TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

DÉCIMA EDICIÓN

ACTIVIDAD NO RESIDENCIAL: DETERMINANTES Y PERSPECTIVAS REGIONALES

CICLO DE LOS PROYECTOS Y COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

- El mercado de vivienda se adapta ante un contexto económico que continúa dando señales de ajuste. En medio de esta coyuntura, el segmento de vivienda social se consolida con cifras de generación de oferta y comercialización que crecen a tasas del orden del 17% anual en lo corrido del año al mes de junio de 2017, mientras tanto los segmentos medio y alto muestran una tendencia a la baja.
- Cerrando el mes de mayo el Gobierno Nacional anunció la ampliación del FRECH contracíclico, con las nuevas condiciones se cubren las viviendas con precio de venta entre los 135 y los 435 smmlv, la vigencia de la medida iría hasta el año 2019 adicionando 40 mil coberturas de 2.5 puntos porcentuales sobre la tasa de interés de crédito hipotecario.
- La actividad no residencial ha entrado en una fase de estabilización luego de presentar un crecimiento sostenido durante los últimos 6 años. Un análisis sobre los determinantes macroeconómicos de este segmento sugiere que a nivel regional existen potencialidades para el desarrollo de destinos comerciales e institucionales. De esta manera, se observa que el nivel de empleo puede ser un indicador líder para determinar la dinámica de los mercados.
- El ciclo de ejecución de los proyectos se ha ampliado, actualmente se evidencian periodos más largos entre las diferentes fases de comercialización y construcción.Con este hallazgo, se elaboró un análisis sobre los costos de construcción con el fin de tener una estimación sobre las probabilidades de incrementos que se pueden presentar en periodos de tiempo de entre 1 y 3 años, con este ejercicio se pretende contar con una herramienta que permita gestionar de forma eficiente la volatilidad de los precios de los insumos de construcción.

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
60 años CONSTRUYENDO COLOMBIA
Coordenada Urbana CAMACOL
Sistema de Información Georeferenciada
Del Censo Nacional de Edificaciones

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA
DE LA CONSTRUCCIÓN

CAMACOL 2017

Carrera 19 No. 90-10
PBX: (571) 7430265
Bogotá, D.C.- Colombia
www.camacol.co

Presidente
Sandra Forero Ramírez

Director de Estudios Económicos y Técnicos
Edwin Chirivi Bonilla

Coordinadora de Estudios Económicos
Karen Ortega Burgos

Investigadores
Viviana Sarmiento Guzmán
Carlos Fernando Rueda Gallardo
Gabriela Bonilla Botía

Coordinación editorial
Dirección de Comunicaciones

Diseño y Diagramación
Carlos A. Gómez R.

CONTENIDO

UNA MIRADA A LA TENDENCIA DE LOS INDICADORES LÍDERES 5

¿Cuáles son las señales del mercado de vivienda en materia de ventas y lanzamientos? 5

Vivienda de interés social-VIS 6

Vivienda diferente de VIS 7

RECUADRO 1.1 Expansión de la cobertura del FRECH No VIS. Entra en la política de vivienda el segmento de 335-435 salarios mínimos 9

RECUADRO 1.2 ¿Cómo va el 2017? ¿Qué se dinamiza y qué se desacelera? 12

Otras señales del mercado 14

Comportamiento regional 16

¿En cuánto se encuentra valorado el mercado de vivienda nueva en Colombia? 18

ACTIVIDAD NO RESIDENCIAL: DETERMINANTES Y PERSPECTIVAS REGIONALES 20

Introducción 21

¿Cómo han evolucionado los indicadores de construcción de los principales destinos no residenciales? 22

Relocalización regional de espacios no residenciales 26

¿Cuáles son los determinantes de la actividad no residencial? 29

¿Existen potencialidades regionales? 31

Reflexiones 35

CICLO DE LOS PROYECTOS Y COSTOS DE CONSTRUCCIÓN: UN ANÁLISIS DE PROBABILIDADES Y RIESGOS 36

Introducción 37

¿Cuál ha sido la evolución en el ciclo comercial y constructivo de los proyectos? 38

Desempeño histórico y tendencia del ICCV 39

¿Qué sucede con la variabilidad al interior de los tres grandes grupos de costos? 40

Reflexiones finales 44

NUESTROS AFILIADOS NACIONALES

GERDAU DIACO · Ternium · PAVCO · ARGOS · cerámica italia · CEMEX · Eternit · prodesa · CONSTRUCTORA BOLÍVAR · fna AHORRO · Holcim Colombia queda bien · AMARILLO · BBVA · Banco Caja Social · DAVIVIENDA · Banco de Occidente · Itaú · Fiduciaria Bogotá

