

SECTOR AUTOMOCIÓN

Jesús Alfonso

Julia Bermell

Laura del Pozo

APROXIMACIÓN DIMENSIONES DEL SECTOR

Sector estratégico en la economía:

- ✖ Representa el 3.3% del PIB
- ✖ 65.000 puestos de trabajo relacionados directamente con la fabricación de automóviles.
- ✖ el sector en su conjunto, contando con la industria auxiliar, representó casi el 9% de la población activa en el año 2009

-
- Vocación exportadora: se exporta más del 85% de los que se produce (importancia en la compensación de la balanza comercial).
 - El parque de turismos es de 22.199.602.
 - Hay 7 empresas instaladas y 15 fábricas
 - En el último año el sector se ha visto muy afectado por la crisis económica y financiera mundial que ha conllevado restricciones a la financiación, aumento del paro y caída generalizada de la confianza.

ANÁLISIS DEL SECTOR

PRODUCCIÓN DE TURISMOS

Empresas	Enero-Septiembre 2010	% SOBRE EL TOTAL
SEAT	255.221	17,44%
GENERAL MOTORS ESPAÑA	253.451	17,32%
FORD	198.129	13,54%
PEOGEOT CITROËN	217.293	14.85%
VOLKSWAGEN	251.682	13,3%
REANULT ESPAÑA	276.813	17,20%
MERCEDES BENZ ESPAÑA	10.377	7,09%
TOTAL	1.462.966	100%

-
- ✖ Hay 7 empresas que tienen fábricas en España.
 - 3 de ellas produjeron una cantidad de coches superior al 15% de la producción total.
 - Y 6 se sitúan por encima del 10% de producción sobre el total de coches que se produjeron en las fábricas españolas.
 - Es decir, ninguna tiene un claro predominio

VENTA DE TURISMOS:

MODELOS MÁS VENDIDOS EN ESPAÑA ENERO OCTUBRE 2010

TOP MARCAS ENERO/OCTUBRE 2010

Marcas	Unidades vendidas
SEAT	78.262
VOLKSWAGEN	75.129
PEAUGEOT	72.534
RENAULT	71.359
CITROEN	70.632
FORD	68.339
OPEL	61.709
TOYOTA	42.709
AUIDO	35.239
NISSAN	34.617

TOP MODELOS ENERO/OCTUBRE 2010

Modelos	Unidades vendidas
MEGANE	39.832
IBIZA	35.205
C4	31.212
207	26.113
QASHQAI	25.601
GOLF	24.617
LEON	22.207
FIESTA	21.760
ASTRA	21.162
CORSA	21.126

ES EL SECTOR AUTOMÓBILISTICO UN MERCADO COMPETITIVO?

- ✖ Hemos vistos que ninguna de las empresas que produce en España tiene una posición claramente dominante.
- ✖ Además hay una gran cantidad de modelos diferentes que se venden en nuestro país y diversas marcas que los producen
- ✖ Por lo tanto, podemos decir que si bien no es perfectamente competitivo sí tiende a ello

EL SECTOR AUTOMOVILÍSTICO TIENDE A SER COMPETITIVO.

- ✖ Muchos consumidores y muchos productores. Los consumidores y las empresas son precio aceptantes.
- ✖ Libre entrada y salida de empresas en el mercado.
- ✖ Las empresas de una misma industria producen bienes homogéneos.
- ✖ Existencia de información o conocimiento perfecto.

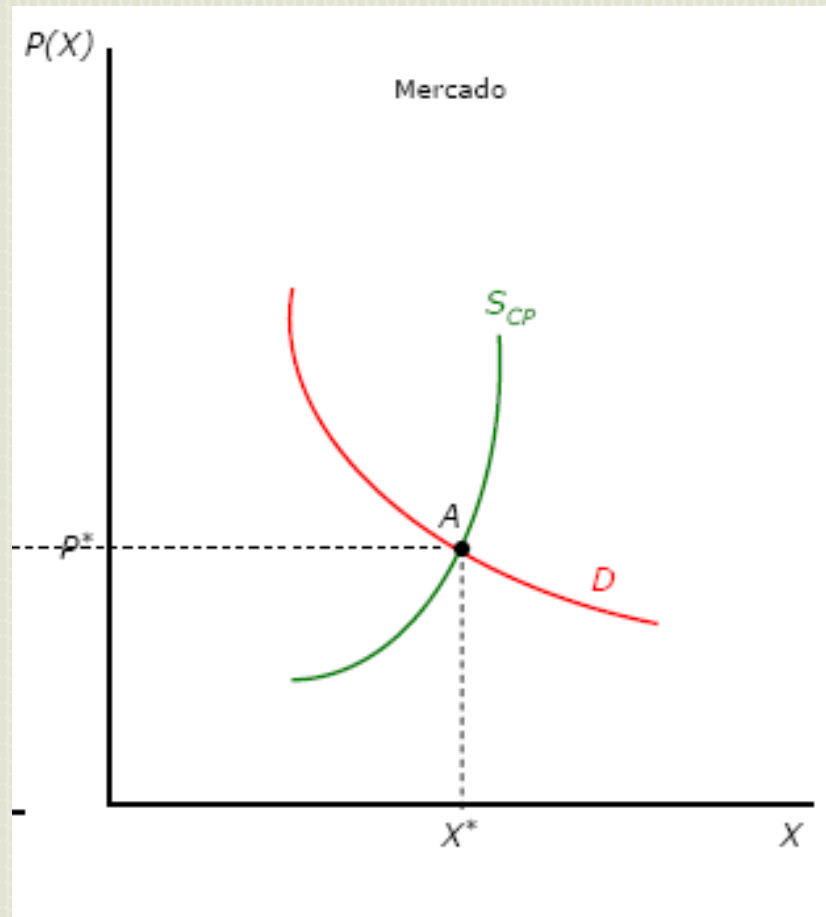
En una situación de corto plazo:

- ❖ El mercado se encuentra en equilibrio cuando se obtiene un precio que hace que:

 La cantidad demandada en el mercado se iguale con la cantidad producida por las empresas

EQUILIBRIO

- ✖ En equilibrio la Demanda es igual a la Oferta,



PRODUCTOS HOMOGÉNEOS

- Al suponer competencia perfecta, entendemos que todos los coches son productos homogéneos, es decir satisfacen la misma necesidad y a los consumidores les da igual optar por una marca o por otra.
- Aunque no es exactamente así en la realidad ya que hay esfuerzos por la diferenciación y apuestas por la innovación, podemos hablar de modelos muy semejantes.

ELASTICIDAD CRUZADA DE LA DEMANDA

- La elasticidad-cruzada de la demanda es la relación entre un cambio porcentual de la demanda de un bien ante un cambio
- porcentual del precio de otro bien:
 $\epsilon_{x/Py} = (dx/dPy) * (Py/x)$

$$E_{yx} = \frac{\Delta\% Q_x}{\Delta\% P_y} = \frac{\frac{Q_{x_1} - Q_{x_2}}{P Q_{x_1}}}{\frac{P_{y_1} - P_{y_2}}{P_{y_1}}}$$

TIPOS DE BIENES DEPENDIENDO DE LA ELASTICIDAD CRUZADA

- ✖ Podemos decir que los bienes son sustitutivos o complementarios.

