

PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y SU RELACIÓN CON EL RAMO DE AUTOMÓVILES

Manuel Díaz, Investigador de la Cámara de Automóviles
Fasecolda

La industria automotriz registró una desaceleración parcial durante el 2013, sin embargo, la recuperación en términos de ventas registrada durante el primer semestre del año 2014, junto con sus expectativas de crecimiento a largo plazo, son convenientes para el ramo de automóviles, cuya producción depende en gran parte de la renovación del parque automotor a través de la venta de vehículos nuevos.

Desempeño de la industria automotriz 2013

Durante el año 2013 se vendieron 294 000 vehículos, un 7% inferior en comparación con el resultado del año anterior. Esta contracción en las ventas se debió principalmente a la creciente participación de las importaciones (202 000 unidades) en el total de unidades vendidas, comparadas con las 143 000 unidades ensambladas internamente y las 49 000 unidades exportadas (Andi, 2014). La baja participación del ensamblaje nacional en las ventas totales ocasionó que el índice de producción de la industria automotriz cayera un 19.8%, según la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta realizada por la Andi (BBVA Research, 2014).

Con respecto a la configuración del comercio exterior, México superó a Corea del Sur como principal país de origen de las importaciones, representando poco más del 28% del total. Las exportaciones estuvieron jalonadas principalmente por el desempeño de la firma Sofasa, compañía que ensambló 75 000 unidades (50% del total ensamblado) y exportó 45 000 (71% del total exportado) (BBVA Research, 2014).

La venta de vehículos

Las ventas de la industria mundial de vehículos se incrementaron un 4% entre 2012 y 2013, llegando a 85 millones de unidades. China encabeza el listado, con 22 millones de unidades vendidas (25% del total),

Figura 1: Participación en las ventas de vehículos (izquierda) y distribución poblacional en la región (derecha) (OICA, 2014)