CARTAGENA • AGO 30 A SEP 01 DE 2017
CONGRESO COLOMBIANO DE LA CONSTRUCCIÓN 2017
60 años
CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
CAMACOL: 60 AÑOS
CONSTRUYENDO COLOMBIA
INFORMES E INSCRIPCIONES
Dayana Nope Ríos
743 02 65 ext. 1377
congreso@camacol.cc
www.congresocamacol.com
INFORMACIÓN COMERCIAL
Ricardo Guzmán Contreras
313 286 56 23
743 02 65 ext. 1135
raguzman@camacol.org.co
Mónica Camacho Rubio
320 304 93 83
743 02 65 ext. 1370
mcamacho@camacol.org.co

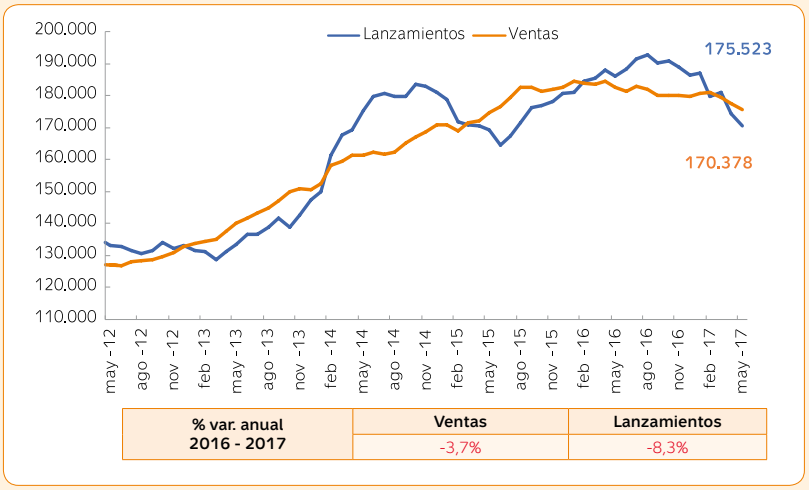
UNA MIRADA A LA TENDENCIA DE LOS INDICADORES LÍDERES

¿CUÁLES SON LAS SEÑALES DEL MERCADO DE VIVIENDA EN MATERIA DE VENTAS Y LANZAMIENTOS?

De acuerdo con el sistema georreferenciado Coordenada Urbana en el último año a mayo de 2017, los lanzamientos y las ventas de vivienda nueva en el país continúan con una moderación en sus ritmos de crecimiento como respuesta a la menor dinámica de la economía nacional que podría cerrar el año con una expansión del 2,1%[1], lo que llevó a su vez a una revisión en las proyecciones para el subsector de edificaciones que ahora ubica su crecimiento en 2,4% para el año completo 2017.

Entre junio de 2016 y mayo de 2017, los lanzamientos en el total del mercado alcanzaron las 170.378 unidades, cifra que significó una contracción del 8,3% anual al restar 15.485 viviendas de la nueva oferta durante el último año. Entre tanto, las ventas continúan ajustándose y completaron así diez meses de corrección continua, al alcanzar las 175.523 viviendas comercializadas en el último año con una variación del -3,7% (Gráfico 1.1)

Gráfico 1.1
Tendencias de oferta y demanda-Total mercado
(Unidades de vivienda – Acumulado anual 2011-2017)



% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-3,7%	-8,3%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

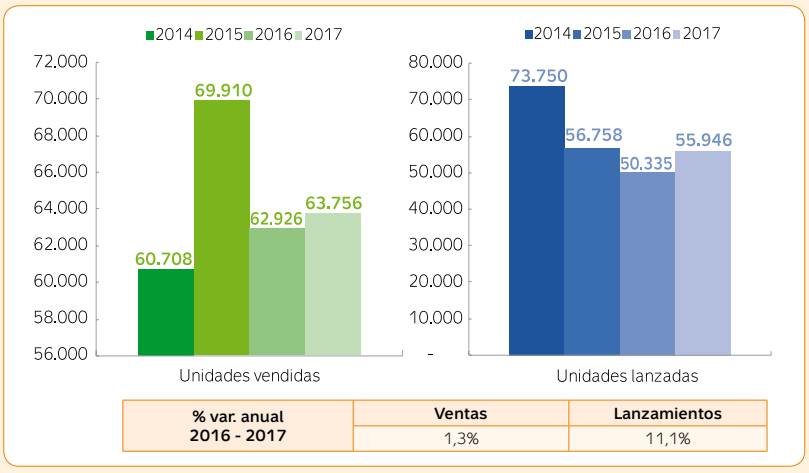
[1]Banrep. Proyecciones macroeconómicas de analistas locales y extranjeros, corte a marzo de 2017.