BIENES SUSTITUTIVOS

- ✖ $\epsilon_{x/y} > 0$ La elasticidad cruzada es positiva.
- ✖ Suponemos dos coches similares: Por ejemplo un Seat Ibiza y un Peugeot 207. Son dos de los utilitarios más vendidos en 2009. Tienen precios semejantes, un modelo similar y las mismas prestaciones. Son cómodos y manejables y con cierto aire de coche ciudad

SEAT IBIZA

✕ Desde 9.600€



PEUGEOT 207

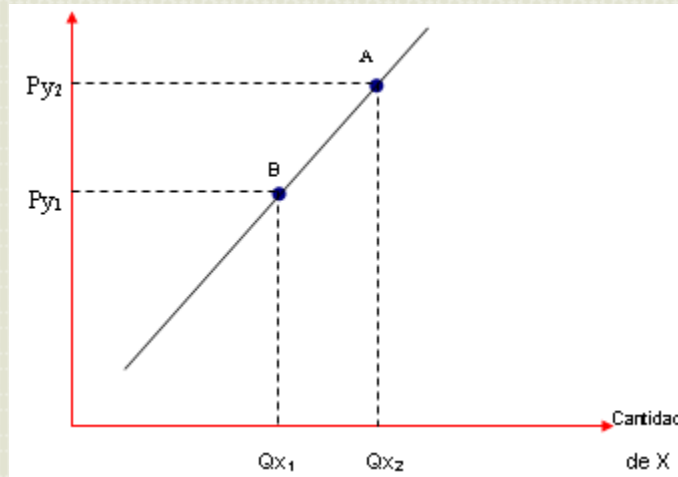
✕ Desde 10.900 €



ELASTICIDAD CRUZADA: BIENES SUSTITUTIVOS

Si el precio del Seat Ibiza sube; es decir $P_{\text{seat } 1} > P_{\text{seat } 0}$, la demanda de Peugeots 207 aumentará.

Precio Seat
Ibiza



Ventas
Peugeot 207

BIENES COMPLEMENTARIOS

- Dos bienes son complementarios si se consumen conjuntamente. Por ejemplo en este caso sería los coches y la gasolina
- En el caso de los bienes complementarios la elasticidad cruzada es negativa ya que aumentos del precio de un bien reducen la demanda del bien complementario

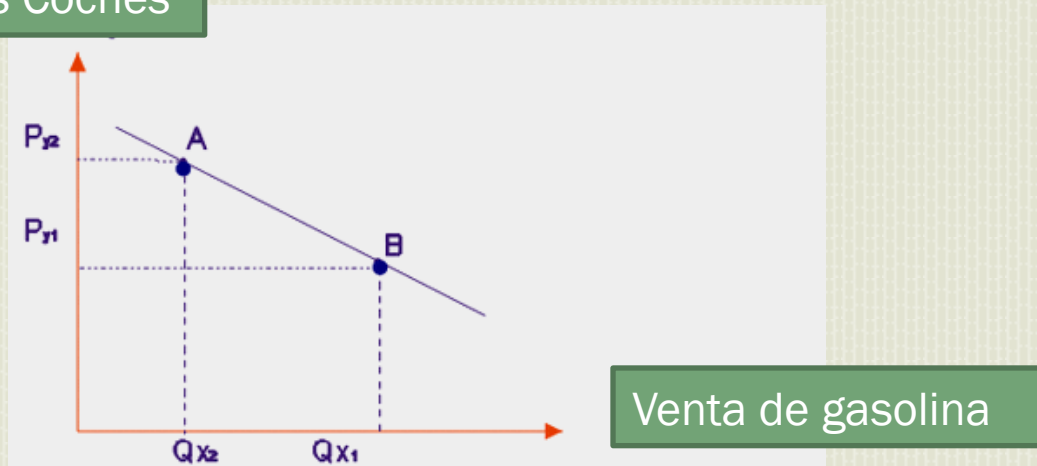
ELASTICIDAD CRUZADA BIENES COMPLEMENTARIOS

- ✖ Si bajan los precios de los coches, la cantidad de gasolina vendida aumentará, ya que al bajar el precio de los coches aumentará su venta (bienes normales) y al ser la gasolina un bien complementario, su venta también aumentará. $\epsilon_{x/P_y} < 0$. La elasticidad cruzada es positiva.

GASOLINA/COCHES

- ✗ $\epsilon_x/P_y < 0$, si baja el precio de los coches, aumentará su demanda y así al cantidad de gasolina vendida

Precio de los Coches



ELASTICIDAD RENTA

- La elasticidad renta nos dice como varía la demanda de un bien por parte de un consumidor cuando varía su renta.

$$E_I = \frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual del ingreso}}$$

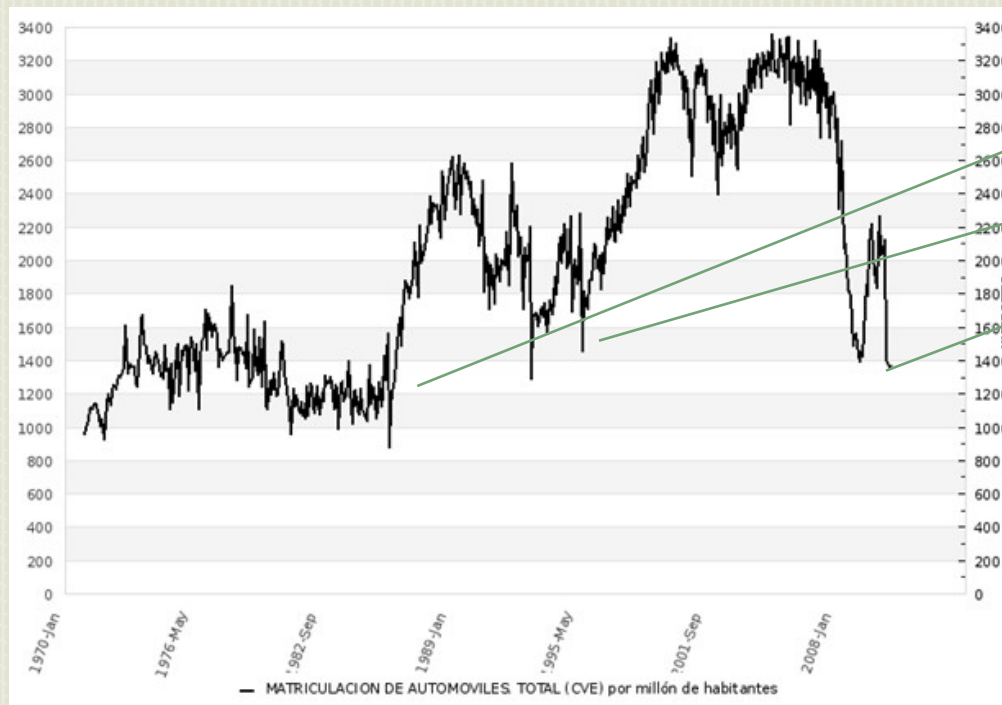
- La curva de Engel muestran la relación entre la cantidad demandada de un bien o servicio y la renta del consumidor. Es la curva que relaciona las cantidades óptimas demandadas de un bien para cada nivel de renta monetaria

TIPOS DE BIENES DEPENDIENDO DE LA ELASTICIDAD RENTA

- ✖ Si un bien es **normal**, su demanda aumenta cuando aumenta la renta y disminuye cuando disminuye la renta: $\epsilon_1 = \Delta x / \Delta m > 0$. Y La recta de Engel tiene pendiente positiva.
- ✖ Si un bien es **inferior**, su demanda disminuye conforme aumenta la renta $\epsilon_1 = \Delta x / \Delta m < 0$. Y La recta de Engel es negativa

LOS COCHES: BIENES NORMALES

- ✖ Los coches son bienes normales ya que al disminuir la renta, disminuye su demanda.

