

Situación Automotriz

Panamá

2011
Análisis Económico

- **Ventas de vehículos en Panamá alcanzan máximos históricos en 2011. Estimamos ventas cercanas a 47 mil autos el próximo año**, con una alta participación de los vehículos con destinación comercial.
- **Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos favorecerá la oferta de autos nuevos y**, por tanto, la modernización del parque automotor.
- **Bajas tasas de interés permitirán ampliar el acceso al crédito en los próximos años**, incentivando una mayor participación del financiamiento bancario en la compra de autos.

Índice

1. Introducción.....	3
2. Situación actual y perspectivas del sector automotor.....	3
3. Tratados comerciales y régimen arancelario.....	5
4. Financiamiento.....	6
5. Conclusiones.....	7

Fecha de cierre: 2 de diciembre de 2011

1. Introducción

La economía panameña creció 10,3% a/a en lo corrido del año a septiembre, impulsada por la fuerte inversión en construcción e infraestructura tanto de origen público como privado. Este mejor comportamiento se ha correspondido con un fuerte incremento en la venta de autos, en línea con la fortaleza que muestran otros indicadores de gasto de los hogares. En efecto, las ventas esperadas en 2011 (alrededor de 45 mil unidades) superarán la previsión de 42 mil unidades que teníamos en nuestro informe anterior, la cual era exigente con respecto a otras estimaciones del mercado.

La oferta automotriz panameña, que es de origen importado, reflejó esta dinámica de la demanda. Mientras que en 2010 el valor FOB de las importaciones de vehículos (capítulo 87) creció 12% a/a, en lo corrido de 2011 hasta junio las compras de equipo de transporte aumentaron más de 50% a/a.

Las perspectivas del sector automotor en Panamá son positivas, respaldadas principalmente por el desempeño esperado del PIB per cápita en los próximos años, la permanencia de precios bajos y la estabilidad de las tasas de interés.

2. Situación actual y perspectivas del sector automotor

Ventas del sector automotor cumplen los pronósticos

Las ventas de automóviles sumaron 41.781 unidades en los primeros once meses de 2011, siendo un 23,4% superiores al mismo período de 2010. El 38% de las transacciones (con datos a octubre) correspondió a los automóviles, los cuales incrementaron su participación con respecto al 35% de un año atrás. Lo contrario ocurrió con las ventas de SUV's, que pasaron de significar un 36% en 2010 a 31% en 2011.

El cambio en la composición de las ventas se relaciona muy de cerca con el aumento en el precio interno de los combustibles que ha inducido a los hogares a adquirir autos más pequeños. Por ejemplo, entre mayo de 2010 y mayo de 2011 el precio de la gasolina de 95 Octanos pasó de USD 3,33 a USD 4,46, nivel similar al máximo histórico de USD 4,50 que se presentó en julio de 2008.

En los últimos meses el precio de los combustibles se ha reducido, pero para los próximos años la demanda por autos pequeños será sostenida por el ingreso al mercado laboral de los nuevos jóvenes profesionales con salario medio no muy superior al umbral para comprar vehículo. Por su parte, la demanda por carros de mayor cilindrada se mantendrá fuerte sustentada en el mejor nivel de vida de los panameños ya pertenecientes al mercado laboral y por la mejor dotación de vías para el transporte intermunicipal.

Este año las ventas terminarían en alrededor de 45 mil unidades, por encima de las 42 mil que pronosticaba BBVA Research en abril para el promedio de las transacciones entre 2011 y 2014. El resultado observado nos lleva a revisar al alza nuestra previsión para 2012 hasta un nivel superior a 47 mil unidades (5% a/a), dado que la sorpresa de crecimiento podría trasladarse a los siguientes años.