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL-VIS

Las ventas y los lanzamientos de vivienda social se mantienen por encima de su promedio histórico.

En el último año, los lanzamientos de vivienda de interés social en el mercado nacional se incrementaron en 5.611 unidades, como resultado del buen desempeño del segmentocubierto por el programa de Mi Casa Ya que presentó una expansión del 6,9% anual. Por su parte los ritmos de comercialización se mantienen en terreno positivo con un crecimiento del 1,3% anual, luego de alcanzar las 63.756 viviendas vendidas, pese a la marcada contracción que experimentó el rango de menos de 70 salarios mínimos – VIP (Gráfico 1.2)

Gráfico 1.2
Tendencias de oferta y demanda-VIS
(Unidades de vivienda –Acumulado anual a mayo 2014-2017)

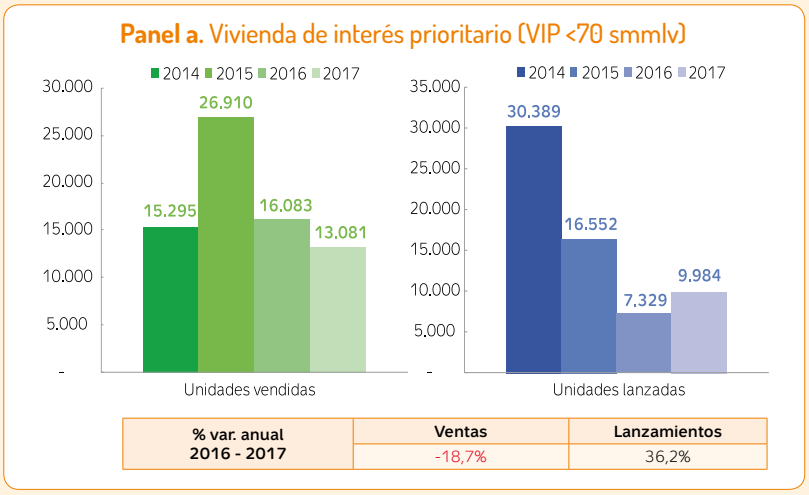


% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	1,3%	11,1%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Una mirada más detallada a este segmento muestra una contracción del 18,7% anual en las ventas de vivienda de interés prioritario (VIP),en contraste con la fuerte expansión que registraron los lanzamientos de este rango y que alcanzaron un nivel de 9.984 unidades en el último año a mayo. El ajuste en la dinámica comercial del rango VIP estuvo compensado con el desempeño en la vivienda con precio entre 70 y 135 smmlv, donde se registraron ventas por 50.675 unidades, es decir 3.832 más que entre junio de 2016 y mayo de 2017, lo que representó un crecimiento del orden del 8,2% anual. Por su parte los lanzamientos efectuados en este segmento de precios sumaron 45.962 unidades habitacionales, lo que significó una variación anual del 6,9% (Gráfico 1.3 – panel b).

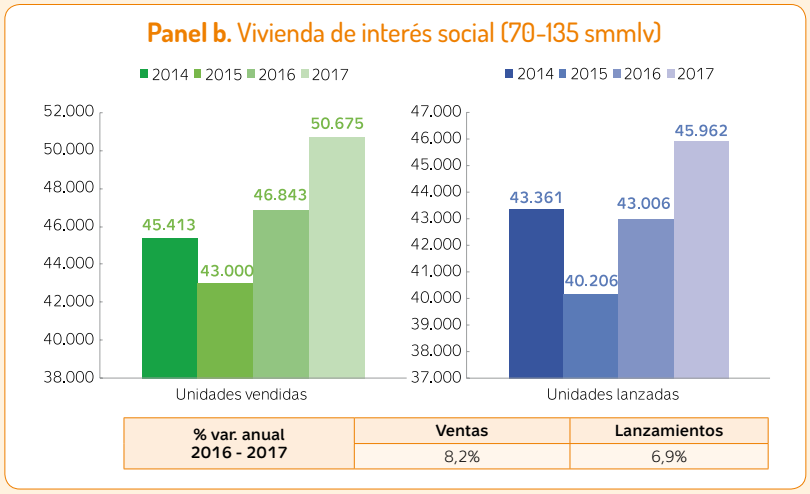
Gráfico 1.3
Ventas & Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda – Acumulado anual a mayo 2014-2017)



% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-18,7%	36,2%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico 1.3
Ventas & Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda – Acumulado anual a mayo 2014-2017)



% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	8,2%	6,9%

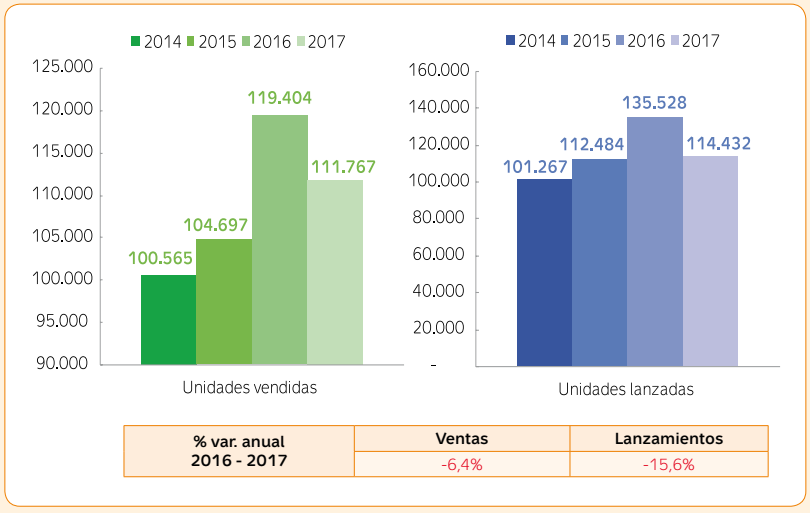
Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

VIVIENDA DIFERENTE DE VIS

De acuerdo con lo previsto, el mercado de vivienda nueva sigue ajustándose a través del segmento de alto valor como consecuencia de la menor dinámica económica.

Durante los últimos doce meses los lanzamientos de vivienda alcanzaron 114.432 unidades cifra que corresponde a una contracción anual del -15,6% y que significó 21.096 viviendas menos que el año anterior. Los resultados comerciales continúan con el balance negativo que comenzó en enero de 2017 al presentar una caída de -6,4% anual con la que llegó a las 111.963 viviendas vendidas.

Gráfico 1.4
Tendencias de oferta y demanda-No VIS
(Unidades de vivienda –Acumulado anual a mayo 2014-2017)



% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-6,4%	-15,6%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

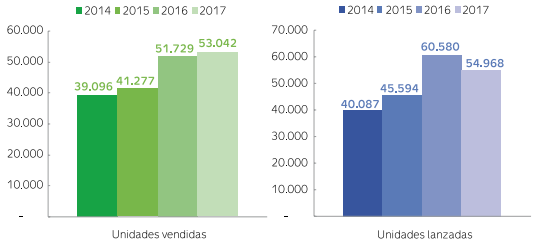
Por segmento de precios, la caída más acentuada por el lado de la oferta se registró en el de más de 435 smmlv que se contrajo a una tasa del 26,9% con 21.914 viviendas lanzadas durante el último año, seguido por el de 335-435[2] smmlv que dejó de poner en el mercado 2.977 unidades, y el de 235-335 cuya reducción

[2]Rango anunciado como sujeto a la cobertura a la tasa de interés hipotecaria en mayo de 2017.

fue del orden del -15,9% anual. Por el lado de la demanda, las ventas del rango de 135-235 smmlv aunque si bien pasaron de expandirse a una tasa del 25,3% en mayo de 2016 al 2,5% con la última medición de Coordenada Urbana aún conservan cifras de crecimiento positivas, en contravía con los demás segmentos No VIS que siguen moderándose para evitar la acumulación nociva de inventario (Gráfico 1.5).

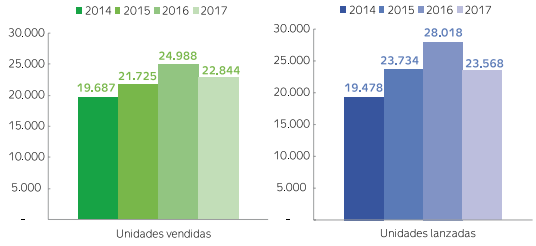
Gráfico 1.5
Ventas & Lanzamientos: No VIS
(Unidades de vivienda – Acumulado anual a mayo 2014-2017)

Panel a. Vivienda No VIS (135-235 smmlv)



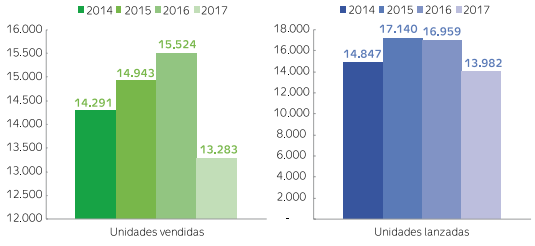
% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	2,5%	-9,3%

