

# EU: ¿CRISIS SOBRE RUEDAS?

El mercado estadounidense de vehículos de pasajeros incluye comúnmente camionetas ligeras –pick-ups, vehículos urbanos multipropósito (MUV, por sus siglas en inglés) y vehículos deportivos utilitarios (SUV, por sus siglas en inglés)– así como automóviles. Sobre esta base, durante 2007 hubo 16.1 millones de nuevas matrículas en EU, una disminución de 2.3% respecto al año anterior. En gran parte, este descenso fue resultado de una política intensiva de descuentos de las grandes armadoras, cuyos efectos se desvanecen.

Las ventas fueron notablemente sólidas durante la desaceleración económica de 2001-02. Esquemas especiales de financiamiento a bajas tasas mantuvieron a flote el mercado en aquellos años. Estos esquemas siguieron funcionando durante el periodo 2003-07, pero su eficacia disminuyó con el tiempo.

El panorama para la industria automotriz estadounidense es desfavorable. Los consumidores sumamente endeudados resienten la desaparición de los saludables efectos de los altos precios de las viviendas, mientras el mercado inmobiliario ha pasado del auge a la quiebra. Esto obligará a los consumidores a reestructurar sus balances luego de un par de años de “no ahorro”.

Los incentivos de los años pasados han provocado un exceso de autos seminuevos en EU, lo que ha hundido el valor residual de los coches usados. Esto significa que incluso con la previa mejoría económica, la demanda de automóviles nuevos se ha visto reprimida. Bajos valores residuales y la tendencia a periodos de financiamiento más largos han generado un número creciente de consumidores con créditos en los que el valor comercial del automóvil es inferior al saldo del préstamo. Este capital negativo provocará que muchos propietarios se muestren poco dispuestos a cambiar de auto.

## Mas descenso en 2008

Luego de un mercado estancado en esencia en 2004-05 y un moderado declive durante 2006-07, se prevé que las ventas de vehículos de pasajeros descendan de manera brusca en 2008 y 2009. Que el mercado esté saturado no es buen presagio para el crecimiento a largo plazo de las ventas.

Se pronostica que el crecimiento anual de matrículas de vehículos particulares entre 2008 y 2012 será de alrededor de 0.8% anual; índice similar al de otros países desarrollados: los fabricantes recurrirán, en busca de crecimiento, a los mercados emergentes, donde la penetración es baja y las ventas mucho más altas.

La estructura de ventas en EU ha cambiado, ya que el alza de la gasolina en años recientes ha afectado las decisiones de compra. Los consumidores evitan vehículos de uso intenso de com-



En el mercado estadounidense se prevé que las ventas de vehículos descendan de manera brusca en 2008 y 2009 ■ Foto Ap

bustible y es probable que la preferencia por vehículos más económicos continúe durante los próximos años.

EIU pronostica que los precios del petróleo permanecerán en altos niveles durante los próximos cinco años, con algunas disminuciones más bien modestas. El precio del crudo determina casi tres quintas partes del precio de la gasolina en EU, los impuestos representan una quinta parte y la refinación, distribución y comercialización el resto. En términos reales, el precio al menudeo de la gasolina es muy cercano aún a su máximo histórico. Sin embargo, el mercado de camionetas ligeras y vehículos utilitarios permanecerá grande, ya que están integrados al modo de vivir de muchos estadounidenses.

Tres firmas estadounidenses y tres japonesas dominan la producción de vehículos de pasajeros en EU. Los fabricantes estadounidenses conocidos como los tres grandes son General Motors, o GM, Ford Motor y Chrysler. La competencia más fuerte de productores extranjeros (tanto en ventas de coches importados como en producción de vehículos en armadoras estadounidenses) y las ventas decrecientes han golpeado la rentabilidad de los tres grandes. A mediano plazo, sus perspectivas seguirán restrin-

gidas por la saturación global y las presiones a la baja sobre los precios de los autos. Aunque estos problemas afectan a los fabricantes de automóviles de todo el mundo, problemas financieros específicos y su falta de respuesta a las cambiantes demandas de consumo debilitan en particular la posición de los tres grandes.

*EL ALZA CONTINUA DE  
LA GASOLINA EN AÑOS  
RECIENTES HA  
AFECTADO LA VENTA  
DE AUTOS EN EU*

Un problema especial para los tres grandes es su confianza en que las ventas de SUV impulsarán la rentabilidad subyacente; los márgenes de los vehículos deportivos utilitarios son mucho mayores que los de los automóviles.