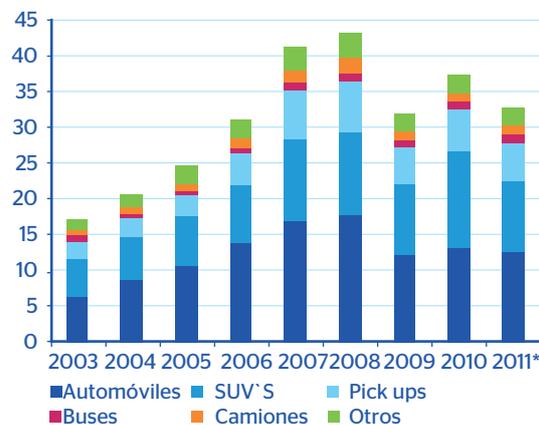
Asimismo, la tasa de desempleo se redujo en 2011 en alrededor de 2 puntos porcentuales hasta 4,5%, sorprendiendo al consenso del mercado que esperaba reducciones hasta 5,5% en promedio al final del año. La tasa de desempleo actual en Panamá está muy cerca de su nivel de largo plazo, por lo tanto, a pesar de que las reducciones adicionales en 2012 serán marginales (hasta 4,2% según nuestros cálculos), se mantendrá en niveles que sustentan un aumento importante en la cantidad y la calidad del empleo, con un consiguiente mejor comportamiento de los salarios.

Aún así, estamos haciendo una revisión conservadora que tiene en cuenta la posible moderación en el crecimiento ante la mayor incertidumbre global y el efecto de los sistemas masivos de transporte sobre la demanda de autos particulares.

Los demás factores que seguirán sustentando el incremento de las ventas de automóviles en Panamá son el crecimiento esperado del ingreso medio de la población, cercano a 6% anual real, el incremento en la dotación de infraestructura de buena calidad (la ampliación del canal y el avance en las carreteras nacionales) y la demanda de servicios de transporte en un entorno de crecimiento económico. Asimismo, se espera que continúe la llegada de empresas multinacionales (60 registraron la entrada entre 2010 y 2011) y el fortalecimiento de las compañías tradicionales en la medida que la economía panameña continúe presentando crecimientos elevados.

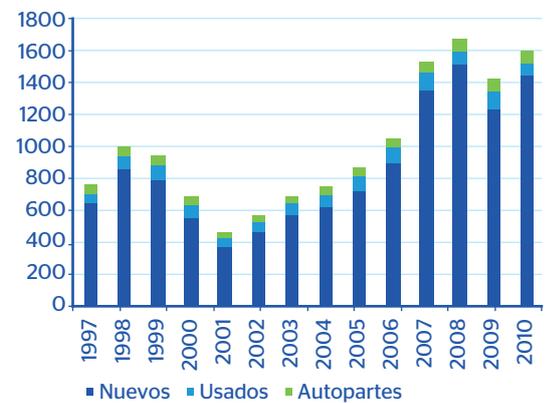
El sector de autopartes se aprovechará de este mayor dinamismo en las ventas de autos en la medida que ha logrado diseñar una oferta integrada de servicios que se ata a la venta inicial del vehículo. Asimismo, las perspectivas de precios y cantidades son positivas con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con Estados Unidos, exportador principal de lubricantes y otros componentes, y con la ampliación del Canal de Panamá que convertirá a la Zona Libre de Colón en un proveedor de importancia para toda la región latinoamericana.

Gráfico 1
Ventas de autos en Panamá (miles de unidades)



*Año corrido a septiembre
Fuente: INEC, ADAP y BBVA Research

Gráfico 2
Importaciones del sector automotor (USD millones FOB)



Fuente: INEC y BBVA Research

La oferta se sigue diversificando

La totalidad de la oferta de autos en Panamá es de origen externo. Las importaciones de automóviles en el primer semestre de 2011 se ubicaron en USD 519,4 millones CIF, cifra que se compara positivamente con los USD 863,5 millones acumulados en todo el año 2010. Según estas cifras, a pesar de la menor oferta automotora después del terremoto en Japón, los menores precios internacionales de los vehículos (tanto nuevos como usados) incentivaron la demanda de autos en Panamá.