Panel b. Vivienda No VIS (235-335 smmlv)



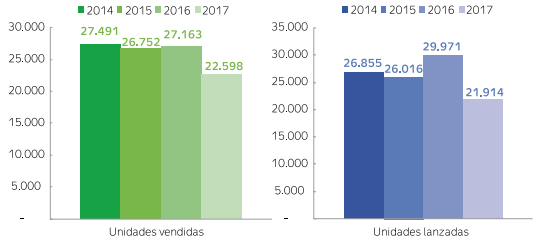
% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-8,6%	-15,9%

Panel c. Vivienda No VIS (335-435 smmlv)



% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-14,4%	-17,6%

Panel d. Vivienda No VIS (Más de 435 smmlv)



% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-16,8%	-26,9%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

RECUADRO 1.1

EXPANSIÓN DE LA COBERTURA DEL FRECH NO VIS ENTRA EN LA POLÍTICA DE VIVIENDA EL SEGMENTO DE 335-435 SALARIOS MÍNIMOS

Durante el 2015 y como consecuencia de que la economía del país comenzó a verse afectada por la escalada de la inflación, los menores ritmos de crecimiento propios y de los socios comerciales, la fuerte contracción en los precios del petróleo y la acelerada devaluación, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 2500 de 2015 que reglamentó las condiciones para la puesta en marcha del FRECH No VIS y con el que, a través de la vivienda, se pretendía contener la profundidad de los efectos adversos de dicha coyuntura sobre la economía nacional.

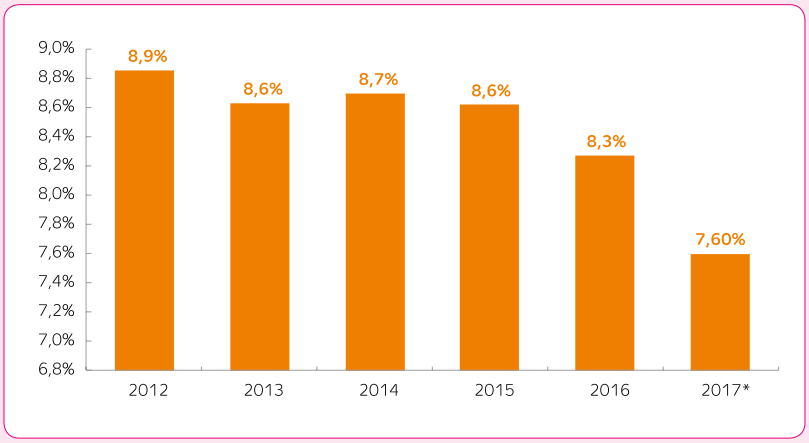
El FRECH No VIS, que inicialmente tendría vigencia durante el 2016 y el 2017, financia 2.5 puntos porcentuales de la tasa de interés a través de 50 mil coberturas distribuidas en 25 mil para cada año, y que estaban destinadas para la financiación de vivienda nueva urbana de entre 135 y 335 salarios mínimos.

Sin embargo, debido a que los ritmos de crecimiento económico del país siguieron ralentizándose, el presidente Juan Manuel Santos anunció la ampliación de este programa para cubrir la adquisición de viviendas con precio entre 335-435 salarios mínimos, así como la extensión del tiempo de vigencia de la medida que irá hasta el 2019, adicionando 40.000 nuevas coberturas con subsidio de 2.5 puntos porcentuales sobre la tasa hipotecaria.

Las razones: primero, propender que en función de la demanda se asignen los subsidios con una vigencia mayor y se minimice la incertidumbre sobre su disponibilidad, y segundo, que debido al ajuste que experimenta el segmento de 335-435 smmlv, el inventario existente, así como los proyectos lanzados, el subsidio sea una oportunidad para seguir impulsando el sector de la construcción.

Una mirada detallada a este mercado confirma las motivaciones del Gobierno Nacional. Mientras que en 2012 el 8,9% de las unidades vendidas estaban por cuenta de la vivienda de entre 335-435 salarios, esta proporción cayó al 8,3% en 2016 y al 7,6% en lo corrido a mayo del 2017 (Gráfico R.1).