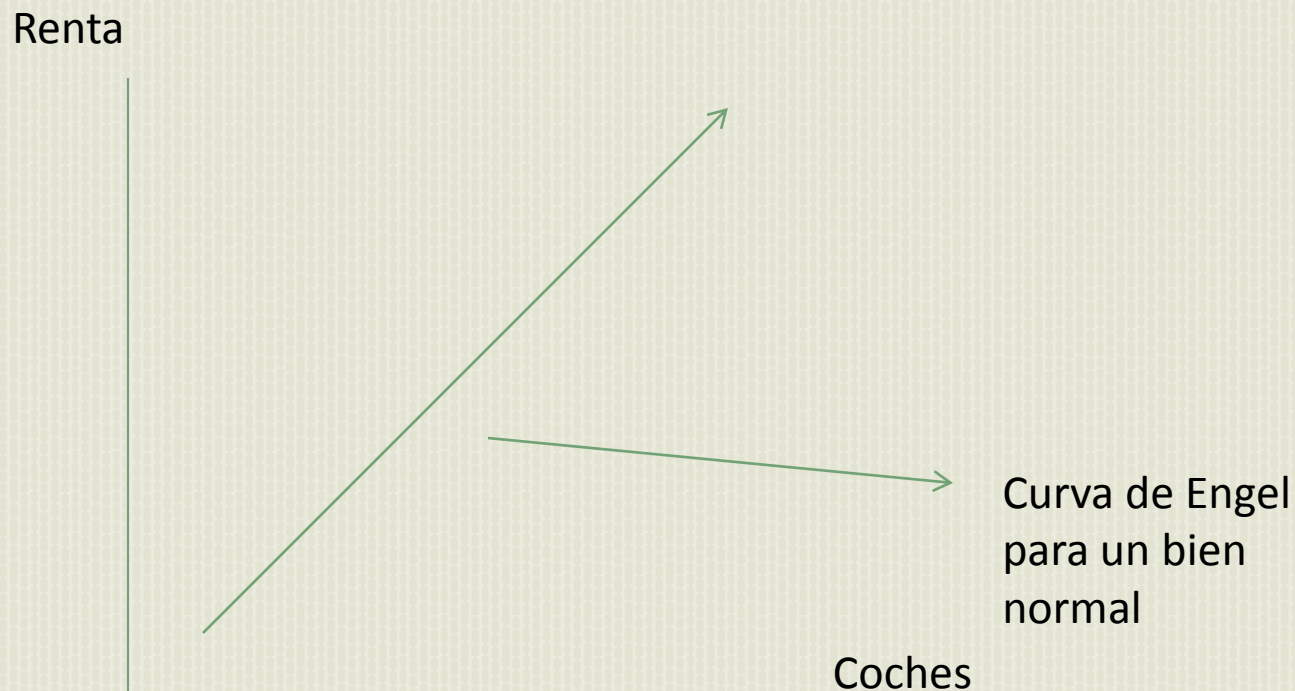


Crisis 1973/1974

Crisis 1992/1993

Crisis 2007

CURVA DE ENGEL. LOS COCHES: BIENES NORMALES



LOS COCHES: BIENES NORMALES

- ✖ las matriculaciones de automóviles se situaron en **44.578 unidades** durante el pasado mes de agosto, lo que supone una caída del 23,8% respecto al mismo mes de 2009 .
- ✖ Los compradores potenciales aplazan su decisión de compra a la espera de aumentar sus ingresos o de que mejoren sus expectativas salariales.

BIENES INFERIORES

- Los bienes inferiores son aquellos cuya demanda disminuye al aumentar la renta, o cuya demanda aumenta al disminuir la renta.
- La ϵ Ingreso es negativa y la curva de Engel tiene pendiente negativa
- Este podría ser el caso de algunos de los coches más baratos, que la gente no compraría si sus ingresos aumentasen.
- Un ejemplo sería el Dacia Logan

DACIA LOGAN 1.2 BASE

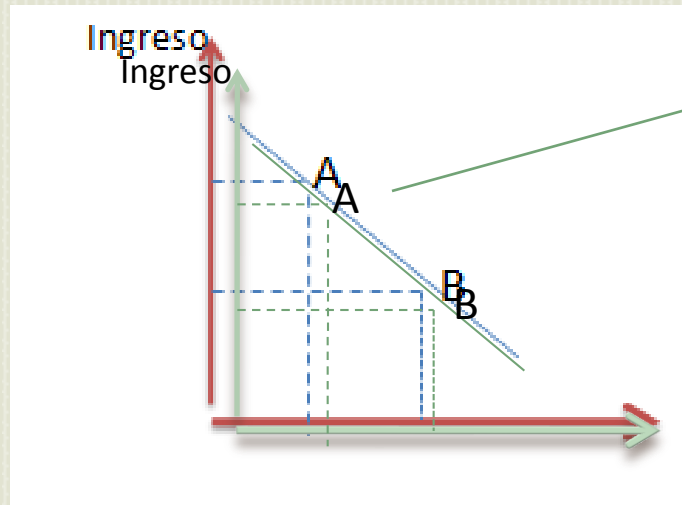
Desde 7.974 €.

No tiene ningún extra.

Su principal atractivo es su bajo precio.



RELACIÓN INGRESO/VENTA DACIA LOGAN



Curva de Engel para un bien inferior

Cantidad Dacia Logan vendidos

El gráfico muestra como la demanda de este tipo de coches disminuiría con el aumento de la renta

COCHES DE SEGUNDA MANO

- Los coches de segunda mano también son bienes inferiores, ya que conforme aumenta la renta de la gente es menos probable que opte por este tipo de vehículos.
- En España, las compras de vehículos de ocasión aumentaron un 5,8 por ciento hasta septiembre de 2010. En los primeros nueve meses del año, las ventas nacionales de turismos de ocasión superaron a las de nuevos en un 44 por ciento, lo que supone una relación de ventas de 1,4 vehículos de ocasión a 1 nuevo

ELASTICIDAD-RENTA

- × Hemos dicho que los coches pueden ser normales si $\epsilon_{\text{Ingreso}} > 0$ e inferiores si $\epsilon_{\text{Ingreso}} < 0$.
- × Pero dentro de los normales podemos hacer otra distinción: bienes de lujo y bienes de primera necesidad

BIENES DE LUJO Y BIENES NECESARIOS

- ✖ Cuando nos referimos a bienes normales **de lujo**, su demanda crece más que proporcionalmente a la renta $\epsilon_{\text{Ingreso}} > 1$.
- ✖ En el caso de bienes normales **necesarios** Su demanda crece menos que proporcionalmente cuando aumenta la renta monetaria. Elasticidad renta es positiva pero menor que la unidad $0 < \epsilon_{\text{Ingreso}} < 1$

BIENES DE LUJO/ BIENES NECESARIOS

- Que la elasticidad renta sea menor en los bienes necesarios se explica porque el consumidor adquiere la cantidad que necesita de estos bienes sin que importe mucho que su renta suba o baje (alimentación, ropa, zapatos, electricidad, agua).
- Por el contrario, los **bienes superiores o de lujo** como son los productos de ocio y los relacionados con actividades recreativas, reaccionan de forma más acentuada ya que son más fácilmente prescindibles.

