

Situación Automotriz

Colombia

Año 2013
Análisis Económico

- **Esperamos que las ventas de automóviles se ubiquen en 302 mil y 314 mil unidades en 2014 y 2015, respectivamente.** Nuestra previsión se basa en una recuperación de las ventas de vehículos personales y la continuación de los buenos resultados en vehículos de precios altos y utilitarios.
- **El mercado automotor colombiano se encuentra lejos de sus niveles de saturación.** La tenencia de autos (sin motos) por cada 1.000 habitantes es de 100, un nivel bajo comparado con el promedio de Latinoamérica.
- **Puede haber alguna disminución adicional en los precios de los vehículos,** principalmente los de gama alta, en la medida en que los gravámenes arancelarios se van reduciendo según los acuerdos comerciales.
- **Esperamos una estabilidad en la participación de la producción nacional en las ventas totales.** Las importaciones seguirán siendo fuertes en los vehículos de gama alta, pero tendrán menor espacio de crecimiento en autos de gama media y baja.

Índice

1. Resumen	3
2. Introducción	5
3. Situación reciente del sector automotor	6
Recuadro. Congestión vehicular en las ciudades: una reseña de sus impactos negativos, medidas de política y efectos sobre la demanda de automóviles.....	12
4. Perspectivas del sector automotor	14
5. Conclusiones	20

Fecha de cierre: 20 de marzo de 2014

1. Resumen

El sector automotor, compuesto por la fabricación de vehículos, motocicletas y autopartes y los servicios de reparación, **significa cerca del 4% del PIB del país** y genera cerca de 25 mil empleos. La industria cuenta con ocho ensambladoras de vehículos y nueve ensambladoras de motocicletas.

En 2013 se vendieron 293.846 vehículos, lo cual significó una caída de 7% anual respecto al acumulado de 2012 y fue inferior a la estimada en nuestra anterior edición de Situación Automotriz. La principal moderación se dio en los vehículos de carga (-40,2% anual) y en *pick ups* (-24,3%), mientras que los vehículos utilitarios (+12,1% anual) y los taxis (+8,8%) crecieron. Bogotá concentró el 38% de las matriculaciones de vehículos durante 2013, nivel similar a la proporción que tuvo en 2012 (37%). En segundo y tercer lugar se ubicaron Antioquia y Valle con el 13,7% y 9,4%, respectivamente. **La menor dinámica en la venta de carros nuevos fue replicada en el mercado de autos usados.** Mientras que en 2011 pasaron de mano un total de 577.430 vehículos, en 2012 la cifra se redujo a 519.887 y en 2013 se ubicó alrededor de 490 mil unidades.

Durante 2013, el porcentaje de autos producidos en Colombia dentro de las ventas totales fue de 32%, México se consolidó como el principal abastecedor de automóviles a Colombia y KIA fue la marca con el mayor dinamismo en el país. Entre las marcas ensambladas internamente, Renault rompió la tendencia de reducción en la participación de las ventas de los años recientes y Chevrolet fue la marca con mayor retroceso en la cuota de ventas en el mediano plazo. **Las marcas exclusivamente chinas prolongaron su crecimiento en el país y ya significan el 4% de las ventas totales.**

Las exportaciones del sector se concentraron en los logros de la firma Sofasa, con la marca Duster principalmente, y la mayor penetración externa del sector de autopartes gracias a la firma de tratados comerciales. Por ejemplo, desde que entró en vigencia el tratado de libre comercio – TLC– con Canadá, en agosto de 2011, el segundo subsector con mayor número de nuevas empresas exportadoras fue repuestos para automotores. Este mismo sector concentró el mayor número de nuevas empresas exportadoras a Estados Unidos luego de la firma de ese tratado.

El menor dinamismo doméstico y la elevada penetración de los vehículos importados determinó que el índice de producción de la industria automotriz cayera 19,8% y la fabricación de autopartes se redujera en 22,8% en 2013, a pesar del mejor desempeño externo del sector. Sólo la industria de ensamblaje de motocicletas logró consolidar un crecimiento en 2013, tanto en ventas como en producción. Aun así, sobresale la salud financiera de todas las empresas del sector automotor.

Nuestras estimaciones de ventas de automóviles para 2014 y 2015 son optimistas, pero realistas. Creemos que se venderán 302 mil y 314 mil vehículos en 2014 y 2015, respectivamente. Los factores que apoyan esta previsión son varios. En primer lugar, la economía colombiana acelerará su tasa de crecimiento en 2014 y 2015, en parte gracias a la aceleración del consumo de los hogares, las clases medias seguirán ampliándose y el mercado laboral continuará consolidándose. En segundo lugar, los concesionarios no tuvieron acumulación de inventarios durante 2013 e iniciaron el año 2014 con presiones sobre sus niveles de existencias. En tercer lugar, el mercado automotor colombiano se encuentra lejos de sus niveles de saturación: la tenencia de autos (sin motos) por cada 1.000 habitantes es de 98, un nivel bajo respecto al promedio de Latinoamérica. En cuarto lugar, la edad del parque automotor en Colombia sigue siendo elevada en 14,9 años. En quinto lugar, las tasas de interés permanecerán bajas y habrá financiamiento amplio para el mercado automotor. Y, finalmente, **podría haber alguna disminución adicional en los precios de los vehículos en la medida en que los gravámenes arancelarios tendrán reducciones adicionales gracias a los acuerdos comerciales.** Proyectamos que durante este año la participación de los vehículos importados podría reducirse desde 68% hasta un rango entre 60% y 65%.

La recuperación del sector automotor requiere políticas públicas de apoyo y transformación empresarial. En el primer caso es imprescindible mejorar la infraestructura y reducir los costos energéticos para el país. Sólo así se tendrá una industria preparada para competir con las importaciones y para aprovechar los tratados de libre comercio que firmó y firmará el país. En el segundo caso, es necesario una especialización flexible y mayor eficiencia en las empresas. Al final, es posible que queden pocas líneas de producción en las empresas, aprovechando economías de escala en cada una de ellas. Este proceso ya está en marcha en algunas de las empresas del país. **Finalmente, un nivel de tipo de cambio más cercano al estructural (de equilibrio) puede beneficiar al sector automotor.** Esto anticipa un menor crecimiento de las importaciones y una mayor capacidad de adaptación de la industria nacional.

La congestión vehicular se ha exacerbado en las últimas décadas, sobre todo en países de América Latina, con efectos negativos sobre el medio ambiente, el costo del transporte y el bienestar de las personas. Se han implementado medidas de política regulatoria como los peajes urbanos, el Sistema Pico y Placa en Colombia y mejoras (insuficientes) en la oferta de infraestructura para subsanar el problema. Sin embargo, a pesar de la importancia del problema, **la congestión aún no tiene efectos negativos en la demanda de vehículos en países en expansión como Colombia.**

2. Introducción

El sector automotor está compuesto por la fabricación de vehículos, motocicletas y autopartes y los servicios de reparación. Según los datos más recientes, significa cerca del 4% del PIB del país, incluyendo la contribución del ensamblaje de motocicletas de 1,1% del PIB. El sector genera cerca de 25 mil empleos, que representan el 3,2% de la ocupación de la industria, y participa con el 3,5% de las prestaciones sociales manufactureras, reflejando su carácter preeminente formal.

Según el Ministerio de Comercio, en Colombia hay ocho ensambladoras de vehículos, pero las tres primeras en la lista (Sofasa –Renault–, GM Colmotores –Isuzu, Volvo y Chevrolet– y CCA –Mazda–) concentran el 99% de la producción nacional y el 32% de las ventas de carros. Además, se cuentan nueve ensambladoras de motocicletas que se encargan de satisfacer el 96% de la demanda nacional. Esta última actividad tuvo un impresionante aumento en los años más recientes, pasando de una producción de 53.500 en 2001 a una de al menos 602.000 unidades en 2013 (cantidad no exacta por ausencia de datos). Al contrario, la fabricación de automóviles completó en 2013 el segundo año consecutivo con reducciones en la actividad, aunque logró mejorar el perfil exportador. Para 2014 esperamos una recuperación gradual de las transacciones de automóviles y la consolidación del mercado externo a través de los tratados de libre comercio firmados por el país.

En las próximas secciones, esta publicación tratará sobre la situación reciente del sector automotor, tanto de la oferta como de la demanda, y analizará el comportamiento de las exportaciones. Enseguida, se presentará un recuadro sobre la naturaleza de la congestión vehicular, sus causas y el impacto sobre las ventas de automóviles. Finalmente, se tendrán las perspectivas del sector, revisando la capacidad de demanda, el apoyo financiero para la compra de vehículos y la situación de la industria automovilística.