Gráfico R.1. Tamaño del mercado: Segmento 335-435 SMMLV

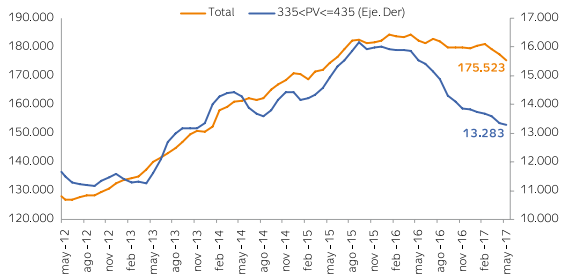


Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Lo anterior se relaciona a su vez con un total de 13.283 viviendas vendidas durante el último año a mayo de 2017, cifra que corresponde a una caída del -14,4% anual versus el -3,7% del total del mercado (Gráfico R.2-Panel A). Por su parte, la nueva oferta de este segmento presenta registros similares al acumular en los últimos doce meses 13.982 unidades (Gráfico R.2-Panel B) con una contracción del -26,9% anual, reducción que se percibe como saludable debido al nivel de inventario actual y el alto crecimiento de los últimos años.

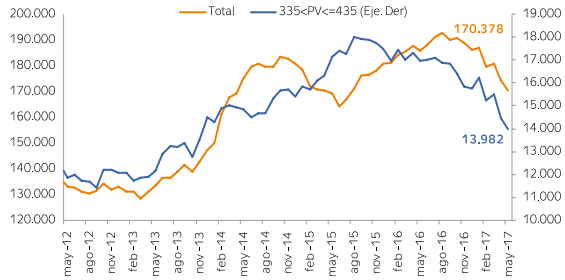
Gráfico R.2.
Unidades vendidas y lanzadas: Segmento 335-435 SMMLV
(Acumulado doce meses: 2012-2017)

Panel a. Unidades vendidas



Ventas	335<PV<=435	Total
Var % anual 2015 vs 2016	-14,4%	-3,7%

Panel b. Unidades lanzadas

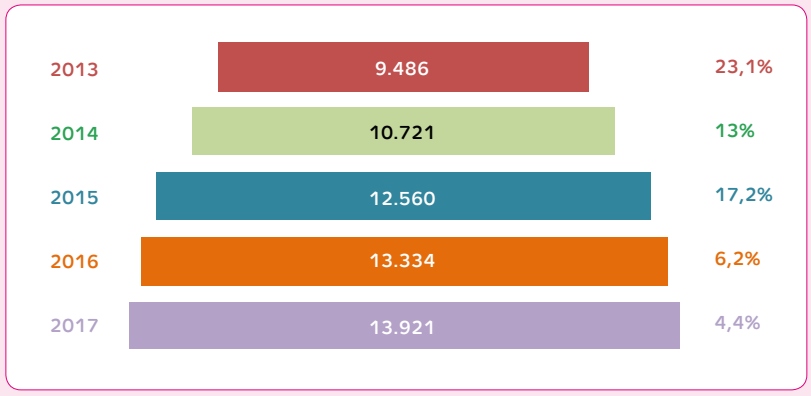


Lanzamientos	335<PV<=435	Total
Var % anual 2015 vs 2016	-26,9%	-8,3%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Por el lado de la oferta, de acuerdo con las cifras reportadas por Coordenada Urbana,este rango concentró el 11,1% del total, lo que significa 13.921 unidades a mayo de 2017 tras haberse expandido a una tasa del 4,4% anual (Gráfico R.3) cifra que corresponde a 882 proyectos a nivel nacional y de los cuales 26,8% se ubican en Bogotá, 16,2% en Antioquia y 14,2% en Cundinamarca (Tabla R.1)

Gráfico R.3.
Unidades en oferta mayo 2013-2017 Segmento 335-435 SMMLV



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

TABLA R.1.
Proyectos con oferta mayo 2017.
Segmento 335-435 SMMLV

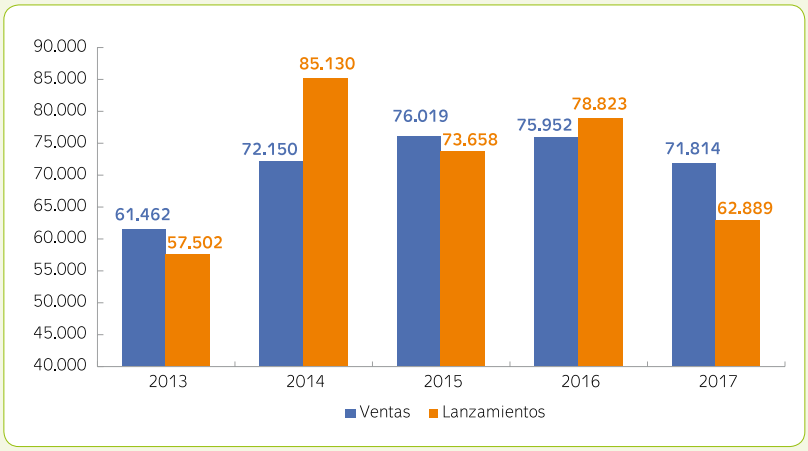
REGIÓN	PROYECTOS EN OFERTA	PARTICIPACIÓN
Bogotá D.C.	236	26,8%
Antioquia	143	16,2%
Cundinamarca	125	14,2%
Atlántico	80	9,1%
Santander	53	6,0%
Magdalena	36	4,1%
Bolívar	29	3,3%
Valle	29	3,3%
Córdoba	24	2,7%
Caldas	22	2,5%
Risaralda	21	2,4%
Tolima	18	2,0%
Meta	15	1,7%
Boyacá	14	1,6%
Huila	13	1,5%
Cesar	9	1,0%
Norte de Santander	8	0,9%
Nariño	7	0,8%
Nacional	**882**	