COCHES DE ALTA GAMA-BIENES DE LUJO

- ✖ Así podemos decir que los coches de alta gama son bienes de lujo, ya que su demanda es muy sensible al ingreso del consumidor.



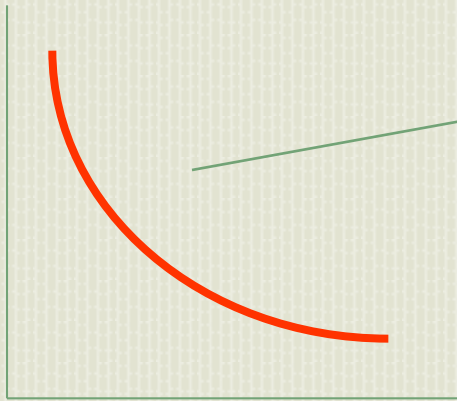
ELASTICIDAD PRECIO

- ✖ La elasticidad precio nos muestra el cambio porcentual en la cantidad demandada de un bien ante un cambio porcentual en su propio precio.
- ✖ Si la elasticidad precio $\epsilon_{X/P_x} > 0$, es un **bien Giffen**, si $\epsilon_{X/P_x} < 0$ es un **bien ordinario**.

LOS COCHES, BIENES ORDINARIOS

- ✖ Los automóviles son bienes ordinarios ya que si aumenta el precio, se suelen demandar menos y si baja el precio se demandarán más.

Precio coches

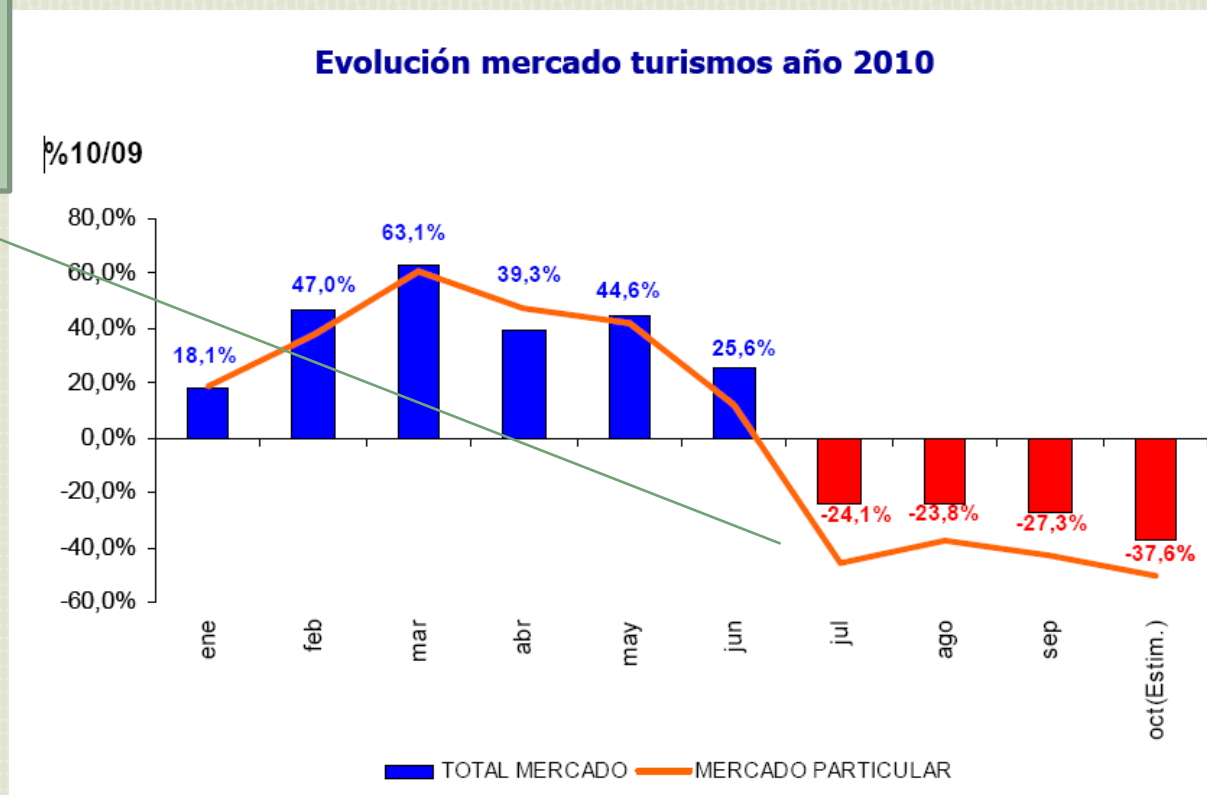


Cantidad coches
vendidos

Curva de demanda de un bien ordinario: relaciona la cantidad de producto que queremos consumir a cada precio.

LAS VENTAS BAJAN AL SUBIR EL PRECIO

Coindice el fin
del Plan E con
la subida del
IVA



LOS COCHES, BIENES ORDINARIOS

- ✖ Vemos como realmente al subir el precio de los automóviles después del fin del Plan E y la subida del IVA, se produjo una gran caída de la venta.
- ✖ Es decir, tiene una elasticidad de la demanda negativa y, por lo tanto, son bienes ordinarios.

SUBVENCIONES

PLAN 2000E

✖ Objetivos:

- + Incentivar la demanda de vehículos
- + Mantener empleo en el sector de la automoción
- + Disminución de la contaminación (mediante sustitución)



PLAN 2000E

× Como conseguir los objetivos?

- + Concesión de ayudas directas para la compra de vehículos M1 y N1
- + Sustituyendo vehículos de nivel contaminante mayor al que se compra

× Distribución de la ayuda

- + Gobierno central: 500€
- + Gobierno autonómico: 500€ (algunas CCAA han ampliado la aportación)
- + Fabricantes: 1000€
- + Total: 2000€ (en algunas CCAA más)

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

- ✖ Los efectos de la crisis empiezan a notarse
- ✖ En el momento de la introducción del Plan 2000e la demanda de coches es muy baja.
- ✖ En estos momentos el comprar un coche nuevo no es necesario -> Demanda de coches aumenta su elasticidad.