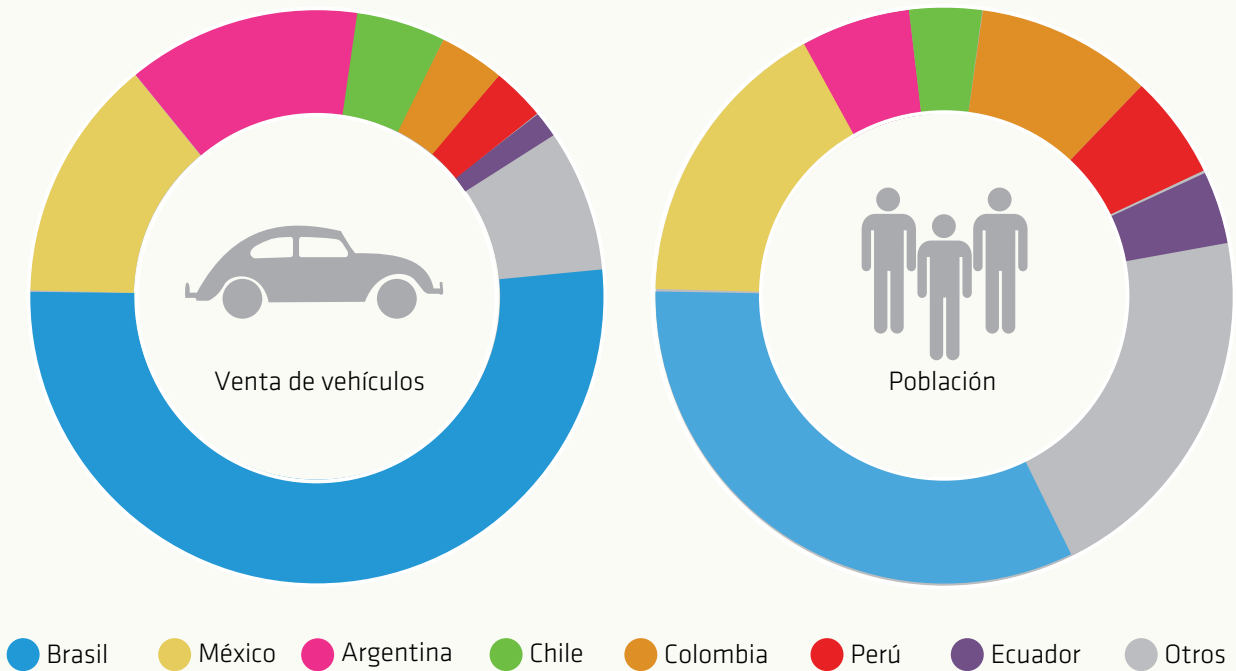
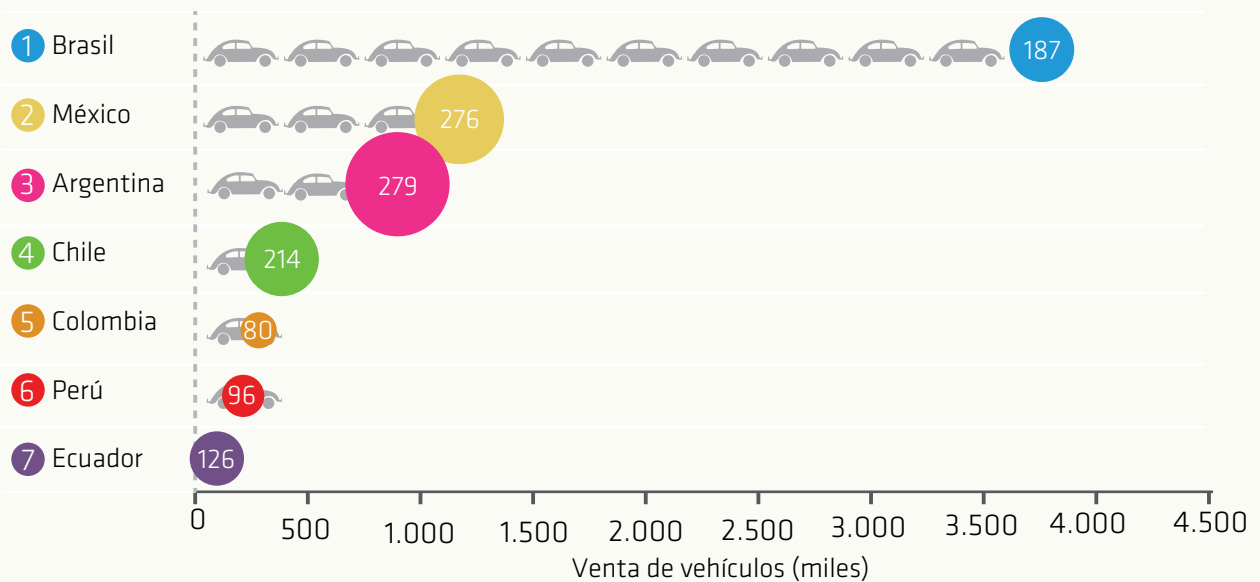


Figura 2: Tasa de motorización por cada mil habitantes (tamaño de la serie) y nivel de ventas (eje horizontal) de algunos países de la región latinoamericana (OICA, 2014)

Ranking del país según venta de vehículos 2013





➔ Las fluctuaciones en la producción del ramo dependen, en mayor medida, del crecimiento y renovación del parque automotor, representado en la venta de vehículos nuevos.

seguido por Estados Unidos con 16 millones (19%) y Japón con 5 millones (6%) (OICA, 2014). En la región latinoamericana, se vendieron 7.4 millones de vehículos, siendo Brasil el líder del mercado con un 51% de participación (ver figura 1).

Colombia, el tercer país más poblado de Latinoamérica, ocupa el quinto lugar en términos de ventas y contribuye con el 4% de las ventas de la región, ubicándose por debajo de México, Argentina y Chile. Aun así, al analizar este resultado a la luz del buen comportamiento que ha tenido la economía colombiana, la tenencia relativa de vehículos no ha crecido al mismo ritmo.

La tasa de motorización es una medida de la cantidad de vehículos existentes por habitante en un periodo específico de tiempo. En la figura 2 se muestra la tasa de motorización por cada mil habitantes¹ para algunos países de la región, en relación a su nivel de ventas de vehículos.