Tabla 2.1

Indicadores relevantes para el mercado automotriz colombiano

Indicadores relevantes	
Población (millones de habitantes, 2013)	47,1
PIB <i>per cápita</i> (Dólares corrientes, 2013)	7.830
Extensión del territorio (miles de km ²)	1.141,7
Red Vial (miles de km, 2012)	214,9
Parque Automotor por cada 1000 habitantes (2012)	98,0
Antigüedad del Parque Automotriz (año, 2012)	14,9
Ventas de autos nuevos (miles de unidades, 2013)	293,8
Precio promedio de autos (COP Millones, 2013)	33,5
Vehículos nuevos financiados (% de ventas de Autos Nuevos)	55,0

Fuente: ANDI, Banco de la República, DANE, DNP, Econometría Ltda, Encuesta FTS UNCRD/BID 2011, FENALCO, Ministerio de Transporte, CEPAL y BBVA Research

3. Situación reciente del sector automotor

En 2013 continuó la corrección a la baja en el mercado del sector automotor

En Colombia se dio una desaceleración generalizada en el consumo de bienes durables desde el año 2012. El comportamiento fue un resultado de la normalización del ciclo de crecimiento de este tipo de bienes, el cual había sido creciente desde 2010 gracias a las bajas tasas de interés vigentes en el mercado. Actualmente, por razones similares a las de aquel año y gracias al mayor dinamismo económico desde el segundo semestre de 2013, ha repuntado la demanda privada, específicamente en el sector automotor.

En 2013, el mercado de venta de automóviles en Colombia significó COP 11,3 billones corrientes (1,6% del PIB). Este valor nominal se ha mantenido constante desde 2011. Sin embargo, como porcentaje del PIB sí se ha reducido desde 1,8% en 2011 y, con respecto al máximo histórico logrado en 2007, desde un 2,5% del PIB.

Las ventas de vehículos se ubicaron en 2013 en 293.846 unidades, valor inferior a los máximos valores observados en 2011 (325 mil) y 2012 (316 mil). La principal moderación se dio en los vehículos de carga (-40,2% anual) y en *pick ups* (-24,3%). Este tipo de vehículos habían hecho parte de la renovación del parque automotor en muchas empresas en años anteriores, además, coincidieron con la mayor demanda minero-energética para el transporte comercial de combustibles, lo cual ha sido sustituido lentamente por oleoductos que han entrado en operación. Por ejemplo, el oleoducto bicentenario comenzó a transportar combustible desde octubre de 2013 y se espera que siga ampliando su capacidad de bombeo (Gráfico 3.1).

Los vehículos utilitarios (+12,1% anual) y los taxis (+8,8%) fueron los únicos tipos de vehículos con resultados positivos en 2013. En el primer caso, los consumidores aprovecharon las reducciones de precios en los automóviles utilitarios debidas al tratado de libre comercio con Estados Unidos y sustituyeron la demanda previa por vehículos más pequeños. En el segundo caso, se nota que el país continuó en el proceso de renovación del parque automotriz de servicio público de transporte, previa retirada de circulación del vehículo pre-existente.

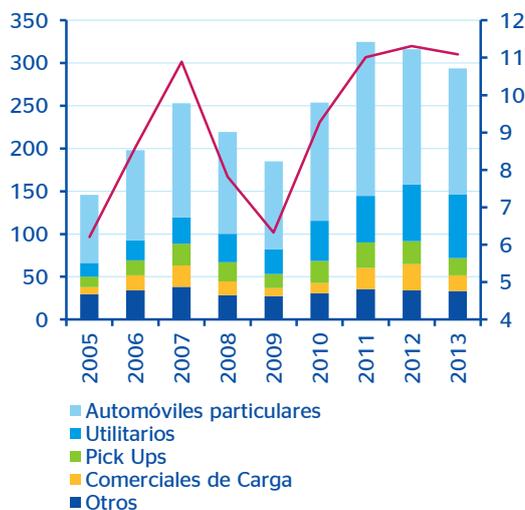
En 2013, el 80% de las matrículas de automóviles se realizaron para un uso privado y el 18,7% tenían un destino de servicio público. Entre los primeros, tres categorías condensaron el 98% de los registros: automóviles (63%), utilitarios (29%) y *pick ups* (6%). Por su parte, los vehículos de transporte público se distribuyeron más homogéneamente entre taxis (30%), camiones (16%), utilitarios (11%), camionetas (10%), *pick ups* (8%), entre otros. El liderazgo entre 2012 y 2013 tuvo una transición desde los camiones (y demás vehículos de carga) hacia los taxis.

Bogotá concentró el 38% de las matriculaciones de vehículos durante 2013, nivel similar a la proporción que tuvo en 2012 (37%). En segundo y tercer lugar se ubicaron Antioquia y Valle con el 13,7% y 9,4%, respectivamente. En Bogotá y en Cali los automóviles particulares significaron el 57% y 59% de las ventas, en su orden, y en Antioquia fue un poco menor su participación con 49%. En esta última región fue relativamente más importante la matriculación de camiones, volquetas y tracto-camiones y, al igual que Valle, se verificó una renovación del parque de taxis más fuerte que en la capital del país. Seguidamente, en Cundinamarca, cuarta región con mayores ventas en 2013 (7,0% del total), sobresalieron los vehículos más grandes. Solo el 13% de las matrículas correspondieron a automóviles particulares. Al contrario, siguen teniendo pre-eminencia los autos de servicio público (Vans, microbuses, buses y camiones) en esta región que se caracteriza por una menor tasa de urbanización respecto a las grandes ciudades.

En las posiciones restantes, entre los más importantes, se ubican Santander (5,3% del total), Atlántico (5,0%), Bolívar (2,2%) y Meta (1,9%), con comportamientos similares al promedio nacional en los vehículos particulares (alrededor del 50%). En las dos regiones del Caribe sobresalieron las matrículas de taxis (más del 10% del total) y en los otros dos departamentos, con mayor incidencia petrolera, tuvieron una representatividad creciente las camionetas, *pick ups* y otros vehículos de carga (Gráfico 3.2).

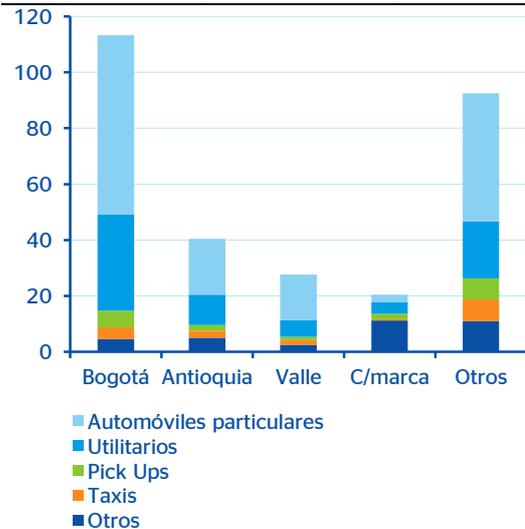
La menor dinámica en la venta de carros nuevos fue replicada en el mercado de autos usados. Mientras que en 2011 pasaron de mano un total de 577.430 vehículos, en 2012 la cifra se redujo a 519.887 y en 2013 se ubicó en alrededor de 490 mil unidades. La reducción en el precio de los vehículos nuevos y las bajas tasas de interés son razones económicas de fondo para un comportamiento sustitutivo de los usados por los nuevos, además de la menor demanda generalizada por bienes durables que también afectó a los carros nuevos. Adicionalmente, en las grandes ciudades en 2013 se mantuvieron intactas las restricciones al tránsito de vehículos particulares –sistema denominado en Colombia “Pico y Placa”–, lo cual no generó nuevos incentivos a transar autos usados, incentivos que surgen principalmente cuando hay cambios en la norma que afecte a las placas de los vehículos en posesión de las personas (Ver Recuadro). Finalmente, la renovación automotriz fue muy fuerte en 2011 y parte de 2012, asegurando un parque automotor menos antiguo y, en algunos casos, con créditos aún vigentes en el sistema financiero.

Gráfico 3.1
Ventas de vehículos: miles de unidades y billones de pesos



Fuente: Econometría LTDA, DANE y BBVA Research

Gráfico 3.2
Matriculaciones por departamento y por tipo de vehículo en 2013 (Miles de unidades)



Fuente: Econometría LTDA y BBVA Research

Repuntó la actividad exportadora de la industria automotriz colombiana

En la oferta automovilística del país se mantiene la relevancia de las importaciones, aunque se detuvo la pérdida de participación de los vehículos ensamblados internamente. Durante 2013, el porcentaje de autos producidos en Colombia dentro de las ventas totales fue de 32%, contribución equivalente a lo observado en 2012, pero inferior a la de 2011 de 40,5%. Con respecto a 2012, sólo el ensamblaje de vehículos comerciales de carga y pasajeros ganó participación en el total de las ventas nacionales gracias al mayor posicionamiento de los fabricantes de autos de altas dimensiones en los últimos años.