RECUADRO 1.2

¿CÓMO VA EL 2017?
¿QUÉ SE DINAMIZA Y QUÉ SE DESACELERA?

Entre enero y mayo de 2017, las ventas de vivienda nueva en el mercado nacional se contrajeron a una tasa del 5,4% anual, ritmo con el que se comercializaron 4.138 unidades habitacionales menos que en el mismo periodo de un año atrás, y que va en línea con el ajusteen el nivel de lanzamientos que pasó de 78.823 en el año corrido a mayo del 2016 a 62.889 durante el mismo periodo del 2017. (Gráfico R.1)

Gráfico R.1. Ventas & Lanzamientos: Total mercado (Unidades de vivienda – Enero- mayo 2013-2017)

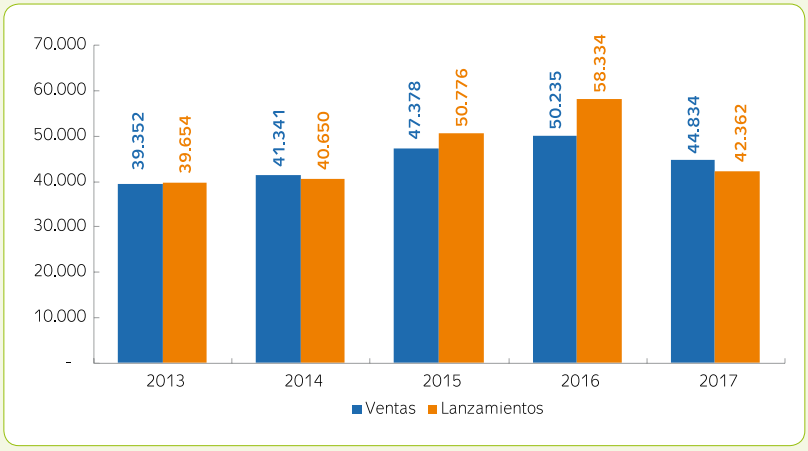


% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-5,4%	-20,2%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Estos resultados obedecen principalmente al comportamiento de la vivienda de más de 135 salarios mínimos, que presentó una caída del 10,8% y del 27,4% anual en la dinámica comercial y la reposición de la oferta respectivamente (Gráfico R.2), lo que se justifica en la autocorrección del mercado inmobiliario de cara a la coyuntura económica.

Gráfico R.2. Ventas & Lanzamientos: No VIS (Unidades de vivienda – Enero- mayo 2013-2017)

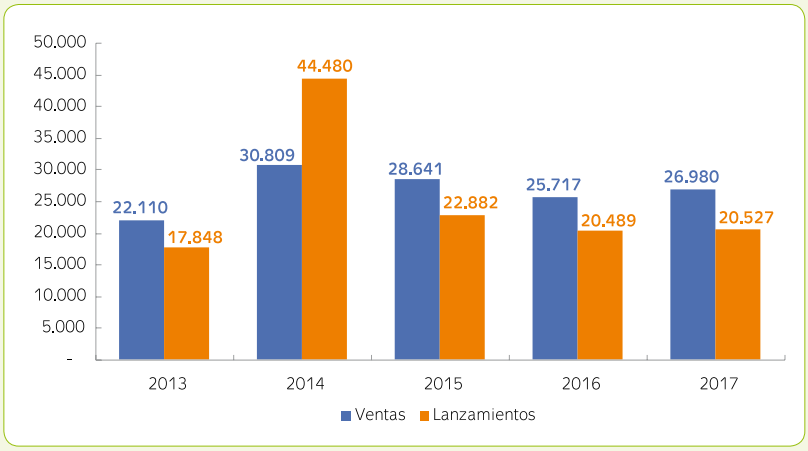


% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	-10,8%	-27,4%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

El segmento de la vivienda de interés social cuenta una historia diferente; en lo corrido del año a mayo de 2017 se vendieron 26.980 unidades habitacionales, un 4,9% más que durante los cinco primeros meses del 2016. Por el lado de los lanzamientos éstos se expandieron a una tasa del 0,2% anual luego de alcanzar las 20.527 puestas en el mercado. (Gráfico R.3).