Ahora que las ventas de SUV se desploman luego de años de crecimiento, será aún más difícil para los tres grandes tener éxito en el mercado de EU. Debido a sus dificultades, Ford y GM fueron degradados al grado de subinversión por las agencias calificadoras en el primer semes-

tre de 2005. Ambas empresas han tenido que anunciar constantes programas de reestructuración, cada vez más estrictos, para reducir su sobrecapacidad. Y no es factible, por lo pronto, un nuevo apoyo gubernamental (como en la crisis de Chrysler en 1979). En consecuencia, la supervivencia de las tres empresas es una interrogante.

La cuota de mercado de fabricantes de autos extranjeros, en particular de los japoneses, seguirá aumentando a expensas de los tres grandes estadounidenses. A finales del periodo que se pronostica, la cuota de mercado de los tres grandes podría caer por debajo de 50 por ciento. Toyota Motor, el fabricante de automóviles más grande de Japón, ha alcanzado a Ford como el número dos en el mercado de EU y podría rivalizar con el líder, GM, al final del periodo de pronóstico.

La legislación ambiental obliga a las empresas a invertir en vehículos más ecológicos. La presión ha venido sobre todo del gobierno, en particular en California (el estado con más ventas de automóviles por año). Desde 2005, 10% de los autos que se venden en California deben ser vehículos de emisión cero o de baja emisión, como los híbridos (gasolina-eléctricos). Una mayor conciencia ambiental, aunada a

altos precios de combustibles y menores costos de la tecnología híbrida, ha propiciado que esos vehículos sean más populares (aunque apenas representan 0.5% de las ventas de automóviles y camionetas ligeras) en todo Estados Unidos.

El mercado de híbridos se ha expandido también en respuesta a una disminución de los precios y a una mejor tecnología. Se tenía la esperanza de que la capacidad obtenida en esta área podría ser una ventaja competitiva para las firmas estadounidenses, a medida que otros países adopten una legislación ambiental más rigurosa.

Sin embargo, hasta el momento la experiencia sugiere que los fabricantes extranjeros están por delante de las principales empresas estadounidenses en tecnología híbrida y en ventas: Toyota ha capturado 60% del mercado estadounidense y Honda la mayor parte del resto. Mientras tanto, GM, Ford y Chrysler han puesto énfasis considerable en el desarrollo de vehículos flexibles que funcionen tanto con gasolina convencional como con E85, mezcla de 85% de etanol y 15% de gasolina. El etanol se añade también a la gasolina convencional para autos regulares, aunque en concentraciones muy inferiores.



# CRECE EL PIB ESTADUNIDENSE

El crecimiento del PIB estadounidense durante el primer trimestre parece haber alcanzado un índice anual de 0.9%, según cifras preliminares del Departamento de Comercio, lo que se compara con un cálculo previo de 0.6%.

El ajuste se debió en especial a la caída de 2.6% en el volumen de bienes y servicios importados, en duro contraste con el aumento de 2.5% que se había previsto. Las importaciones han caído durante dos trimestres consecutivos. Mientras tanto, el crecimiento de las exportaciones fue modificado a la baja a 2.8% (de 5.5% anterior), el ejercicio anual más débil.

Aunque hubo una modificación a la alza en inversiones no residenciales —que bajaron 0.2% en comparación con una contracción de 2.5% de la estimación anterior—, el ritmo del declive de la inversión privada doméstica bruta fue mayor: -6.5% en el cálculo preliminar, contra -4.7% en los cálculos anteriores. El crecimiento de 1% en el consumo privado, el desempeño más débil en cerca de siete años, no sufrió variación.

Las cifras de importación están más en concordancia con la aguda desaceleración de la economía estadounidense. Por lo tanto, EIU mantiene su perspectiva pesimista para EU para el trimestre que comienza.

El pronóstico a mediano plazo para el consumo privado, principal componente del PIB, permanece desfavorable. El continuo aumento de precios de alimentos y combustible reduce el ingreso familiar disponible y, al parecer, las devoluciones de impuestos que se envían a millones de personas en EU sólo son un impulso limitado y efímero al crecimiento del PIB.

EIU estima que la mayor parte de los incentivos fiscales será ahorrada o utilizada en pagar deudas (o cubrir gastos de combustible y alimentos), más que para financiar un aumento de gastos discrecionales. Y el efecto negativo de la caída de precios de las viviendas y la presión de las crecientes tasas hipotecarias sobre los costos también desalentará los gastos discrecionales.

La inversión residencial seguirá contrayéndose al menos hasta finales de 2008, con una leve recuperación a partir de 2009, mientras las condiciones crediticias más restringidas se extienden a segmentos más allá de las hipotecas *subprime*, debilitando aún más la demanda hipotecaria. EIU pronostica que la economía estadounidense crecerá apenas 0.8% este año y 1.1% en 2009.