México se consolidó en 2012 como el principal abastecedor de automóviles a Colombia, comprendiendo el origen del 28% de las importaciones totales. Corea del Sur, al contrario,

continuó perdiendo importancia en las compras del país (21% del total) y mantuvo la tendencia de reducción que inició en 2010 (26%), luego de una participación máxima en 2009 (29%). Finalmente, China paralizó su progreso en 10% del total, sumando marcas propias y de otras franquicias internacionales fabricadas en el país asiático, reflejando que en adelante la penetración adicional de los vehículos de aquel país será más lenta, luego de haber aumentado su importancia rápidamente en los años anteriores. India, Ecuador y Japón, cada uno, significan el 6% de las importaciones de carros, todos con tendencia decreciente desde 2010. Finalmente, se destaca Argentina con el 5% de las importaciones y con un desempeño creciente desde 2010 (Gráfico 3.3).

La oferta del país volvió a cambiar su distribución entre las principales marcas. KIA sigue teniendo la mayor dinámica en el país y continúa ganando participación en las ventas hasta un 9,6% desde el 8,5% observado en 2012. El incremento de los últimos años llevó a KIA a superar su cuota de 2,9% en el mercado nacional en 2006. También Ford se destaca por ganar cuota de mercado, hasta un 5,5% hoy en día, desde un 3,5% en 2012.

Renault rompió la tendencia de reducción en la participación de las ventas y pasó de 13,9% en 2012 a 14,6% en 2013. Aunque aún no recuperó su cuota cercana a 19% observada en 2006, parece haber superado el 12% de cuota mínima que alcanzó en algunos meses de 2009 y 2012. Por su parte, Mazda y Toyota igualaron su dinámica a la del promedio de las ventas de autos y estabilizaron sus participaciones en 3,3% y 4,4%, respectivamente.

Chevrolet fue la marca con mayor retroceso en la cuota de mercado en el mediano plazo. Entre 2006 y 2013 su participación se redujo desde 37,3% a 25,2%, valor en el cual parece estabilizarse según los datos más recientes. Hyundai mantuvo su cuota en alrededor de 9% desde 2011 y Nissan retrocedió parte del aumento que tuvo hasta 2012, cuando llegó en algunos meses al 8,6% de las ventas, y se ubica actualmente en niveles estables de 6,7%, lo cual es, en todo caso, el doble de su cuota de 2006.

Finalmente, las marcas exclusivamente chinas (sin contabilizar los vehículos importados de China bajo las marcas de otros países) prolongaron su crecimiento en el país y ya significan el 4% de las ventas totales. Al contrario del total de ventas, que cayeron un 7,0% anual, las transacciones de marcas chinas (grupo cinascar, DFM/DFSK, Great Wall, Hafei, entre otras) crecieron alrededor de 15% en 2013. Las marcas con mayor penetración son las del Grupo Cinascar, empresa que alcanzó un 1,8% del total de ventas en 2013 (Gráfico 3.4).

Gráfico 3.3
Oferta de vehículos por procedencia
(Miles de unidades)

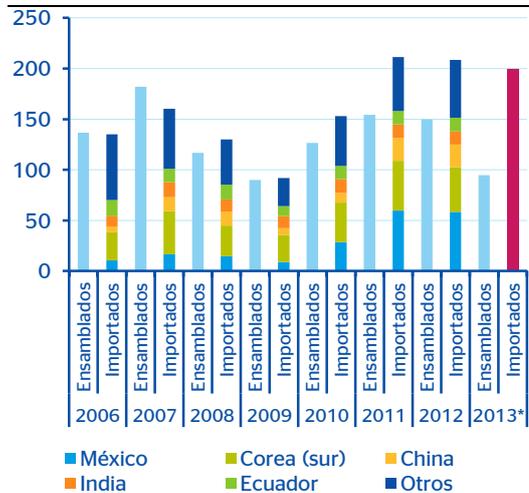
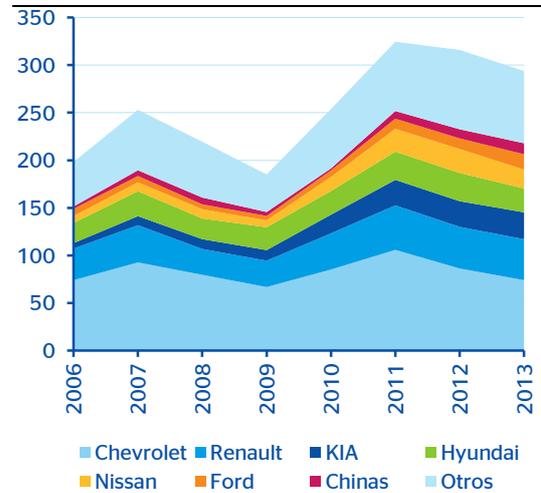


Gráfico 3.4
Distribución por marcas de las ventas en
Colombia (Miles de unidades)



* Para el año 2013 se tomaron datos de ventas por procedencia. Fuente: Acolifa (Manual Estadístico No. 33), Econometría LTDA. y BBVA Research

Fuente: Econometría LTDA. y BBVA Research

En 2013, las exportaciones del país se concentraron en los logros de la firma Sofasa, pues Colmotores y CCA redujeron su producción en un 2,3% y 0,4%, respectivamente. En 2013, Sofasa ensambló 74.664 unidades (+6% anual) y exportó 34.622 vehículos (+ 17,6% anual). Parte del éxito de la empresa fue la elevada concentración de la producción en pocas líneas: Duster (37.544 unidades, 50% del total), Sandero y Stepway (19.658), Logan (13.471) y Clio Campus (3.991). Los principales destinos externos fueron México (43,4% del total), Argentina (32,8%), Ecuador (7,2%), Perú (7,2%) y Chile (6,7%). La marca Duster comprendió el 81% de las ventas externas. En total, el país exportó USD 862 millones en vehículos de carretera, un 49% superior al valor de 2012, de los cuales USD 94 m. correspondieron a autopartes (de la partida arancelaria 87) y USD 8 m. a carrocerías (de la partida 87).

Parte de los avances en las exportaciones se deben a la firma de tratados comerciales. En particular, desde que entró en vigencia el tratado de libre comercio –TLC– con Canadá, en agosto de 2011, cerca de 300 nuevas empresas no mineras empezaron a exportar sus productos a ese país. El subsector con mayor número de nuevas empresas fue flores frescas, seguido por repuestos para automotores y confecciones. Las autopartes también tuvieron una mayor incursión en el mercado de Estados Unidos desde mayo de 2011. En efecto, fue uno de los productos que luego del TLC se vendió por primera vez en 44 ciudades de 23 estados de aquel país. Fue el sector que concentró el mayor número de nuevas empresas exportadoras con el TLC (641) y exportó nueve productos nuevos, tales como modelos específicos de vidrios de seguridad, algunas partes de amortiguadores y correas de repartición.

Las principales exportaciones de autopartes son: acumuladores eléctricos de plomo a Venezuela, Chile y Perú; Neumáticos a Brasil, México y Ecuador; vidrios de seguridad a Venezuela, Estados Unidos, México, Ecuador y Alemania; y ruedas y sus partes a Ecuador. En total, Ecuador es el principal destino y el más dinámico de todas las partes exportadas (28% del total), seguido por Venezuela (19%), Brasil (14%) y Estados Unidos (8%). Venezuela recuperó parte de la pérdida en la participación, Brasil sigue reduciendo su importancia para el país y Estados Unidos se está convirtiendo en un mercado más importante cada vez.

Sin embargo, el mejor desempeño externo no fue suficiente para compensar la baja participación del ensamblaje nacional en la oferta local de vehículos. El índice de producción de la industria automotriz, extraído de la muestra mensual manufacturera, cayó 19,8% en 2013 y significó la contribución sub-sectorial más negativa en el balance total de la industria. La fabricación de autopartes también cayó 22,8%, pero su contribución al total del sector manufacturero fue menor por su tamaño relativamente pequeño (Gráfico 3.5). La relación entre los dos sectores (vehículos y autopartes) es relevante porque en promedio un vehículo producido en Colombia requiere COP 7,7 millones de partes nacionales. Incluso, en el caso de Hino Motors este valor sube a COP 15,7 millones por el mayor valor de los autos producidos.