Los vehículos nuevos han ganado participación en el total de importaciones en los últimos años. Mientras que en 2000 representaban el 81% del total, en 2010 significaron el 90%. Esto muestra que las restricciones al comercio interno de autos usados sí han tenido efectos positivos en la renovación del parque automotor panameño.

La penetración de las diferentes marcas de vehículos en el mercado tuvo pequeñas variaciones. En 2010 la marca Toyota tenía el liderazgo con el 23% del mercado y actualmente ocupa el segundo lugar con el 20%, precedido de la marca Hyundai que aumentó ligeramente su cuota en el año en curso desde 20% a 21%. Asimismo, se destaca el comportamiento positivo de la marca KIA que pasó de tener el 9% de las ventas al 11% actual. En general, las marcas con oferta en Panamá se especializaron durante 2011 en la venta de autos eficientes en el ahorro de combustible.

En los próximos años la fijación de precios tope para la gasolina por el Gobierno panameño y la esperada estabilidad en los precios del petróleo podrían determinar que nuevamente se aumente la participación de los autos más grandes.

Por otra parte, se espera que sigan ganando participación los vehículos provenientes de China, dada su competitividad en precios y la mayor confiabilidad que han adquirido en el mercado, de acuerdo con las tendencias de toda la región. Asimismo, el tratado comercial firmado con Estados Unidos, como veremos en el siguiente apartado de esta publicación, aumentará el acceso panameño a autos importados de aquel país.

Las importaciones de autopartes sumaron USD 43 millones en el año corrido a junio de 2011, lo cual se compara positivamente con el valor total de 2010 que se ubicó en USD 81 millones. El impulso al sector estará dado por la capacidad que han tenido los centros de servicio de integrar mejor sus ofertas de venta y reparación de vehículos, así como por el mayor volumen de ventas de autos esperado en el mediano plazo.

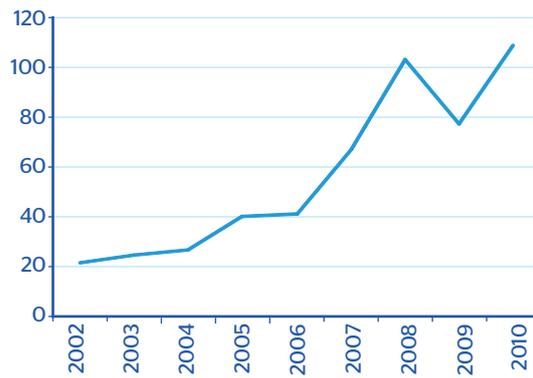
3. Tratados comerciales y régimen arancelario

Tratado de libre comercio con Estados Unidos favorecería la compra de automóviles nuevos

El tratado de libre comercio entre Panamá y Estados Unidos fue ratificado en octubre por el Congreso americano. Estados Unidos es el principal socio comercial del país, lo cual podría profundizarse después de la entrada en vigencia del tratado y la ampliación del Canal de Panamá.

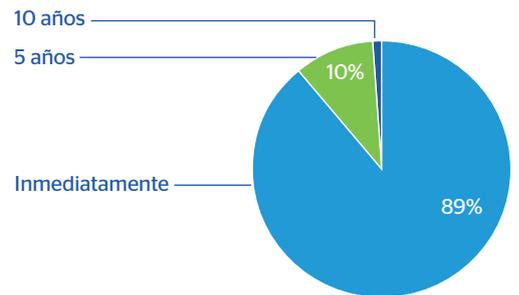
Panamá es importador neto de vehículos de EEUU y mantiene un arancel promedio de 12,7% a los autos de aquel país, con un rango entre 5% y 20% dependiendo del valor. Para autos de pasajeros los aranceles oscilan entre 10% y 20% (15% para autos con precio entre USD 0 y USD 12.000; 18% entre USD 12.001 y USD 14.500 y 20% para mayores a USD 14.500), las camionetas pagan un arancel de 10% y para los camiones varía entre 5% y 10% en función del peso.

