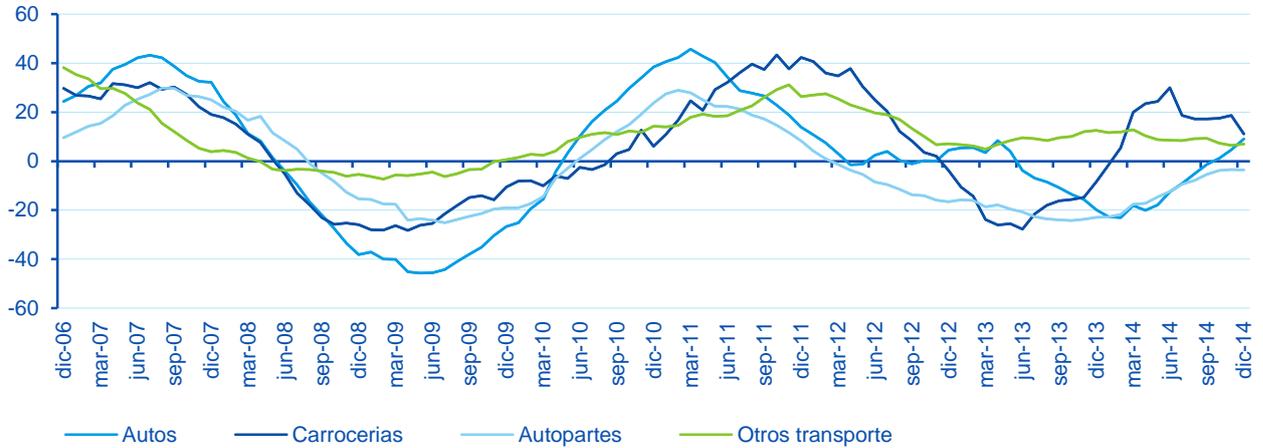
A partir de la Muestra Mensual Manufacturera se puede ver que el sector de “fabricación de vehículos automotores y sus motores” presentó un crecimiento importante, del 9,0% en 2014, mostrando un gran dinamismo (Gráfico 3.10). El resto de subsectores presentan crecimientos en terreno positivo, a excepción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

2: 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

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