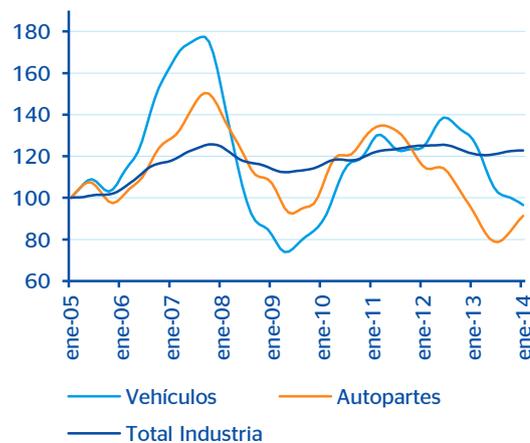
El mercado interno de autopartes se concentra en llantas (38% del total del mercado), partes y repuestos para motores (12%), sistemas de dirección y transmisiones (7%), rodamiento y balineras (7%) y accesorios para carrocerías (7%). Cerca del 66% de la oferta interna de autopartes es importada. Los países con mayor participación en estas compras del país son China (16% del total), que pasó al primer lugar desplazando a Estados Unidos (14%), además de Japón (9%), India (8%), Brasil (5%) y Corea del Sur (3%).

Sólo la industria de ensamblaje de motocicletas logró consolidar un crecimiento en 2013 (Gráfico 3.6), tanto en ventas como en producción. Con cifras a 2012, el 21% de los hogares posee una motocicleta. Después de Brasil y Argentina, Colombia se ubica como el tercer productor de motocicletas en América Latina, gracias a un incremento de 10% en 2013 cuando las demás industrias permanecían en contracción. El año pasado la producción de motocicletas se ubicó al menos en 602 mil unidades (esta cifra no incluye exportaciones) y, de las ventas totales en Colombia, sólo el 4% fue de origen externo. La marca líder en ventas fue Auteco con el 38% del mercado, seguida de Incolmotos Yamaha (20%), Fanalca Honda (16%), AKT (16%) y Suzuki (8%).

Todas las empresas de ensamblaje tienen como principal nicho de mercado las motos de menos de 180 c.c. y las personas de menos de dos salarios mínimos, incluso sin historia financiera, las cuales concentran cerca del 80% de las ventas de motocicletas en el país. La demanda por motocicletas también se ubica en buena parte en las zonas rurales o en municipios pequeños, lo cual responde a las elevadas tarifas del transporte público vigente en las regiones de Colombia. El sector también se fortaleció con las exportaciones a Ecuador, Guatemala, Costa Rica, Chile, Panamá y México, según los reportes del gremio automotor. Finalmente, las importaciones siguen siendo principalmente desde China (43% del total), Indonesia (21%), India (15%) y Tailandia (12%).

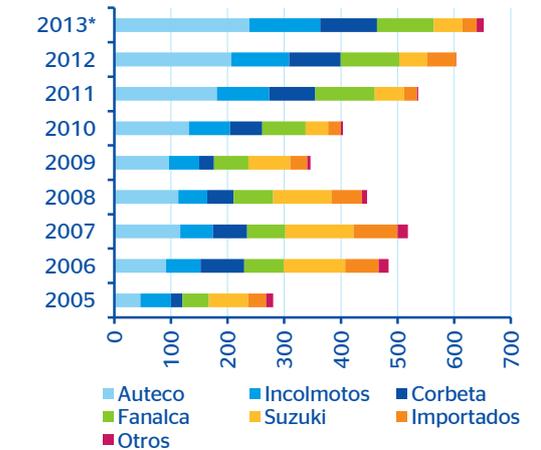
Finalmente, las empresas del sector automotor (toda la cadena) tienen una buena salud financiera. Según los reportes financieros de la Superintendencia de Sociedades, existen 147 empresas en el sector automotor, que tuvieron unas ventas totales en 2012 de COP 8,6 billones. La concentración del sector es moderada (tiene un índice de Herfindlah-Hirschman en 1.962). El 7% de las empresas acumulan el 80% de las ventas y el 16% de las compañías agrupan el 90%. La relación entre las ventas y el activo es de 171% y de las mismas con el patrimonio es de 344%. Además, la liquidez de corto plazo está bien calzada, pues los pasivos corrientes sólo significan el 77% de los activos corrientes y el pasivo total es el 30% de las ventas.

Gráfico 3.5
Producción real: total industria, vehículos y autopartes. Índice ajustado por estacionalidad, 2005=100



Fuente: DANE y BBVA Research

Gráfico 3.6
Ventas de motocicletas en Colombia por marca fabricada en Colombia e importaciones (Miles de unidades)



* Para el año 2013 se utilizó información de matrículas de vehículos.
Fuente: Acolfa (Manual Estaístico No. 33), ANDI y BBVA Research

Recuadro. Congestión vehicular en las ciudades: una reseña de sus impactos negativos, medidas de política y efectos sobre la demanda de automóviles¹

Introducción

El congestionamiento aparece cuando la introducción de un vehículo en un flujo de tránsito aumenta el tiempo de circulación de los demás (Thomson y Bull, 2002). Tal fenómeno se ha propagado con mayor intensidad en las últimas décadas, sobre todo en América Latina desde principios de los años noventa. En la actualidad un latinoamericano gasta entre tres a cuatro horas en su transporte cada día, según un estudio del Banco Mundial².

En los últimos años ha habido un vertiginoso crecimiento del parque automotor de los países de Latinoamérica (Gráfico 9), incentivado por el avance de las clases medias y la disminución de los impuestos –aduaneros principalmente–. El flujo de tránsito se profundizó, además, porque en varios países en desarrollo se usa intensivamente el automóvil en los viajes al centro de la ciudad.

Impactos negativos de la congestión y políticas públicas para enfrentarla

La congestión genera externalidades negativas tales como el incremento de la contaminación, entendida como emisiones de CO₂ (crecieron 30,7% anual en Colombia entre 2000 y 2010, según datos de Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial), los mayores gastos de mantenimiento de los vehículos y el aumento de los costos y la duración del transporte. En Bogotá, según cifras de la Alcaldía de la ciudad, los vehículos se desplazaban en promedio a 23,7 km/h en el año 2010, cifra inferior a la de 2002 (30,7 km/h) y a la de otras ciudades similares en otros países (24 km/h en Sao Paulo, 38 Km/h en New York y 36 Km/h en París). La congestión también deteriora la calidad de vida urbana, con los mayores niveles de ruido en las vías principales, la irritabilidad causada por la pérdida de tiempo y el estrés de conducir en un flujo vehicular más denso.

Pese a estos efectos negativos, según Thomson y Bull (2002) existe un nivel óptimo de la congestión, puesto que pueden ser superiores los costos necesarios para eliminarla, tales como los producidos por el desvío de los usuarios a otras vías, los asociados a la supresión de viajes o las inversiones necesarias para aumentar la capacidad vial. Aun así, con el fin de aminorar las consecuencias de la congestión, proponen crear una institución en los países de América Latina para afrontar de manera integral la administración del transporte urbano.

Por su parte, Pardo (2001) analiza soluciones del lado de la oferta, tales como la construcción de más vías, el mejoramiento de la capacidad del transporte público o el uso de vías exclusivas por vehículos de alta ocupación³. Sin embargo, advierte que la ampliación de la infraestructura como solución puede llegar a convertir el problema en un círculo vicioso, pues el gobierno estaría incentivando al aumento del uso del automóvil y el estilo de vida de los suburbios.

También, existen estrategias que se pueden adoptar bajo el concepto de libre mercado e inclinadas a la demanda, asignando valores monetarios a los distintos comportamientos de viaje. Se podría cobrar por el uso de vías congestionadas, con lo cual le permiten al conductor escoger libremente si el pago por esa ruta de viaje compensa el beneficio marginal que de ella obtiene. Este método a pesar de ser el más eficiente económicamente, resulta ser regresivo e inequitativo en países de renta alta, pues restringe principalmente a los conductores de bajos ingresos. Por otra parte, el gobierno puede prohibir u ordenar ciertos comportamientos bajo un marco regulatorio. Un ejemplo de este tipo de regulación sería decretar que los autos que terminen en cierto dígito dejen de circular un día a la semana.

Específicamente, en Colombia se implementó el sistema de “Pico y placa”, enfocado en el racionamiento del espacio vial. En Bogotá se adoptó en 1998 para restringir la circulación de los carros en una franja horaria. La medida ha sufrido diversas modificaciones hasta la actualidad, alcanzando siete horas de restricción para cinco dígitos que rotan de acuerdo con el calendario. El principal objetivo con esta propuesta es desincentivar el uso del automóvil particular, pero para que esto se concrete es necesario un buen sistema de transporte masivo y un cambio en los hábitos de desplazamiento hacia el uso de transportes no motorizados. Sin embargo, en la mayor parte de las ciudades del país, apenas se está avanzando en consolidar un sistema integrado de transporte público y existen problemas de seguridad urbana que impiden notablemente la movilidad no motorizada.