En términos generales, los cambios en la tasa de motorización responden a mejoras del poder adquisitivo de la población, manifestado a través del PIB per cápita. En este sentido, el hecho de que Colombia se encuentre por debajo del promedio de la región (184

vehículos por cada 1 000 habitantes), da cuenta de las oportunidades de crecimiento de esta industria en el país (OICA, 2014).

El seguro voluntario de automóviles

Uno de los elementos más influyentes en la dinámica de suscripción del ramo de automóviles es la existencia previa de un vehículo, que si bien no es el único aspecto tenido en cuenta al momento de la tarificación², es claro que el riesgo que se pretende amparar se materializa únicamente ante la existencia física del automóvil (Rodríguez, 2014). En este sentido, es posible afirmar que las fluctuaciones en la producción del ramo dependen, en mayor medida, del crecimiento y renovación del parque automotor, representado en la venta de vehículos nuevos.

En la literatura es posible encontrar una gran cantidad de modelos predictivos de ventas, asociados a variables macroeconómicas y demográficas, tales como la tasa de cambio, el precio de los vehículos y el combustible, la densidad vial y poblacional, etc. En algunos de estos casos, es necesario esperar largos periodos de tiempo para conocer la serie estadística oficial que los representa.

Figura 3: Comportamiento histórico de la venta de vehículos y las primas emitidas mensuales en el ramo de automóviles (comportamiento sin rezago)

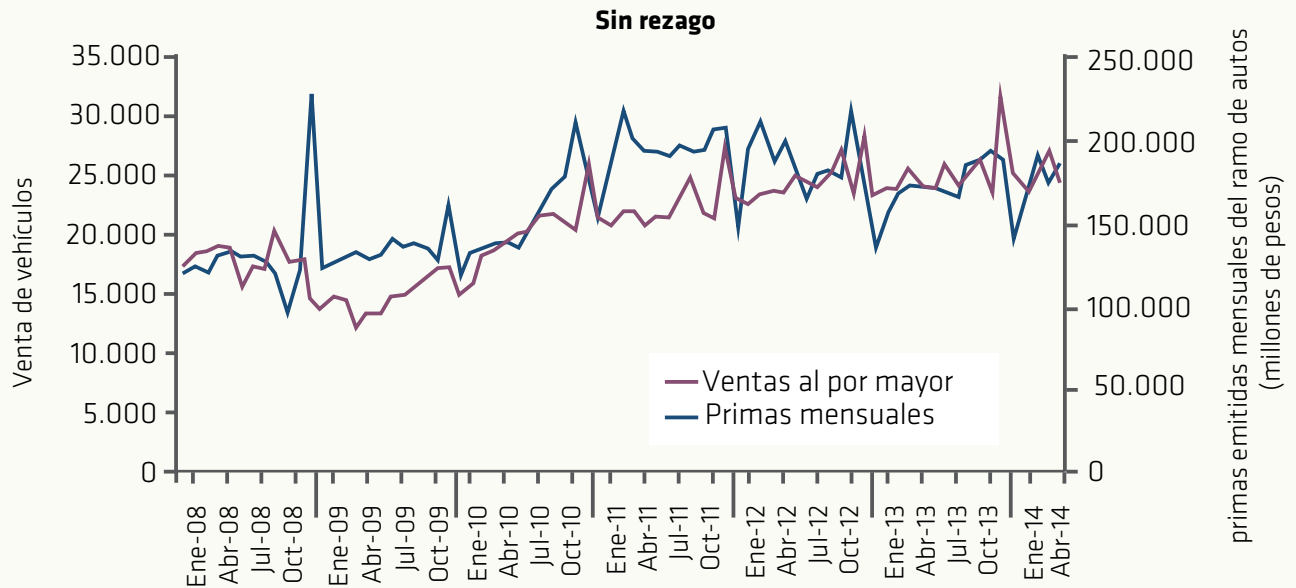
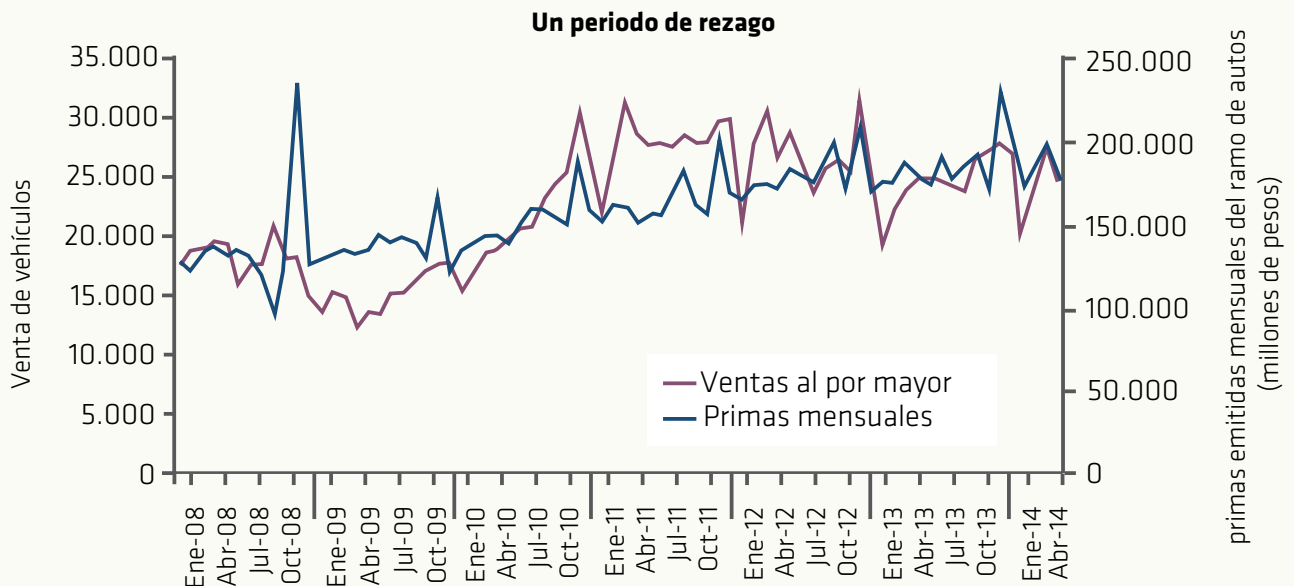