FUENTE: EIU



Para la economía de los estadounidenses lo que resta del año no representa un panorama halagüeño ■ Foto Ap

## EU: PIB

(variación sobre una base anualizada, %)

3trim. 06	4trim. 06	1trim. 07	2trim. 07	3trim. 07	4trim. 07	1trim. 08
1.1	2.1	0.6	3.8	4.9	0.6	0.9

Fuente: Departamento de Comercio EU

Por otra parte, el diesel ultrabajo en azufre (ULSD, por sus siglas en inglés) se ha convertido en la forma común de ese combustible en la mayor parte de EU.

El nuevo combustible ULSD emite sólo 15 partes por millón de azufre, comparado con 500 partes del diesel existente. En conjunción con los últimos motores a diesel, reduce en buena medida el ruido, olor y hollín que hasta la fecha habían desalentado a muchos estadounidenses de comprar vehículos a diesel.

La Agencia de Protección Ambiental (EPA, por sus siglas

en inglés) ha descrito al ULSD como el mayor avance en combustibles limpios desde que se redujo el plomo de la gasolina en los años ochenta. La introducción del nuevo combustible ha facilitado también las nuevas normas de emisión para los camiones de carga pesada que entraron en vigor en enero de 2007.

En EU, las ventas de autos y camionetas ligeras a diesel subieron casi una tercera parte durante 2005, pero todavía constituyen menos de 4% del total, comparado con casi 50% en Europa. Los que cabildan a favor del diesel esperan que el interés crezca

durante los próximos dos a tres años con el lanzamiento de una serie de modelos diesel equipados con la tecnología depuradora de gases de combustión que se requiere para ganarle la delantera al ULSD. JD Power, empresa de consultoría, pronostica que el diesel representará 10% del mercado de vehículos ligeros de EU en 2015, aproximadamente el doble de los vehículos híbridos. Sin embargo, la participación del diesel permanecerá muy por debajo de la mayoría de los países de Europa occidental, donde con frecuencia supera 30%.

Las leyes contra la contami-

nación son cada vez más estrictas, sobre todo a nivel estatal. La legislatura de California adoptó la primera ley de calentamiento global de EU en 2006, imponiendo una reducción de 25% en emisiones de efecto invernadero en relación con los niveles actuales. Las regulaciones adoptadas en 2004 exigen una reducción de 25% de las emisiones de vehículos para 2016. Otros diez estados han adoptado un objetivo similar, pero ninguno lo ha puesto en práctica por demandas pendientes ante los tribunales. El presidente Bush ha propuesto también una reducción de las emisiones de combustible de 20% para 2010, que se alcanzaría en parte mediante normas más estrictas para automóviles. Las normas para camiones de carga pesada se hicieron más rigurosas en enero de 2007. En abril de 2007, un veredicto de la Suprema Corte resolvió que la facultad de regular las emisiones de dióxido de carbono correspondía al fuero federal. El tribunal dictaminó a favor de una demanda de varios estados, encabezados por Massachusetts, que sostenían que la EPA tenía la obligación de regular las emisiones de dióxido

de carbono, cosa que la EPA no había hecho. Aunque según las normas actuales es poco probable que esto tenga un impacto significativo, la decisión podría ser importante en los gobiernos subsecuentes.

La demanda de vehículos de transporte público se elevó 31% en 2004, luego de una caída precipitada de las matrículas en 2000-02, causada por la desaceleración económica y ventas estáticas en 2003. El crecimiento de ventas se redujo en 2005-06, a consecuencia del moderado crecimiento del PIB y la compra anticipada de vehículos de transporte público para adelantarse a las nuevas normas sobre emisiones que entraron en vigor en enero de 2007. En consecuencia, y por problemas crecientes en el sector de la construcción, las ventas cayeron dramáticamente en 2007. Se espera que este año sea igual de severo y que, otra vez, se presente una caída pronunciada de las ventas. En años posteriores habrá recuperación, pero se prevé que el total de matrículas de vehículos de transporte público crecerá a un promedio anual de apenas 1.5% durante el periodo 2008-12.

FUENTE: EIU

## Ventas a la baja en 2007

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nuevas matrículas de vehículos de pasajeros, incluyendo camionetas ligeras (millones)	16,117	14,303	13,977	14,605	14,981	15,342
Parque de vehículos de pasajeros (por cada mil personas)	474	465	456	450	502	551
Nuevas matrículas de vehículos comerciales (millones) <sup>a</sup>	460	384	396	430	462	484
Ventas de gasolina (millones de toneladas)	416.5	418.9	422.6	429.3	435.6	442.0

<sup>a</sup>Esta serie comprende sólo matrículas de camiones medianos y pesados.

Fuente: Economist Intelligence Unit