Además, el sistema “Pico y Placa” trajo consigo problemas de ineficiencia de los incentivos establecidos. La demanda de transporte no se está desplazando desde el automóvil particular al servicio público, sino que se están demandando más vehículos para evadir la restricción.

1: Este recuadro fue elaborado por Sara Milena Gamboa, estudiante en práctica profesional en BBVA Research.

2: Basado en: Banco Mundial. “Los latinoamericanos pierden hasta cuatro horas diarias en embotellamientos”. Enero de 2014.

<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/01/24/los-latinoamericanos-pierden-hasta-cuatro-horas-diaras-en-embotellamientos> [Consulta: Viernes, 07 de Marzo de 2014].

3: “Alta ocupación significa tres o más personas en Washington, y dos o más en el sur de California” (Downs 1992).

Igualmente, en algunos centros urbanos del país se aumentó el número de personas viviendo en los suburbios, con efectos crecientes sobre el uso del automóvil y la congestión urbana. Ejemplos de esto son el aumento demográfico de Chía al norte de Bogotá, de Sabaneta y Envigado al Sur de Medellín, Floridablanca al Sur de Bucaramanga, Dapa al norte de Cali y Soledad al sur de Barranquilla. Al respecto, una misión del Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el Banco Mundial sobre el "sistema de ciudades" del país, evidenció un creciente desplazamiento diario desde las ciudades menores hacia los núcleos (aglomeración urbana) por razones laborales, bajo un contexto de mala conectividad entre los mismos y de desarticulación del sistema. Según los resultados del estudio, el gasto en transporte para los hogares es equivalente a educación, salud y servicios públicos. La misión propone aumentar la conectividad entre ciudades, el acceso a puertos, realizar anillos viales alrededor de las grandes ciudades y mejorar la conectividad interurbana en las aglomeraciones para evitar colapsos en el tráfico vehicular. Por lo tanto, concluyen, la mejor conexión inter e intra urbana es esencial para reducir la congestión, en donde los mejores sistemas de transporte público son la punta de lanza.

Congestión y demanda de vehículos

La relación entre la congestión vehicular y la demanda de vehículos sufre una doble causalidad. Por un lado, las facilidades para la compra de vehículos han promovido el incremento de los embotellamientos, por otro, el malestar que genera la condición influye negativamente en la compra individual de vehículos cuando la situación resulta incontrolable. No obstante, entre todos los determinantes de la demanda de vehículos, el 80% es explicada por el ingreso y el precio (Rhys, 1972).

Entre los que piensan que la congestión puede reducir la demanda se encuentra un estudio realizado por IHS Automotive y Futuribles, el cual concluye que la demanda de vehículos a nivel global estará atada a un cambio en el comportamiento del consumidor en cuanto a su forma de transportarse. Este fenómeno tendría varias explicaciones: el diferente estilo de vida de las nuevas generaciones, más acorde con las necesidades medioambientales y la crisis de recursos actual; las dificultades en la movilidad a través del auto privado (inseguridad, congestión, insostenibilidad); el incremento en la edad de la población que induce a que se conduzca menos; el aumento de la densidad en las ciudades; y las restricciones impuestas por quienes diseñan las políticas de transporte (los cargos por congestión). Estos factores terminarían desincentivando el uso del automóvil privado y harían migrar la demanda a nuevos modos de transporte urbano.

Sin embargo, la relación negativa entre congestión y demanda automotriz no es clara en países que están en etapa temprana de desarrollo. Al respecto, los investigadores encontraron una fuerte relación entre el ingreso per cápita y la tasa de motorización (autos por cada mil habitantes) en las primeras etapas de crecimiento de los países (PIB per cápita similar a los USD PPP 5.000), pero cuando el nivel de riqueza alcanza una etapa avanzada (PIB per cápita superior a los USD PPP 35.000) tal relación comienza a ser inversa. La idea detrás de esta relación es que el ratio de coches por habitante es muy baja para niveles muy bajos de renta per cápita; sin embargo, despegan en niveles de ingreso medio-bajo y crece muy rápido hasta alcanzar ciertos niveles de saturación cuando el ingreso es alto ([Ver Situación Automotriz de Colombia 2012, Pág. 14](#)).

Por lo tanto, el efecto de la congestión sobre las ventas de autos será más pequeño en países como Colombia y otros de Latinoamérica, en donde las economías se encuentran en una etapa inicial de crecimiento (en Colombia, el PIB per cápita de 2014 es USD PPP 11.600) y cuentan con una masa poblacional joven. Es decir, aún faltan años y progreso económico para ver una restricción fuerte de la congestión sobre la demanda de vehículos, pero es necesario tener en cuenta los efectos de largo plazo en la planificación urbana actual.

Conclusiones

La congestión vehicular es un problema multidimensional, por lo que el planteamiento de soluciones aisladas frecuentemente termina por empeorar la situación. Lo anterior exige un nuevo enfoque al momento de plantear políticas públicas que intervengan en todas las aristas del sistema de transporte: uso de vehículos no motorizados, mejorar el sistema de transporte público integrado y alinear incentivos para reducir el uso del vehículo privado para viajes al trabajo o al centro de la ciudad. Es así como se deben integrar las políticas regulatorias, la calidad en los sistemas de transporte urbano, la proporción de infraestructura maximizando la productividad de la misma, sin dejar atrás la necesidad de una cultura ciudadana que se adapte a las normas de tránsito.

Referencias bibliográficas

Ángel Ramírez A.J. Causas de la congestión vehicular y estrategias para abatirla. Trabajo de grado. Universidad de las Américas, Puebla, México, 6 de Mayo de 2005.

Bull, A. (Ed). (2003). Congestión de Tránsito; el problema y como enfrentarlo. Santiago, Chile. Cuadernos de la CEPAL, 87.

Correa, M. (1994). La demanda por vehículos motorizados, contaminación atmosférica y el convertidor catalítico. P.U.C., Documento de trabajo No. 165, 1-72.

Eicher, T. & Turnovsky, S. (2000). Scale, Congestion and Growth. *Economica*, New Series, Vol. 67, No. 267 pp. 325-346.

Parry, I., Walls, M & Harrington, W. (2007). Automobile Externalities and Policies. *Journal of Economic Literature*, Vol. 45(2), pp. 373-399.

Samad, T., Panman, A., Rodríguez, A. & Lozano, N. (2012). Sistema de ciudades; una aproximación visual al caso colombiano. Banco Mundial & DNP. Bogotá, Colombia.

Secretaría Distrital de Movilidad. (2011). Movilidad en cifras. Bogotá, Colombia.

Sociedad Chilena de Ingeniería de Transporte. (2013). Políticas de transporte urbano para nuestras ciudades; Un aporte de la sociedad chilena de ingeniería de transporte a la nueva política de desarrollo urbano. Santiago, Chile.

Thomson, I & Bull, A. (2002). La Congestión del Tránsito Urbano: Causas y Consecuencias económicas y sociales. CEPAL.

IHS Automotive Consulting & Futuribles. (2012). Is car ownership a thing of the past? Future mobility trends. Copyright © 2012 IHS Inc. All Rights Reserved.

Gott, P. (2008). Is Mobility As We Know It Sustainable? Copyright © 2008 Global Insight, Inc. (printed with permission). IHS Automotive Consulting & Futuribles.

4. Perspectivas del sector automotor

Un mejor entorno macroeconómico

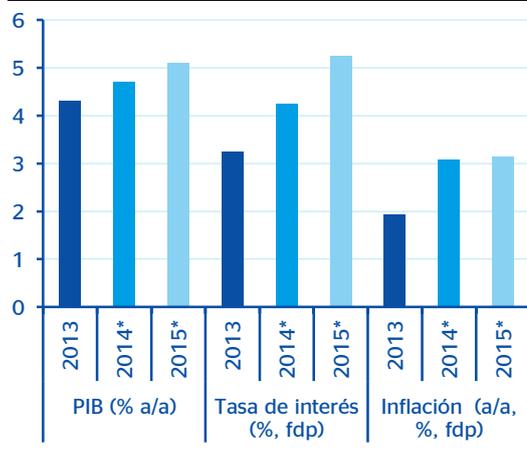
La economía colombiana aumentará su tasa de crecimiento en 2014 y 2015. Parte de este mejor comportamiento se explica por el balance positivo del consumo de los hogares, tanto de bienes durables como de no durables. A este rubro lo apoyarán los avances en el mercado laboral, con tasas de desempleo en mínimos históricos y mayor crecimiento del empleo formal, la recuperación de la confianza de los hogares y el mantenimiento de tasas de interés y tasas de inflación en niveles bajos, aun cuando la recuperación económica sea más fuerte (Gráfico 4.1).