Figura 4: Comportamiento histórico de la venta de vehículos y las primas emitidas mensuales en el ramo de automóviles (comportamiento con un periodo de rezago)



1 La tasa de motorización se calculó como la proporción entre el parque automotor (vehículos y motos) y la población de cada país en el año 2012.
 2. El perfil del riesgo del conductor, su experiencia de conducción y los lugares habituales de tránsito son algunos de los factores que se tienen en cuenta al momento de definir el valor de la prima.

Figura 5: Análisis de regresión de las primas mensuales del ramo de autos en función de la venta mensual de vehículos (sin rezago)

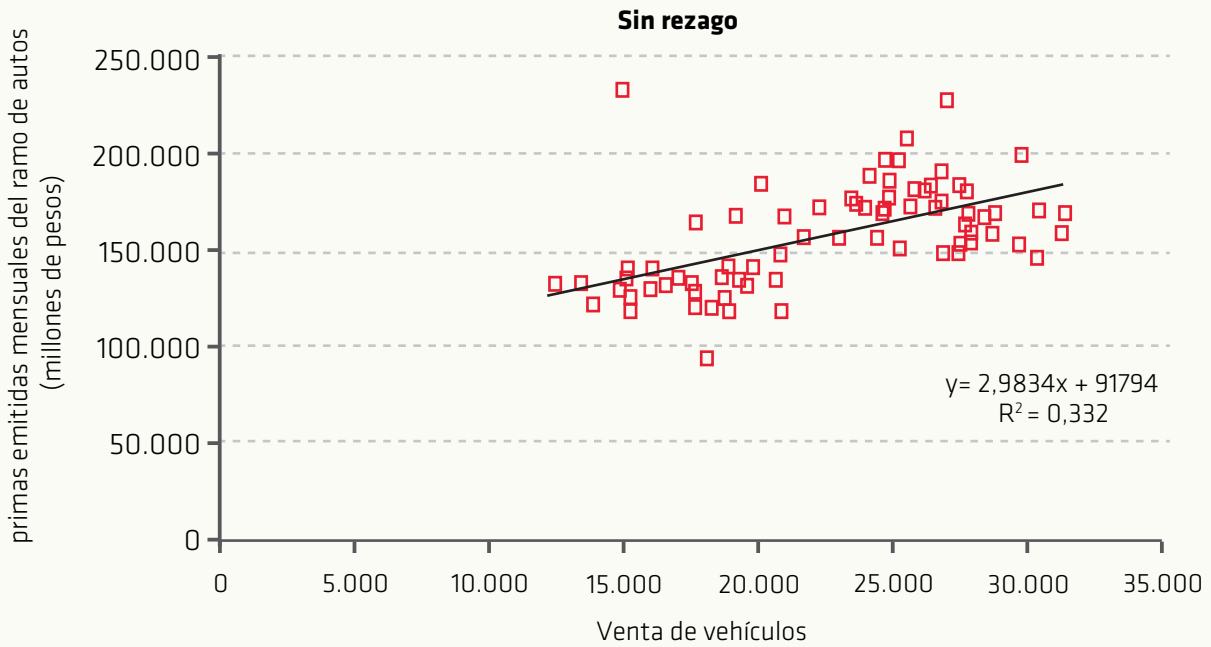


Figura 6: Análisis de regresión de las primas mensuales del ramo de autos en función de la venta mensual de vehículos (con un periodo de rezago)

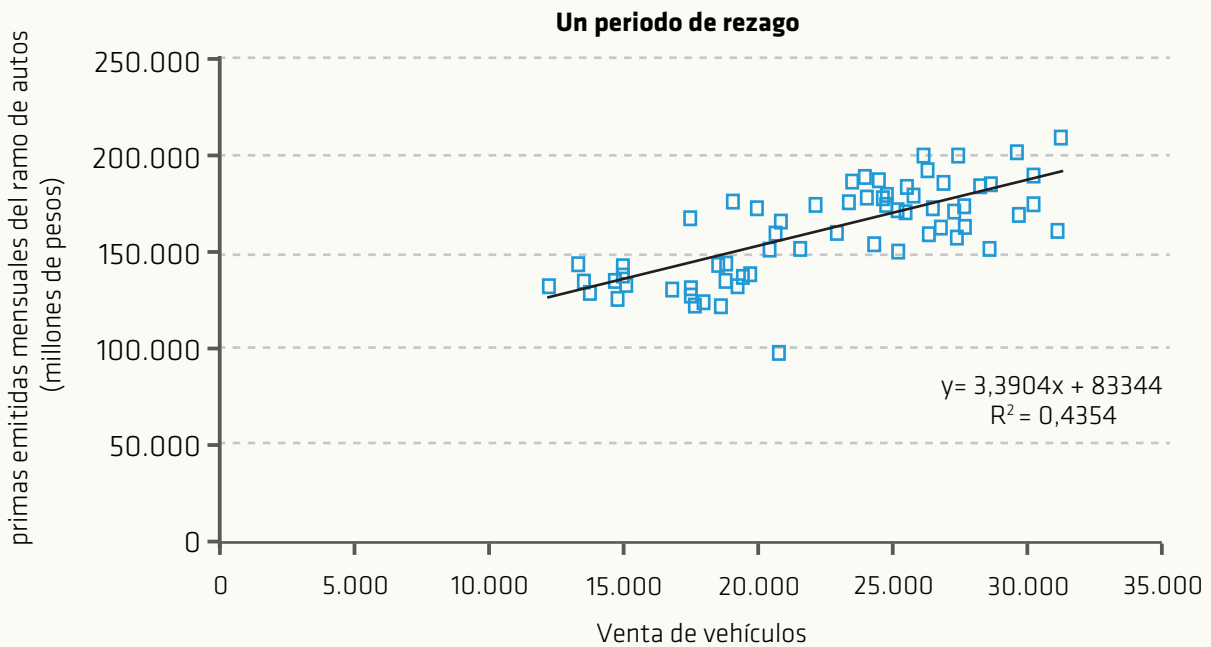
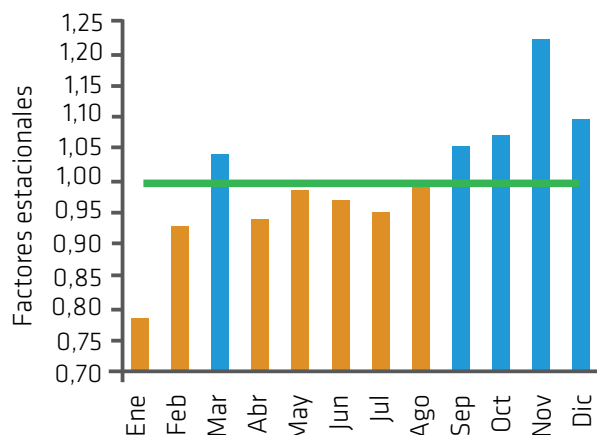