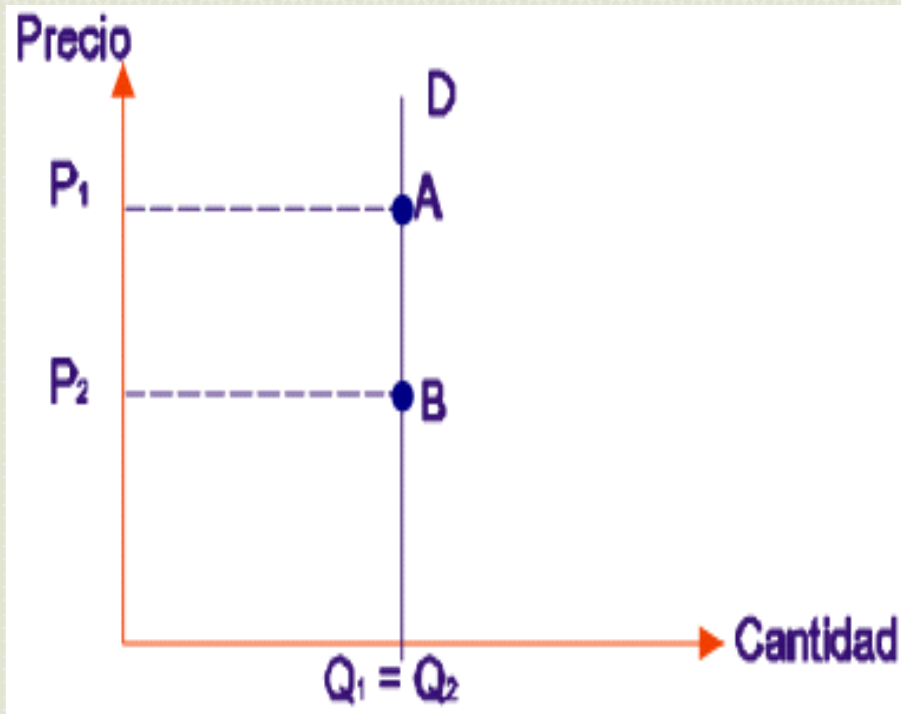


TIPOS DE DEMANDA

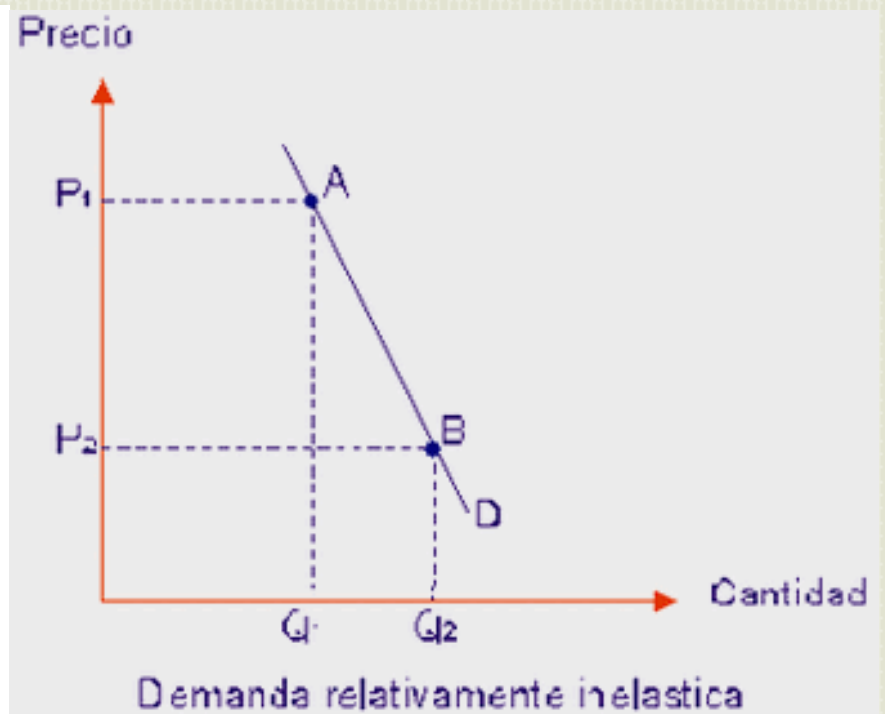
- ✖ Demanda Elástica
 - + Parcialmente elástica
 - + Perfectamente elástica
- ✖ Demanda Inelástica
 - + Parcialmente inelástica
 - + Perfectamente inelástica
- ✖ Demanda unitaria