También los indicadores específicos al sector automotor mostraron un balance positivo. En enero, las matrículas de vehículos se ubicaron en 20.115 unidades, un 2,9% superiores a las de enero de 2013. Las ventas al por mayor fueron de 19.991 autos (+4,9%) y las ventas al detal estuvieron en 22.993 unidades (+15,0%). En febrero, las ventas minoristas fueron de 24.371 unidades (+6,5% anual) y los concesionarios hicieron compras al por mayor de 24.566 unidades. En los dos primeros meses del año, las importaciones de Japón tuvieron la mayor dinámica, con un alza de 71,8% anual, y la marca Volkswagen fue la que más creció entre las diez más vendidas. A su vez, el segmento que presentó el mayor crecimiento fue el de los vehículos comerciales de pasajeros, como resultado de la mayor demanda de Sistema Integrado de Transporte Público (SITP) de Bogotá. Las marcas Mercedes Benz y Thomas (de ensamble nacional) son las principales beneficiadas en este segmento.

El segundo segmento de mayor crecimiento fue el de los camiones livianos (+9,9% anual), donde se destacan las marcas chinas Hafei y Foton, y los vehículos utilitarios (+8,2% anual), principalmente de marcas Ford, Toyota y Nissan. Se destaca el aumento de los automóviles particulares (+6,4% anual) que, como vimos más atrás, tuvieron uno de los peores desempeños durante 2013. Al contrario, se prolongó la caída en las ventas de los camiones pesados (-27,1% anual), uno de los rubros más afectados en 2013. La razón es la sustitución del transporte de carretera por oleoductos en el caso de los combustibles y las exigencias de chatarrización no siempre bien reguladas a nivel municipal.

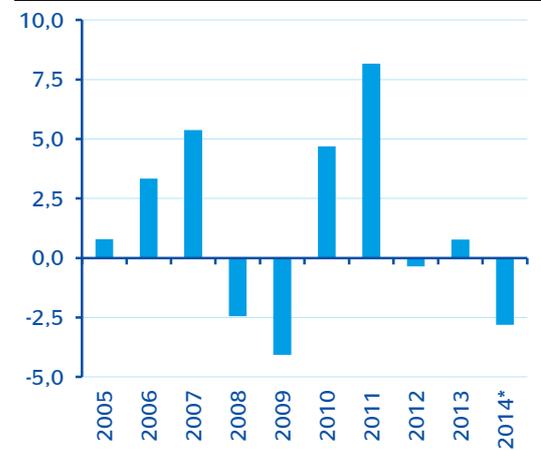
En general, el comportamiento al inicio del año 2014 significó que los concesionarios desacumularon inventarios por 2.807 unidades, lo cual se une al equilibrio relativo que se presentó durante 2013, cuando los distribuidores sólo acumularon inventarios por 776 unidades en todo el año. Así, el camino está expedito para una mayor demanda a las empresas fabricantes o sobre las importaciones, dadas las presiones que la demanda empieza a ejercer sobre los niveles de existencias de los concesionarios (Gráfico 4.2).

Gráfico 4.1
Indicadores macroeconómicos relevantes, 2013-2015



*Previsiones. La tasa de interés corresponde a la tasa de intervención del Banco de la República.
Fuente: DANE, Banco de la República y BBVA Research

Gráfico 4.2
Acumulación de inventarios del sector automotor
Miles de unidades



*Datos a febrero.
Fuente: Econometría LTDA y BBVA Research

Un mercado muy lejano al nivel de saturación

El parque automotor en Colombia se ubica por encima de 4,6 millones de unidades o cerca de 9,5 millones si contabilizamos las motocicletas. Recientemente, se dio un aumento significativo del parque desde un nivel de 3,7 millones (o 6,8 millones con motos incluidas) en 2011. Las razones de fondo para este aumento son el mejor manejo de las bases de datos nacionales, gracias a las exigencias de reporte implementadas con el Registro Único Nacional de Tránsito –RUNT–, y el incremento de las ventas de automóviles. De esta forma, la tenencia relativa de autos (sin motos) pasó de 80,2 por cada 1.000 habitantes en 2011 a alrededor de 100 actualmente. En todo caso, este nivel es aún bajo cuando se compara con otros países de la región con nivel similar de desarrollo, o con países desarrollados que se ubican en (o muy cerca de) los niveles de saturación.

Estados Unidos lidera el ranking de tenencia de vehículos con 812 carros por cada 1.000 habitantes, cifra similar a Mónaco y Luxemburgo, países que muestran una estabilidad reciente en esta medición de acuerdo con su nivel de desarrollo previo. También inferior a aquellos países con planificación urbana menos intensa en el uso del automóvil, como Dinamarca (549), Holanda (523) y Suecia (522). Incluso, el nivel de Colombia es menor al promedio (simple) de una muestra de los países de América Latina, el cual es de 200 vehículos por cada mil habitantes (Gráfico 4.3).

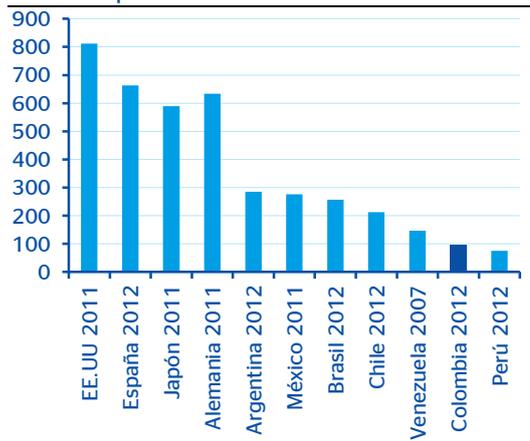
En un estudio desarrollado en Situación Automotriz 2012, se mostró que Colombia tiene un espacio amplio para aumentar su parque automotor. Según el estudio, las ventas de automóviles en Colombia, conjuntamente con algunos países asiáticos, tienen una elevada elasticidad ingreso, lo cual es común en los países que se encuentran en una etapa de expansión. Por el contrario, Polonia y Corea son los mercados más maduros entre los emergentes, con elasticidades de tenencia de autos cercanos a los estándares en los desarrollados.

En el análisis, se proyectó que Colombia va a incrementar su parque automotor en 3,5 millones de vehículos entre 2010 y 2020 y que crecería a una tasa promedio anual de 7,9%. Esta tasa, entre todos los emergentes de la muestra (71 en total), sólo estará por debajo de China, India, Mongolia, Perú, Namibia, Vietnam, Tanzania y Sri Lanka (8,3%), aunque en valor acumulado supera a todos los anteriores, excepto a los dos primeros. El principal factor de expansión del mercado automotriz en Colombia, explicando el 87% de la previsión hasta 2020, será su bajo punto de partida en cuanto a la ratio automóviles/habitantes, la cual

llegaría en 2020 a 128 autos por cada mil habitantes, muy lejos aún de la tasa de saturación estimada en 500. Al contrario, economías avanzadas, de mayor tamaño, tales como Estados Unidos, Canadá y Australia tendrán un soporte importante del crecimiento poblacional, dada su mayor penetración vehicular en la actualidad.

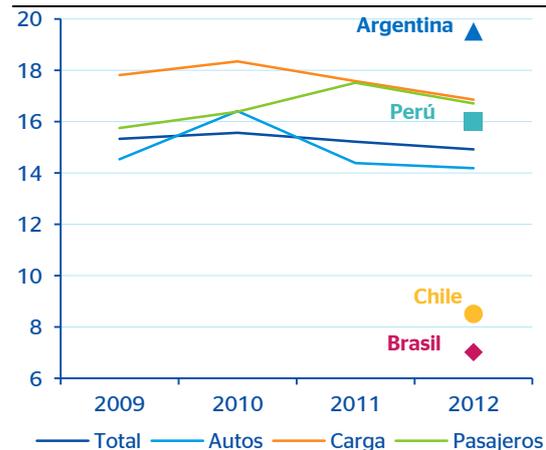
Por otra parte, la edad del parque automotor en Colombia sigue siendo elevada. En el último año la edad se redujo sólo marginalmente, desde 15,2 años a 14,9 años (Gráfico 4.4). La reducción más intensa, aunque pequeña en todo caso, se dio en los vehículos de transporte de carga y pasajeros. Mientras que los automóviles permanecieron en 14,2 años en relación a los 14,4 años que tenían un año antes, los vehículos de pasajeros pasaron de 17,5 a 16,7 años y los de carga de 17,6 a 16,8 años. Entre los dos últimos, los vehículos de pasajeros tienen la mayor probabilidad de continuar su renovación, siendo más difícil en el caso de los camiones de carga porque existen cuellos de botella en la chatarrización y una menor demanda desde el transporte de combustibles. Incluso, muchos de los que se usaban para transportar combustibles están cambiándose al transporte seco, ocupando parte de la demanda de la industria, exportadores y otros sectores. En total, la antigüedad del parque automotor colombiano se compara negativamente con los 7 años en Brasil y los 8,5 años en Chile, pero tiene mejores indicadores que Perú (16 años) y Argentina (19,5 años).