Gráfico 3
Importaciones de automóviles de pasajeros nuevos y usados en Panamá de EE.UU. (USd FOB millones)



Fuente: U.S. Census Bureau

Gráfico 4
Cronograma de desgravación de las importaciones de vehículos y autopartes en el TLC con EE.UU.



Fuente: U.S. Department of Commerce

El tratado eliminará de manera inmediata los aranceles del 89% de las importaciones de vehículos y autopartes de origen estadounidense, con un plazo de desgravación de 10 años a las importaciones restantes (ver gráfico 4). En particular, 78% de los vehículos y 96% de las autopartes serán desgravados inmediatamente, 3% de las importaciones de vehículos lo harán en cinco años, y en diez años lo harán el restante 19% de los vehículos y el 4% de las autopartes.

La estructura arancelaria ha incentivado la importación de vehículos usados debido a su menor precio de importación y, por lo tanto, la menor tarifa arancelaria. El tratado debería eliminar dicha distorsión, estableciendo además la posibilidad de que Panamá imponga restricciones antes de la entrada en vigencia del tratado para controlar la entrada de vehículos usados. En este sentido se puede esperar una recomposición del parque automotor panameño, con una mayor disposición de los hogares por la compra de vehículos nuevos en contraposición de vehículos usados, los cuales en la actualidad son cerca del 50% del total de automóviles importados de EEUU.

4. Financiamiento

El saldo total de la cartera de vehículos alcanzó en septiembre de este año USD 656 millones, con un crecimiento nominal de 8,0% a/a. Su participación en la cartera de consumo se ha mantenido estable en 12%, mientras que redujo su contribución al crédito total desde 3% a inicios de 2010 al 2% actual debido a los fuertes incrementos en la cartera comercial (de 27% en promedio).

La tasa de interés promedio para autos en el sistema panameño sigue teniendo una tendencia descendente, si bien ha moderado su ritmo de caída en los meses recientes hasta ubicarse alrededor de 7,6% nominal. Se espera que, de acuerdo con el escenario internacional de tasas de interés bajas durante un tiempo prolongado, la tasa de interés de créditos para la compra de autos se mantenga en un intervalo de 8%-9%, con lo cual seguirán impulsando el endeudamiento de los hogares. De hecho, en lo corrido del año hasta agosto, el número de nuevos créditos para este propósito creció 25%, manteniéndose estable el valor promedio de los vehículos financiados en alrededor de USD 16 mil.

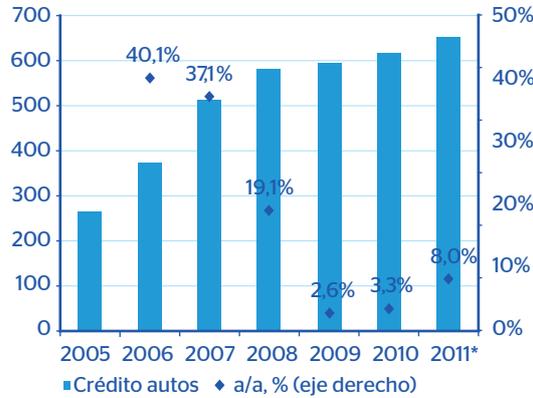
El sistema bancario panameño financió hasta agosto menos del 38% de las compras de autos nuevos en Panamá, una cifra similar a 2010, pero inferior a 2008, cuando a través de los bancos se financiaba cerca del 46%. La fuente de financiamiento restante proviene de los mismos concesionarios y de recursos propios del comprador, sin embargo, no es posible conocer con las estadísticas disponibles los valores que representa cada tipo de financiamiento. Cálculos de la Asociación de Distribuidores de Autos de Panamá muestran que, en el Exposhow del pasado octubre, el 65% de las ventas se habría realizado a través de los bancos y el 35% de forma directa con los concesionarios,

Los plazos de financiamiento más usuales se encuentran entre los 49 y 84 meses, los cuales concentraron el 85% del total de desembolsos hechos durante 2011. Entre estos, el 45% del total se concentra entre 6 y 7 años de vigencia del crédito.