SI DEMANDA ES INELÁSTICA

Dda perfectamente inelástica

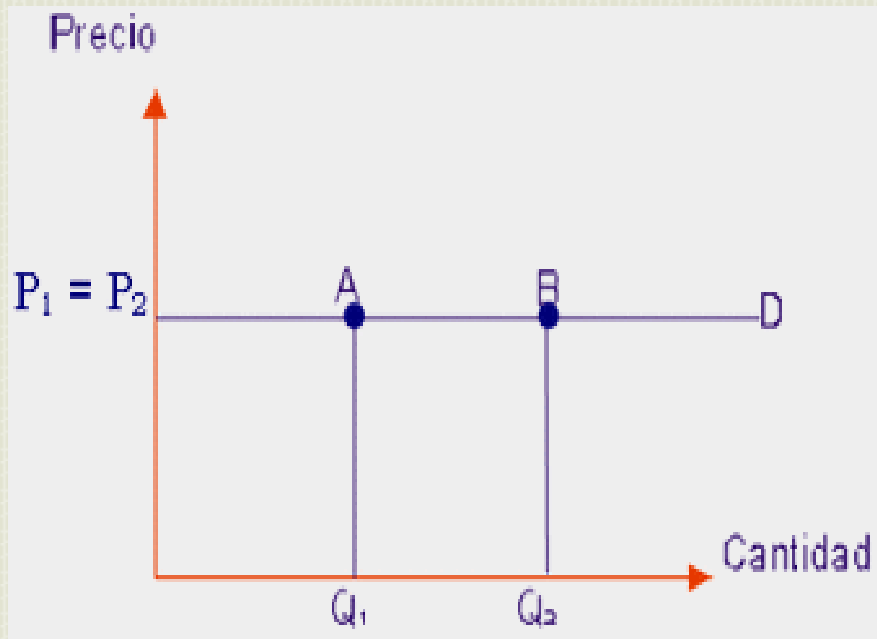


Dda parcialmente elástica

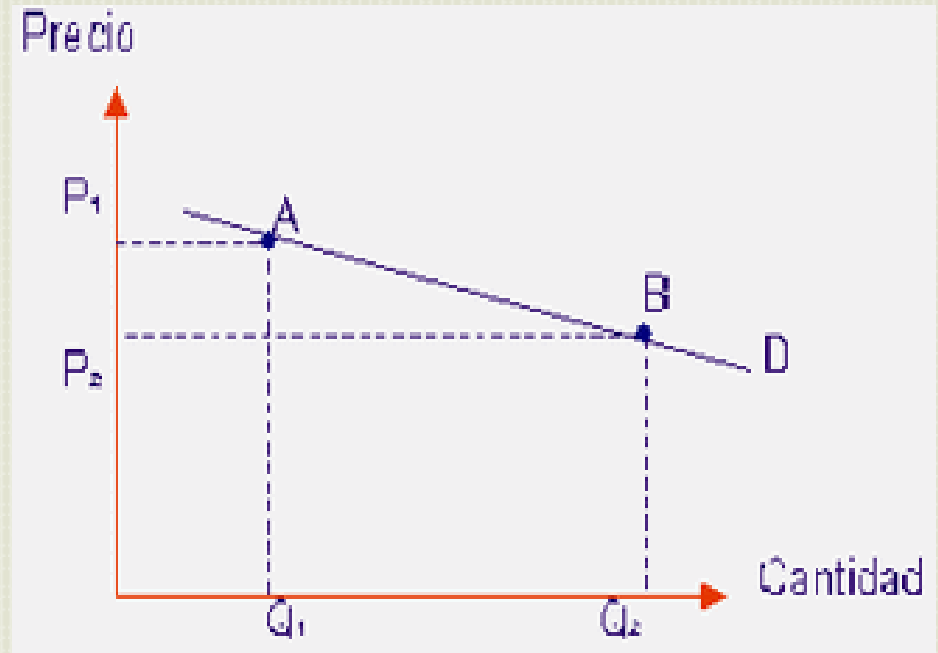


SI DEMANDA ES ELÁSTICA

Dda perfectamente elástica

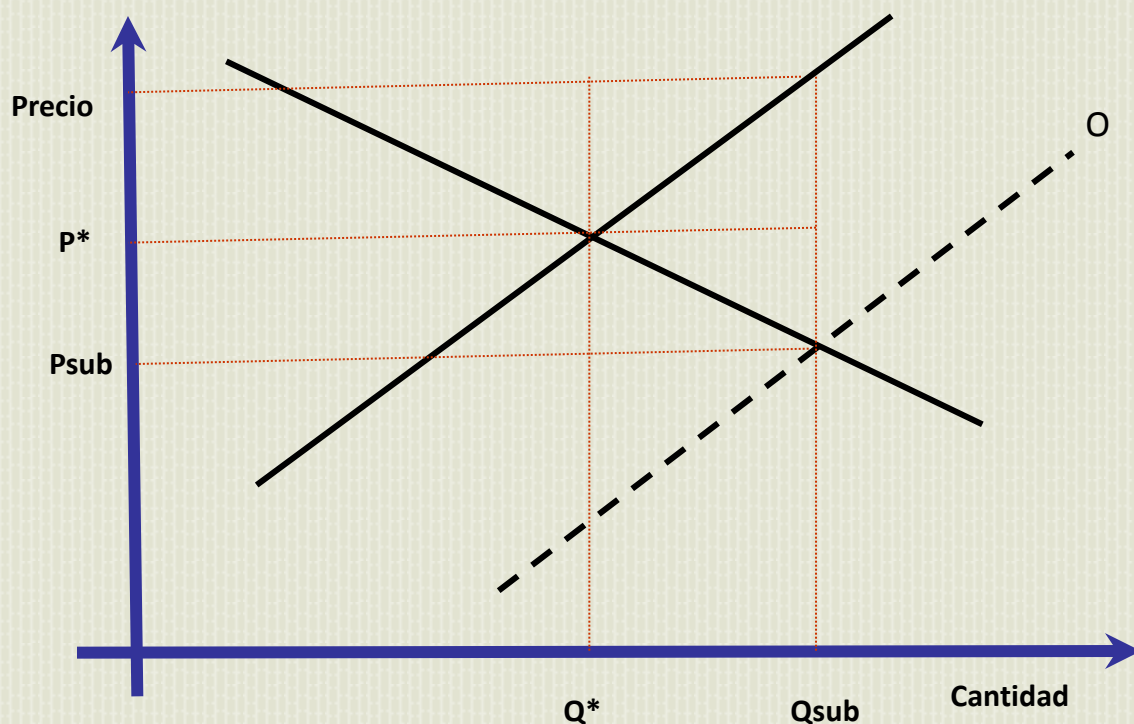


Dda parcialmente elástica



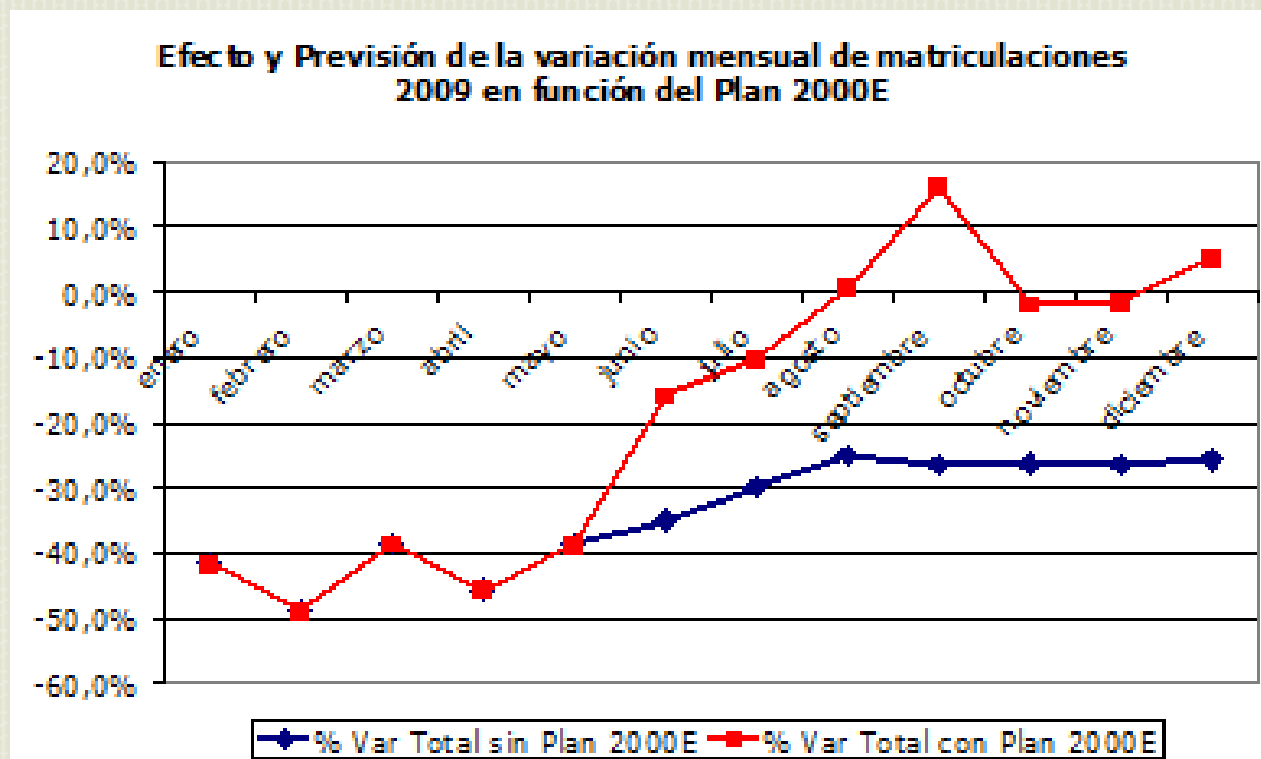
DEMANDA ELÁSTICA Y SUBVENCIÓN

- Se suman dos hechos importantes: Dda elástica + subvención
- Las unión de ellas hace que la subvención repercuta en beneficio del consumidor.
- El precio se reducirá y la cantidad demandada aumentará (ver ej. gráfico)



PREVISIONES DE EFECTOS DEL PLAN

Se espera que el plan cause un gran efecto y que el nº de ventas aumente mucho respecto el año anterior



RESULTADOS

LAS VENTAS DE COCHES REGISTRAN UNA SUBIDA FULGURANTE

Variación interanual de las matriculaciones de automóviles



FUENTES: ANFAC y elaboración propia.