Figura 7: Factores estacionales asociados a la venta de vehículos



➔ Durante el primer semestre de 2014, las ventas de vehículos crecieron un 5%, y de mantenerse esta tendencia, esto significaría un incremento del 9.2% en las ventas al por mayor a diciembre de 2014, ascendiendo a 321 000 unidades.

Por esta razón, se desarrolló un modelo de pronóstico de la venta de vehículos, utilizando el método de suavización exponencial de Holt-Winters. Este modelo se nutre del comportamiento histórico de las series que presenten estacionalidad y tendencia, y se actualiza constantemente, asignándole mayor ponderación a las observaciones más recientes. Para establecer el comportamiento estacional de la serie, se calcularon los factores estacionales³ asociados a la venta de vehículos, con base en la información disponible desde el año 2008. El resultado se muestra en la figura 7.

De esta forma, fue posible proyectar la serie histórica de venta de vehículos, que se actualiza cada vez que se conoce la información de ventas del periodo inmediatamente anterior (Ver figura 8 y 9).

Como se mencionó anteriormente, la proyección de las ventas de vehículos permitiría estimar la producción del ramo de automóviles en términos de primas. Para esto, fue necesario establecer la relación existente entre la venta mensual de vehículos y las primas emitidas mensuales del ramo.

En las figuras 3 y 4 se muestra el comportamiento de la venta mensual de vehículos al por mayor y la producción mensual de primas del ramo. Al analizar el comportamiento, se evidenció que para el horizonte analizado las unidades vendidas no generan un efecto inmediato en el volumen de primas, sino que afectan el resultado en mayor medida con un mes de rezago (Ver regresiones mostradas en las figuras 5 y 6). De esta forma, el volumen de primas mensuales para un periodo i es calculado mediante la regresión lineal mostrada en la figura 6, la cual está en función de las ventas de vehículos al por mayor del periodo $i-1$.

Durante el primer semestre de 2014, las ventas de vehículos crecieron un 5%, y de mantenerse esta tendencia, esto significaría un incremento del 9.2% en las ventas al por mayor a diciembre de 2014, ascendiendo a 321 000 unidades. Bajo este escenario (optimista), la producción estimada en términos de primas del ramo de automóviles llegaría a 2 203 821 millones de pesos, un 0.35% superior a lo registrado en diciembre de 2013.

3. Un factor estacional establece una relación de proporcionalidad de una variable en función de un periodo de tiempo específico. Un factor estacional menor que uno (1) indica que en dicho periodo las ventas, en promedio, serán inferiores, mientras que si es mayor a uno (1) indica que estas serán superiores.