El espacio de crecimiento para la financiación de autos es amplio dada la mayor participación de los vehículos nuevos en los años recientes. Esto deja al sistema financiero con condiciones más favorables para penetrar el mercado, si se tiene en cuenta que los autos nuevos pueden tener mejores condiciones de financiamiento en tasa y plazo debido al menor riesgo que representan. Asimismo, esperamos que las bajas tasas de interés incentiven la demanda por crédito y permitan a los nuevos profesionales entrantes al mercado laboral acceder a la compra del primer vehículo.

Gráfico 5

Saldo de crédito para autos (USD millones)



*Año corrido a Septiembre
Fuente: ANDI y BBVA Research

Tasa de interés para el financiamiento de autos



Fuente: DANE y BBVA Research

5. Conclusiones

Los avances en el plan de infraestructura pública de los últimos años han determinado una mejor dotación de vías intermunicipales que, incluso en el corto plazo, se han reflejado en mejoras importantes en las conexiones entre las provincias y Ciudad de Panamá, compensando el efecto negativo del alza en el precio de los combustibles en la compra de vehículos de alta cilindrada.

En los próximos años, el perfeccionamiento de los sistemas masivos de transporte público podría moderar la compra de autos para el desplazamiento urbano, si bien se mantendrá la dinámica del sector comercial y privado para los desplazamientos entre ciudades y hacia el canal. De hecho, la expansión del canal de Panamá traerá consigo un aumento significativo en las exportaciones de servicios comerciales y en la generación de divisas para la economía, apoyando el incremento de la demanda interna. Asimismo, el sector de carrocerías y autopartes va a aprovechar la mayor demanda por vehículos pesados de carga y de transporte público para ampliar su volumen de negocios.

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***Juana Téllez**
juana.tellez@bbva.com**María Paola Figueroa**
mariapaola.figueroa@bbva.com

Estudiante en práctica profesional

Jane Krupskaja García
jane.garcial@bbva.com**Mauricio Hernández**
mauricio.hernandez@bbva.com**María Claudia Llanes**
maria.llanes@bbva.com**Julio César Suárez**
julio.suarez@bbva.com**BBVA Research***Economista Jefe del Grupo*
Jorge Sicilia*Economías Emergentes:***Alicia García-Herrero**
alicia.garcia-herrero@bbva.com.hk

Análisis Transversal Economías Emergentes

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

Asia

Stephen Schwartz
stephen.schwartz@bbva.com.hk
China

India

Sumedh Deorukhkar
deorukhkar@grupobbva.com

Coordinación Latam

Joaquín Vial
jvial@bbva.comArgentina
Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.comChile
Alejandro Puente
apuente@bbva.comColombia
Juana Téllez
juana.tellez@bbva.comPerú
Hugo Perea
hperea@grupobbva.com.peVenezuela
Oswaldo López
oswaldo_lopez@provincial.comMéxico
Adolfo Albo
a.albo@bbva.bancomer.comAnálisis Macro México
Julián Cubero
juan.cubero@bbva.bancomer.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*Sistemas Financieros y Regulación:***Santiago Fernández de Lis**
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio
arubiog@bbva.com

Pensiones

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

María Abascal
maria.abascal@bbva.com*Áreas Globales:*

Escenarios Económicos

Juan Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Escenarios Financieros

Sonsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos

Clara Barrabés
clara.barrabes@bbva.com*Market & Client Strategy:***Antonio Pulido**
ant.pulido@grupobbva.com

Equity Global

Ana Munera
ana.munera@grupobbva.com

Crédito Global

Javier Serna
Javier.Serna@bbvauk.com

Tipos de Interés, Divisas y

Materias Primas

Luis Enrique Rodríguez
luisen.rodriguez@grupobbva.com**Interesados dirigirse a****BBVA Research Colombia**

Carrera 9 No 72-21 Piso 10

Bogotá, Colombia

Tel: 3471600 ext 11448

E-mail: bbvaresearch_colombia@bbva.com