RESULTADOS

Prórroga del 'Plan 2000E' para la adquisición de automóviles

Entró en vigor el pasado 18 de mayo. Aportaciones de 1.000 euros por parte de las marcas, 500 euros por parte del Gobierno y otros 500 euros por parte de algunas CCAA. El 95% de las operaciones han sido realizadas por particulares.

● EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS

Número de vehículos vendidos.



● 2009 VS 2008

% de variación con respecto al año anterior.



FUENTE: ANFAC y Aniacam.

EL MUNDO

CONSECUENCIAS:

- “Darle la vuelta al mercado”, Miguel Sebastián
- Desde septiembre del 2009 las matriculaciones aumentaron hasta un 36% más que en los mismos meses de 2008
- El 2009 el sector cerró con un descenso de "sólo" el 18%.
- Se estima que la renovación del parque de automóviles conlleva una reducción anual de más de 180.000 toneladas de CO2 y un ahorro de 75 millones de litros de combustible

IMPUESTOS

IMPUESTOS

IMPUESTOS

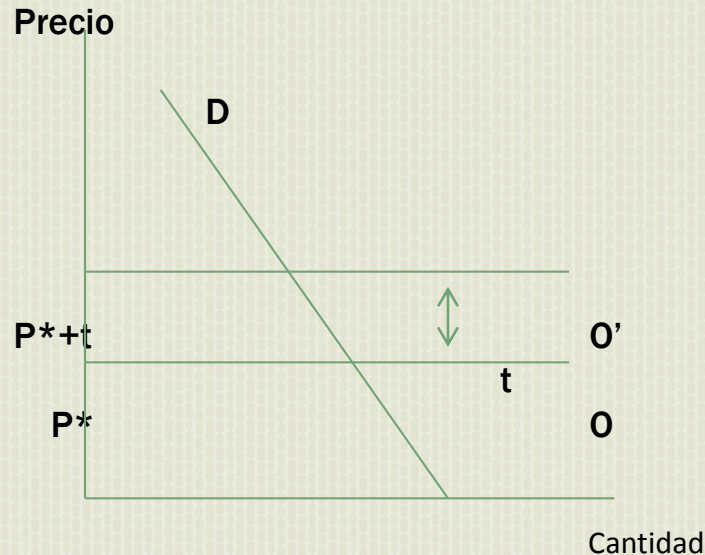
Importe de un impuesto=

precio que paga el consumidor – precio que recibe el ofertante

En general, los impuestos hacen subir el precio que pagan los consumidores y reducen el precio que reciben las empresas.

Los impuestos sobre la curva de oferta

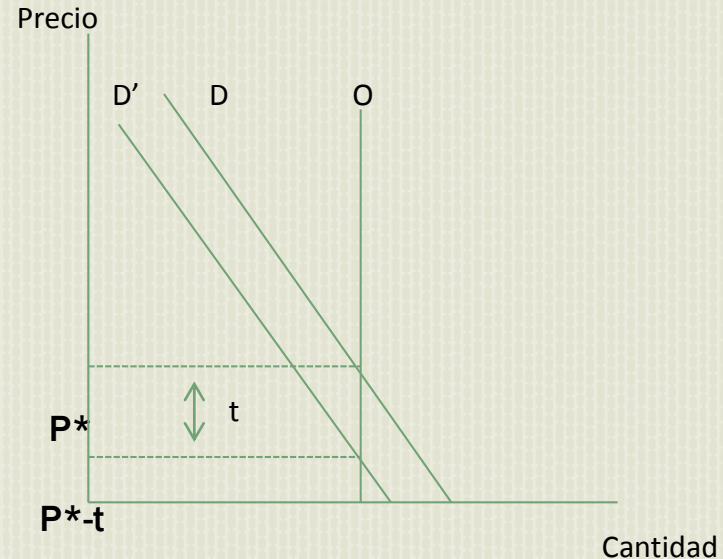
A) Curva de oferta perfectamente elástica



A) EL PRECIO SE DETERMINA POR LA CURVA DE OFERTA Y LA CANTIDAD VENDIDA POR LA CURVA DE DEMANDA.

LOS DEMANDANTES ACABAN PAGANDO TODO EL IMPUESTO

B) Curva de oferta perfectamente inelástica

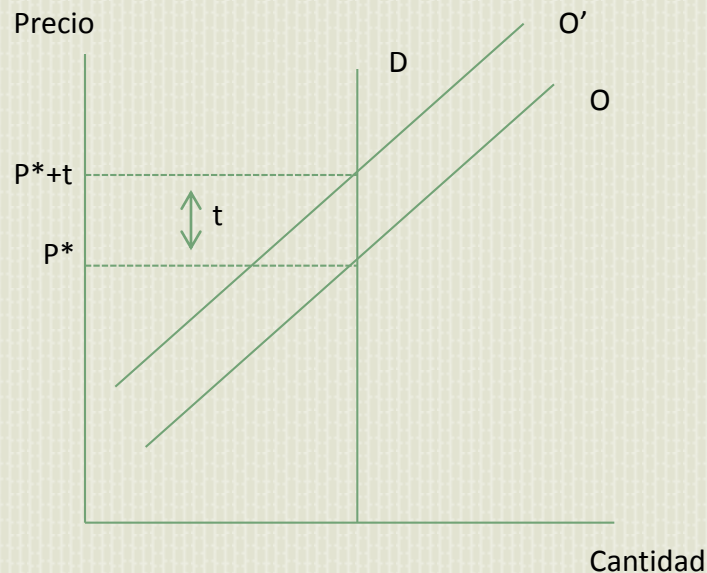


B) LA CANTIDAD DEL BIEN ES FIJA Y SU PRECIO DE EQUILIBRIO LO DETERMINA LA DEMANDA.

LOS OFERTANTES ACABAN PAGANDO TODO EL IMPUESTO

Los impuestos sobre la curva de demanda

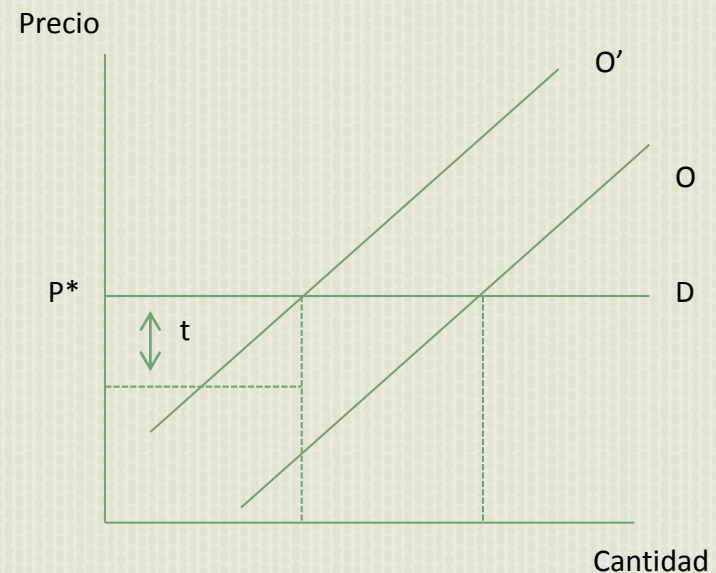
A) Curva de demanda perfectamente inelástica



A) EL PRECIO SE DETERMINA POR LA CURVA DE OFERTA Y LA CANTIDAD VENDIDA POR LA CURVA DE DEMANDA.