Gráfico 4.3
Penetración vehicular en países seleccionados:
vehículos por cada 1.000 habitantes



Fuente: Ministerio de transporte, Banco Mundial, Lubrita y BBVA Research

Gráfico 4.4
Edad de parque automotor en Colombia por tipo
y comparación con otros países para el total.
Número de años



Fuente: Cálculos de BBVA Research

Tasas de interés permanecerán bajas y habrá financiamiento amplio para el mercado automotor

El Banco de la República cambiará gradualmente su perfil de la política monetaria durante 2014 y 2015 hasta llegar a un nivel neutral (aquel que no tiene influencia ni positiva ni negativa sobre la actividad económica). Nuestros modelos recientes ([Ver Observatorio Económico de 2014](#)) estiman que la tasa de interés real que es neutral a la actividad ha descendido progresivamente en todo el período de modelación. Esto verificó nuestra hipótesis previa a esa publicación: una vez pase la liquidez extraordinaria mundial, las tasas de interés quedarán por debajo de los vigentes en auges previos de la economía. Por lo tanto, los nuevos niveles de tasas de interés estarán lejos de los prohibitivos para el crédito, auspiciando que la mayor dinámica económica y la mejora en los ingresos de los hogares (razones implícitas en el retiro del impulso monetario) serán capaces de compensar el menor exceso de liquidez en Colombia y en el mundo.

El crédito del sistema financiero para la compra de vehículos continuó creciendo, aunque a menores tasas de lo que venía haciéndolo en años anteriores. Al cierre de 2013 el saldo total del crédito se ubicó en COP 9,0 billones, una variación de 5,9% anual, menos de la mitad de su expansión en 2012 (13,9%). Con respecto al PIB se mantuvo constante su participación en 1,3% del PIB, un nivel que todavía luce muy bajo. Incluso, del total de ventas de autos nuevos en 2013, sólo el 55% se hizo a través de un crédito bancario, reduciéndose desde el 59% que se financió en 2012 (esta estimación supone que el 11% de los créditos de vehículos son para prendas usadas).

Al contrario, el monto promedio financiado en cada crédito de vehículo presentó un ascenso significativo desde COP 23,1 millones en 2012 hasta COP 26,1 millones en 2013. Según esto, la demanda de crédito está especializándose en rangos altos de precios de los vehículos, a pesar de que los valores promedio de los autos han venido reduciéndose constantemente en todas las gamas de precios (ver apartado siguiente).

Caída adicional en el precio de los vehículos dependerá exclusivamente de los tratados de libre comercio

Los precios en los años recientes se han reducido significativamente por dos razones: la apreciación del peso (en un contexto de mayor incidencia de la oferta importada) y las reducciones arancelarias a partir de los tratados de libre comercio. Según nuestro análisis de la oferta nueva, los autos de gama baja redujeron su precio en 4% (en precios corrientes) durante 2013 y acumularon una reducción de 7% desde 2010 (también en precios corrientes). Esto significa una reducción real del precio (descontando la inflación) de 12,3% y 15,3%, respectivamente. Los autos de gama media nuevos, en los mismos períodos de referencia, se redujeron 2,9% y 13% en términos corrientes y 11,2% y 21,3% en términos reales.

La reducción de los precios fue mucho más evidente en el caso de los carros de gama alta nuevos, pues tuvieron el mayor impacto inmediato en algunos tratados de libre comercio. Estos vehículos redujeron su precio corriente en un 17,2% nominal (25,5% real) desde 2010, luego de entrar en vigencia el TLC con Estados Unidos en 2011.

La reducción en el precio de los autos nuevos también se trasladó a la comercialización de los carros usados. Los vehículos de gama baja, media y alta redujeron su precio en 12,8%, 1,9% y 20% (en términos corrientes), respectivamente, desde 2010. Esto sucedió a pesar de la mayor demanda de vehículos usados que implicó la puesta en marcha de las restricciones vehiculares (medidas de "pico y placa") en algunas ciudades del país (Ver Recuadro).

Hacia delante, las reducciones adicionales de los precios dependerán casi exclusivamente de las disminuciones arancelarias logradas por los tratados de libre comercio. En primer lugar, la importación de automóviles diferentes a carga y utilitarios desde Estados Unidos se encuentra en pleno proceso de desgravación arancelaria. Se acordó un periodo de 10 años a partir de la puesta en vigor del acuerdo en 2011. De esta manera, el impacto de la reducción de aranceles sobre los precios será gradual. Los vehículos con impacto más temprano, que se completará en 2016, serán los de turismo de más de 3.000 centímetros cúbicos, que no sean camperos, y las motos de más de 500 centímetros cúbicos.

El más reciente tratado de libre comercio en entrar en operación fue el firmado con la Unión Europea. El acuerdo pactó que en siete años se eliminará el arancel de 35% que regía para los vehículos fabricados en Europa que ingresaban a Colombia. También las motocicletas tendrán una desgravación gradual: tienen un arancel de 35% y será exonerado en cinco años, hasta el 2018. Los vehículos de turismo y camiones de menos de 20 toneladas, que tienen un arancel de 35%, serán desgravados en siete años, hasta el 2020. Finalmente, los tractocamiones tuvieron una desgravación inmediata del arancel de 15%.

Por otra parte, a partir del 1 de enero de 2011 se eliminó la cuota de importación de automóviles desde México, los cuales tendrán un arancel de cero siempre y cuando tengan por origen dicho país. Y en el caso de Mercosur (donde Brasil y Argentina son fuertes en producción), los vehículos automóviles y los comerciales para transporte de carga fueron

incluidos en canastas de desgravación progresiva, iniciando con una preferencia del 6,7% sobre el arancel base del 35% en 2005 y alcanzando el 100% en el año 2018, cuando el arancel será de cero.

Igualmente, en el tratado en negociación con Corea, se plantea un período de 10 años, inferior a la propuesta inicial de 5 años hecha por el país asiático. Así, el desmonte arancelario será de 3.5 puntos porcentuales cada año partiendo desde el 35% actual.

Otras fuentes de reducción de los precios no son tan claras. En primer lugar, en Colombia esperamos una devaluación promedio de 5,6% en 2014 y con relativa estabilidad del tipo de cambio en adelante, lo cual reduce este canal contable de reducción en precios de los vehículos importados. En segundo lugar, el nivel general de precios deberá acelerarse hacia el punto medio del rango meta del Banco de la República (3,0% interanual) durante este año, y con ello habrá un aumento en los precios de los insumos y los bienes de capital necesarios para la industria automotriz. En efecto, según el índice de precios al productor del sector automotor, el costo promedio de los insumos (oferta total) que usa la industria, que se había reducido en 2012 en un 0,8% anual, en 2013 aumentó en 2,0% anual y se aceleró a 3,5% en febrero de 2014. La presión al alza proviene sobre todo de la oferta importada de insumos, cuyo costo creció a un ritmo de 6,1% anual en febrero de 2014 y había caído 2,6% anual en 2012. Y, en tercer lugar, el aumento en los impuestos a los camperos y *pick ups* que se dio al inicio de 2013, por cuenta del impuesto al consumo que se le suma al IVA de estos vehículos, ya no tendrá nuevos efectos en la valoración de los autos de 2014 y siguientes años.

Política industrial del Gobierno busca apoyar al sector automotor

El Gobierno anunció que a partir del 15 de abril de 2014 se eliminarán los aranceles para la importación de materias primas e insumos del sector automotor, con la condición de que no sean producidos en Colombia. Esta decisión hizo parte del *Programa de Fomento para la Industria Automotriz*, que considera a este sector como clave en el desarrollo del país. Como argumento para este incentivo estuvo la importancia que usualmente tiene el desarrollo de la industria automovilística para los avances tecnológicos, la formación de capital humano y el aprendizaje empresarial, los cuales a su vez se trasladan muchas veces a otros sectores manufactureros de las economías.

El Gobierno tomó un camino diferente al del proteccionismo, el cual había estado muy vigente en decisiones del pasado. Esta vez, optó por la reducción de algunos costos al sector, si bien aún se mantuvieron aranceles más elevados para las autopartes e insumos con presencia en el país. Y la decisión fue, al menos, correcta. Pero insuficiente, si valoramos las necesidades de mayor competitividad que exige el entorno actual. Hoy en día se encuentran con plena vigencia los acuerdos comerciales con Estados Unidos, Europa y México, por mencionar apenas a las naciones con industria automotriz más fuerte. Además, se encuentra en negociación el tratado de libre comercio con Corea. Por lo tanto, la estrategia tiene que encaminarse a una reducción más generalizada de los costos de producción y a la promoción de la eficiencia de las industrias. Para esto está diseñado el plazo de 10 años de desmonte completo de aranceles vigente en los tratados comerciales firmados y en proceso (7 años en el caso de Europa). En ese tiempo, las empresas tendrán que re-diseñar sus estructuras y el Gobierno tendrá que afianzar su política de desarrollo interno.