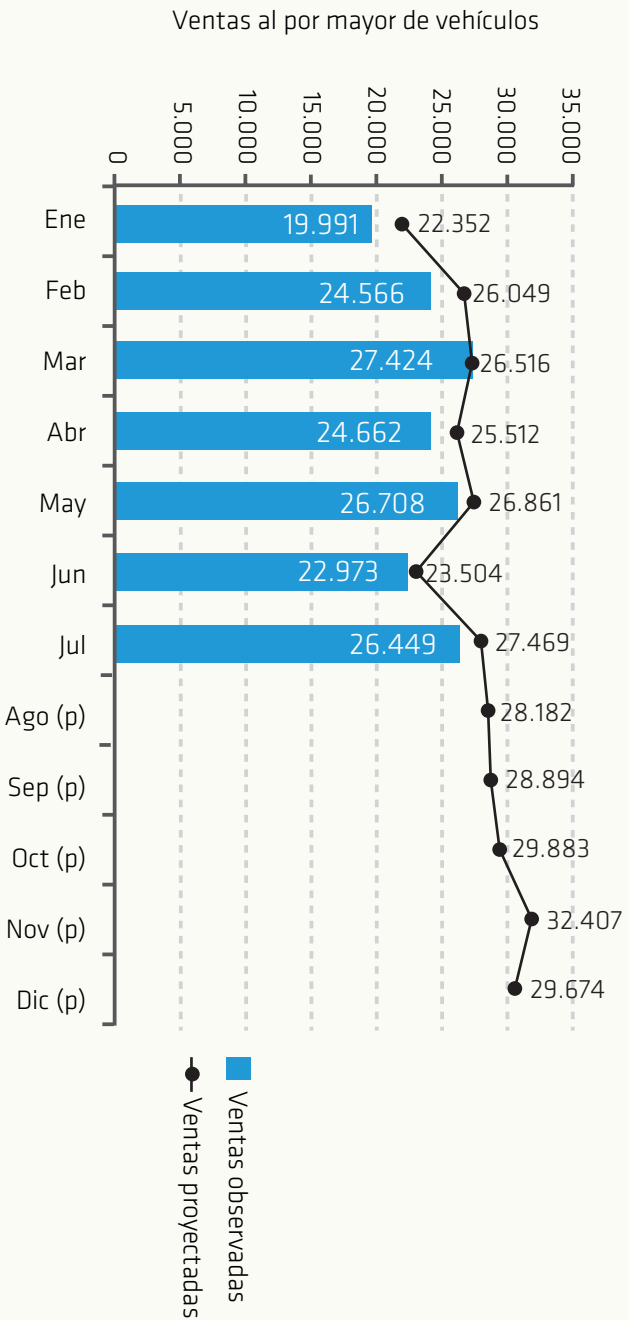


Figura 8: Proyección de la venta de vehículos para el segundo semestre de 2014

Información de la venta de vehículos para el segundo semestre de 2014 (Fuente: Econometría)