LOS DEMANDANTES ACABAN PAGANDO TODO EL IMPUESTO

B) Curva de demanda perfectamente elástica



B) EL PRECIO SE DETERMINA POR LA CURVA DE DEMANDA Y LA CANTIDAD VENDIDA POR LA CURVA DE OFERTA.

LOS PRODUCTORES ACABAN PAGANDO TODO EL IMPUESTO

PODER DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ELASTICIDADES

Cuanto más elástica es la demanda, más poder de negociación tienen los consumidores.

Que la oferta tenga pendiente positivo, le da un poder de negociación a los productores.

Los que son menos elásticos son los que soportan la mayor carga del impuesto.

IMPUESTOS EN EL MERCADO AUTOMOVILÍSTICO

Impuesto de matriculación

Impuesto de circulación

Impuesto sobre el carburante

Otros: **impuestos sobre los seguros**

cánones de matriculación

cánones abonados para los usuarios de la carretera

peajes de carretera

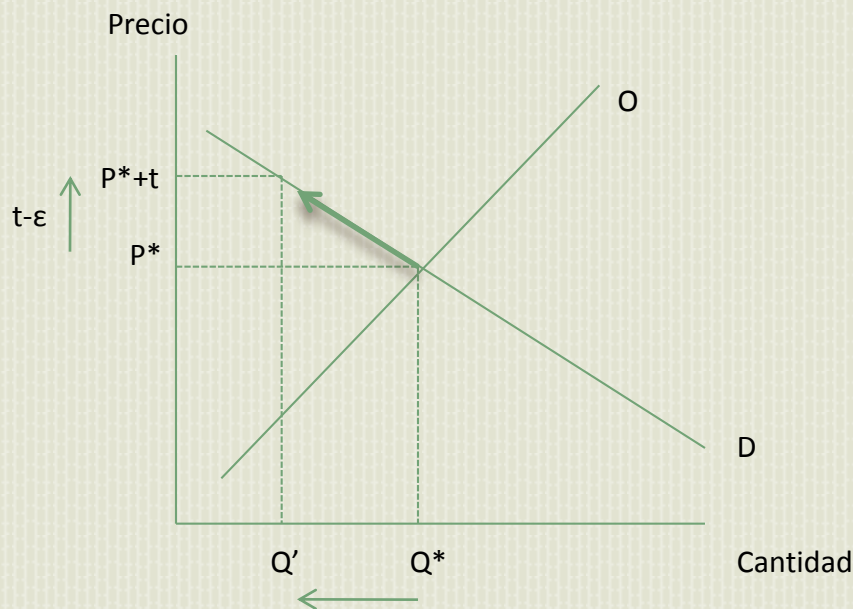
...



MERCADO AUTOMOVILÍSTICO

EJEMPLO DE BIEN CON DEMANDA ELÁSTICA

Elasticidad precio de la demanda = $(\Delta Q/Q)/(\Delta P/P) > |1| \rightarrow$ demanda elástica



Los productores ∇ también disminuyen el precio en ϵ para compensar la de la demanda.

Una parte la asume el consumidor y la otra el productor.

El ministro de Industria, Turismo y Comercio, **Miguel Sebastián**, sostiene: “de los dos puntos de subida prevista para el 1 de julio, sólo repercutirá un 0,5%, la cuarta parte.”

CONSECUENCIAS EMPÍRICAS DEL AUMENTO DEL IVA

Δ IVA + fin ayudas (PLAN 2000E) = “tormenta perfecta”

→ Δ de precios → ...

GANVAM: “La subida del IVA encarecerá los coches una media de 420 euros”.

Federación de concesionarios **Faconauto:**

“La subida del IVA más la desaparición del 2000E hicieron que el precio medio de un

coche nuevo en España se incrementara un **8% en Agosto**”. **≠ a lo esperado**

“El precio de los coches sube un **6% en septiembre** a pesar de las promociones”

“En el mes de **octubre**, el precio de los coches sube un **0,4%**”.

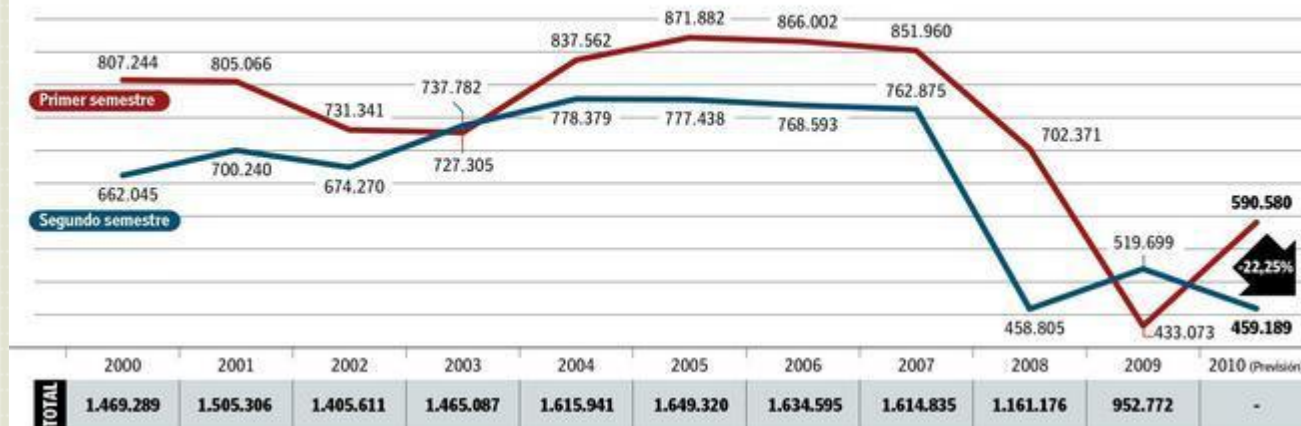
INE: “2,3% el incremento registrado en lo que va de año”.



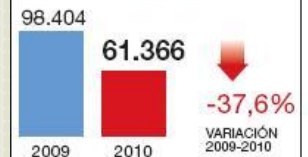
→ ▽ LA DEMANDA (MOVIMIENTO SOBRE LA CURVA) → ▽ VENTAS

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE MATRICULACIONES

Turismos y todoterrenos. En unidades



MATRICULACIONES DE COCHES EN OCTUBRE



POR MARCAS

	Volkswagen	5.275
	Renault	5.251
	Peugeot	5.038
	Seat	5.037
	Citroën	4.535

POR MODELOS

	Mégane	2.998
	C4	2.099
	Ibiza	2.082
	Qashqai	1.840
	Golf	1.674

Evolución desde julio

VARIACIÓN INTERANUAL EN %

jul	ago	sep	oct
-24,1	-23,8	-27,3	-37,6

Fuente: ANFAC Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones

REFLEXIONES

- Debate entre subvenciones a coches y uso transporte público.
- Coche medio por persona: 666 coches/1000 hab.
¿hasta que punto la gente puede seguir comprando coches?
- Problema de aparcamiento.