Por lo tanto, si el camino que tomó el Gobierno fue la ausencia de proteccionismo (al menos, eso se lee de una política exterior activa y de la reducción en los aranceles a las materias primas no producidas en Colombia) es imprescindible mejorar la infraestructura y reducir los costos energéticos para el país, además de la inversión empresarial en investigación y desarrollo. Es muy difícil lograr nuevos destinos de exportación, sin aranceles bilaterales, con una industria interna poco eficiente, con elevados costos de transporte y con impedimentos energéticos. Esto se entendió hace 30 años en la industria automotriz de Turquía, por ejemplo: la producción interna debe ser capaz de competir y de ganar nuevos mercados externos.

Si bien ha habido avances recientes en infraestructura, éstos son aún insuficientes. En 2010 había 5.225 kilómetros –km– concesionados, de los cuales 743 estaban en doble calzada. La velocidad promedio para un camión de carga en la red Nacional estaba entre 30 y 40 kilómetros por hora –km/h–. Desde entonces, se construyeron 554 kilómetros de doble calzada, 6,1 km de túneles y se propuso la Cuarta Generación de Concesiones –4G–. Si no se concreta esta última iniciativa, o al menos más del 50% de su ambiciosa agenda, en los próximos 4 años, la competitividad del país estará frustrada. La estrategia 4G incluye más de 8.000 km de carreteras, más de 1.270 km dobles calzadas, 159 túneles (96 de más de 2 km cada uno) que suman 141 km y 1.335 viaductos que totalizan 150 Km. Actualmente, la velocidad promedio sigue igual que en 2010, incluso con tendencia a la baja (a 27 km/h según el gremio del sector) por el efecto de la mayor actividad comercial que mantiene el país. Por lo tanto, el reto es afianzar una reducción en los costos de la industria.

La industria automotriz en Colombia: el camino es la especialización flexible y la eficiencia

Recientemente, la industria automotriz mundial se ha especializado en las actividades de diseño y comercialización de vehículos, dejando las tareas de carácter fabril y los diseños de sistemas y conjuntos a las empresas de autopartes. Además, geográficamente ha buscado ubicarse en las zonas de mayor potencial de crecimiento poblacional y de clases medias, buscando crear allí una relación con los productores regionales de autopartes, sin que esto riña con el mantenimiento de unas economías de escala a nivel global.

Para esto, en algunos casos, se han reducido los tamaños de las plantas desde un promedio de 300 a 700 mil unidades anuales a unas de 100 mil unidades, en promedio, con mayor especialización en pocos tipos de vehículos. No obstante, mantienen un diseño flexible, que les permite un cambio rápido de modelos en la cadena de producción, según la demanda del mercado, incorporando partes comunes a los modelos producidos.

El camino en Colombia no debería ser muy diferente y la experiencia reciente parece demostrar que ya está en marcha la estrategia al respecto. Durante el año pasado, la planta de Sofasa concentró la mayor parte de sus esfuerzos en la producción del modelo Duster, el cual se vendería tanto en el mercado interno como en los países cercanos. Como vimos en las cifras de más arriba, esta decisión llevó a la ensambladora a aumentar notablemente sus exportaciones y a ganar participación en el mercado local. La fábrica de GM Colmotores ha modificado su cadena de producción de tal manera que le permite producir SailCo y Cobalt, principalmente, a gran escala, combinado con marcas de otras casas automotrices: Isuzu y Volvo. Es decir, ha elegido una estrategia de especialización flexible. Finalmente, la CCA, la más pequeña entre las fábricas presentes en Colombia, está evaluando su continuidad en el país. Dada su baja participación en las ventas del país, no ha podido aprovechar bien las economías de escala en la producción. Por lo tanto, pareciera que sólo una estrategia similar a la de GM Colmotores, donde decida ensamblar autos de otras marcas, podría garantizar mayor eficiencia en la planta.

Al final, luego de los movimientos hacia la especialización y la eficiencia, es posible que queden pocas líneas de producción en las empresas, aprovechando economías de escala en cada una de ellas. Con esto, estarán más preparadas para aprovechar los tratados comerciales que firmó el país y para competir con la nueva oferta de vehículos importados.

En autopartes la estrategia no debe ser muy diferente. Los mismos distribuidores están exigiendo una especialización. En el pasado, ellos vendían todas las marcas posibles. Recientemente, el mayor precio residencial los ha obligado a incluir en su función de costos el manejo de los inventarios. Por lo tanto, los almacenes ahora se concentran en pocas marcas, en las cuales se especializan. El camino a la especialización por parte de las empresas de partes de autos también está avanzado. La productividad de este sector ha sido históricamente alta y, a pesar de crecer con base en la protección arancelaria en algunos casos, son capaces también de competir en mercados externos, como hemos visto con su éxito en América del Norte después de los tratados con esos países.

5. Conclusiones

El sector automotor tiene dos realidades diferentes. Por una parte, hay un reto enorme en mejorar el balance industrial. Es un desafío en materia de infraestructura, eficiencia y especialización flexible en la industria nacional. El proceso será exigente en medio de una política de apertura que mantiene el país desde hace algunos años, pero las empresas del sector ya han implementado mejoras al respecto. Además, Colombia está planeando la agenda en infraestructura más ambiciosa en la historia, con una institucionalidad más fuerte y renovada. Por otra parte, hay un espacio grande de crecimiento para las ventas de vehículos. El incremento de las clases medias, el mejor comportamiento del mercado laboral y la baja penetración vehicular mantendrán un impulso permanente sobre las ventas de vehículos.

Nuestras estimaciones son optimistas, pero realistas. Creemos que se venderán 302 mil y 314 mil vehículos en 2014 y 2015, respectivamente. Esto significa que no será en estos dos años cuando se obtenga un nuevo récord de ventas, el cual se mantendrá en 2011 con las 325 mil transacciones realizadas. Pero también quiere decir que el mercado tiene la capacidad de absorber permanentemente (al menos en el corto y mediano plazo) cifras superiores a 300 mil en ventas anuales, lo cual es significativamente alto en términos históricos e irá acercando al país a los índices latinoamericanos de penetración vehicular.

Finalmente, el sector financiero seguirá ampliando su injerencia en el crédito vehicular. La bancarización en el país está avanzando más rápido de lo esperado y ya alcanza al 70% de los adultos con una cuenta de ahorro. Asimismo, existen "nuevas" figuras de financiamiento (leasing, por ejemplo) y mayor flexibilidad al momento de realizar créditos bancarios con prendas muebles, según las regulaciones financieras más recientes. Adicionalmente, las tasas de interés en Colombia, aunque subirán por el efecto del menor impulso monetario, serán más bajas que los niveles a los cuales se transaba seis años atrás, previos a la crisis internacional de 2008-2009.

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 Colombia:

Economista Jefe de Colombia

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

Santiago Muñoz
santiago.munoz.trujillo@bbva.com

Estudiante en práctica profesional

Sara Gambo
saramilena.gamboa@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe del Grupo
Jorge Sicilia**Economías Emergentes:**

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

Análisis transversal de Economías Emergentes
Álvaro Ortiz Vidal-Abarca
alvaro.ortiz@bbva.com

Asia
Xia Le
xia.le@bbva.com.hk

México
Carlos Serrano
carlos.serrano@bbva.com

Coordinación Latam
Juan Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Argentina
Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile
Jorge Selaive
jselaive@bbva.com

Colombia
Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Perú
Hugo Perea
hperea@bbva.com

Venezuela
Oswaldo López
oswaldo_lopez@bbva.com

Economías Desarrolladas:

Rafael Doménech
r.domenech@bbva.com

España
Miguel Cardoso
miguel.cardoso@bbva.com

Europa
Miguel Jiménez
mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos
Nathaniel Karp
nathaniel.karp@bbvacompass.com

Áreas Globales:

Escenarios Económicos
Julián Cubero
juan.cubero@bbva.com

Escenarios Financieros
Soñsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos
Clara Barrabés
clara.barrabes@bbva.com

Sistemas Financieros y Regulación:

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@grupobbva.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

Política de Recuperación y Resolución
José Carlos Pardo
josecarlos.pardo@bbva.com

Coordinación Regulatoria Global
Matías Viola
matias.viola@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