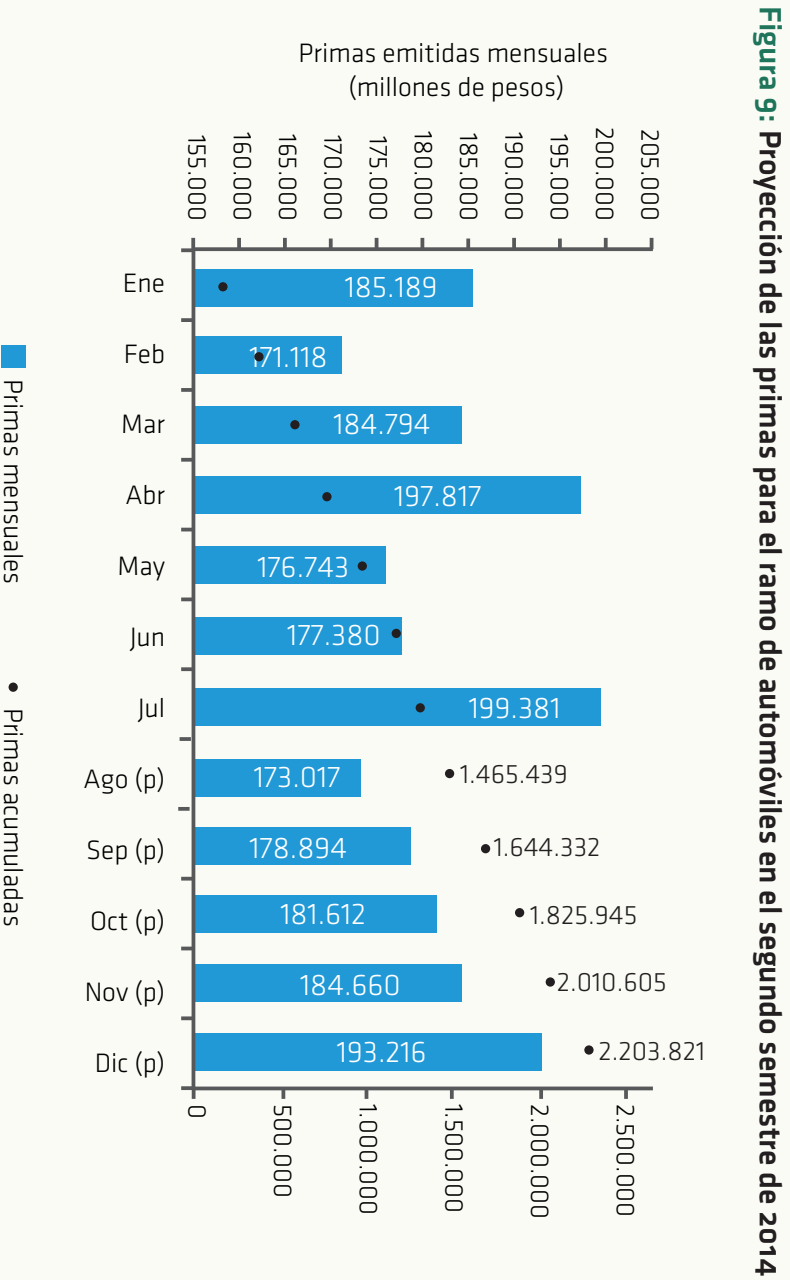


Figura 9: Proyección de las primas para el ramo de automóviles en el segundo semestre de 2014




Lo que viene para la industria

El crecimiento de la industria automotriz deberá apalancarse en el incremento del volumen de ventas, dado que el aumento de los tratados internacionales de libre comercio firmados, las fluctuaciones en la tasa de cambio y la baja participación de los vehículos ensamblados en la oferta nacional han contribuido con la caída en los precios de los vehículos.

Este incremento en el volumen será soportado, a corto plazo, por el balance positivo en el consumo de los hogares, la disminución de la tasa de desempleo y la estabilidad de las tasas de interés e inflación (BBVA Research, 2014). Por su parte, el incremento a largo plazo será posible gracias a los bajos niveles de saturación del mercado automotriz —representa-

do en la tasa de motorización— y la elevada edad del parque automotor.

Según la Encuesta global del sector automotriz 2013, publicada por KPMG, la industria automotriz colombiana, adicional a la de Brasil, es la de mayor potencial de crecimiento en toda Suramérica, tanto así, que los principales empresarios del bloque de BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) depositarían sus expectativas de inversión en este país.

El éxito de este crecimiento dependerá en gran parte de las estrategias que adopte el Gobierno en torno a movilidad y la importancia que se dé a este sector, hasta el momento considerado como clave en el desarrollo del país, según lo consignando en el Decreto 2910, el cual describe los componentes del Programa de Fomento para la Industria Automotriz. 

Trabajos citados

- Andi. (2014). Andi. Recuperado el 26 de agosto de 2014, de Cámara Automotriz: <http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?id=76&Tipo=2>
- BBVA Research. (15 de mayo de 2014). BBVA. Recuperado el 6 de agosto de 2014, de https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/migrados/140410_Situaci_nAutomotriz_Colombia2013_tcm346-444417.pdf
- KPMG. (15 de enero de 2013). KPMG. Recuperado el 8 de 2014, de <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-automotive-executive-survey/Documents/2013-report-v4.pdf>
- OICA. (8 de agosto de 2014). International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. Recuperado el 15 de agosto de 2014, de <http://www.oica.net/category/sales-statistics/>
- Rodríguez, H. (2 de agosto de 2014). El seguro de automóviles en un contexto económico. En Fasecolda, La Industria Aseguradora en Colombia (págs. 127-162). Bogotá. Recuperado el 8 de agosto de 2014