Gráfico R.3. Ventas & Lanzamientos: VIS (Unidades de vivienda – Enero- mayo 2013-2017)

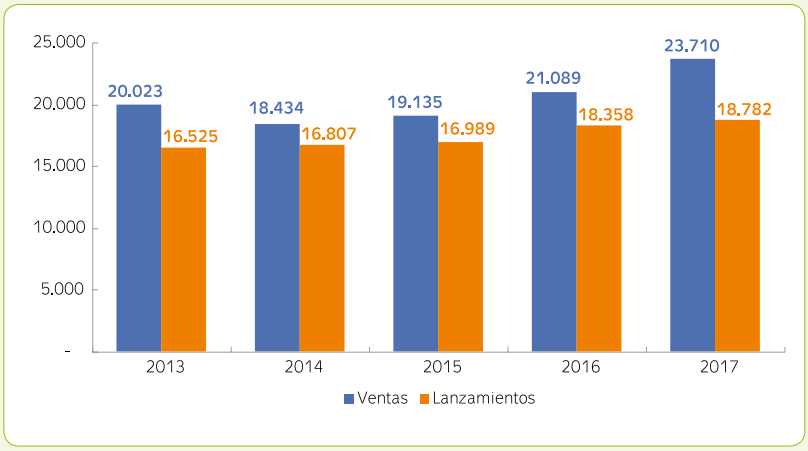


% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	4,9%	0,2%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Finalmente, es importante mencionar que el programa Mi Casa Ya sigue teniendo resultados positivos sobre el segmento de 70-135 smmlv, pues es el único rango que conserva tasas de crecimiento positivas en sus niveles de ventas y lanzamientos en lo corrido del año (Gráfico R.4).

Gráfico R.4. Ventas & Lanzamientos: Mi Casa Ya (70-135 smmlv) (Unidades de vivienda – Enero- mayo 2013-2017)

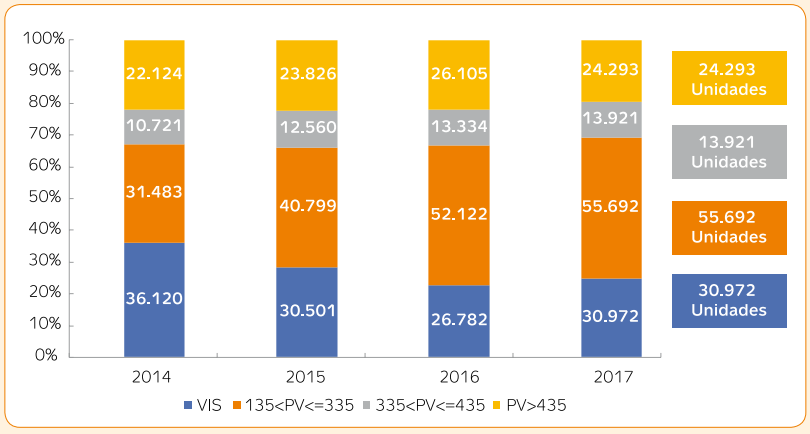


% var. anual 2016 - 2017	Ventas	Lanzamientos
	12,4%	2,3%

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

En cuanto a la oferta disponible a mayo de 2017, el nivel llegó a 124.878 unidades en 3.403 proyectos, a lo largo de las 17 regiones del país donde tiene cobertura Coordenada Urbana - Censo Georreferenciado de Camacol[3]. Al desagregar por precio, el 44,6% de la oferta se concentró en el segmento de 135-335 salarios mínimos, al tiempo que el de 335-435 smmlv participó con el 11,1% del total (rangos cubiertos por el subsidio a la tasa de interés contracíclico), así mismo, es importante mencionar que mientras que el 24,8% de las unidades disponibles estuvieron destinadas a la vivienda social, el rango de más de 435 salarios mínimos registró 1.812 viviendas menos que hace un año con lo que su participación pasó de 22,1% en mayo de 2016 a 19,5% en el mismo mes de 2017 (Gráfico 1.6).

Gráfico 1.6
Oferta disponible por rango de precio
Mayo 2014-2017

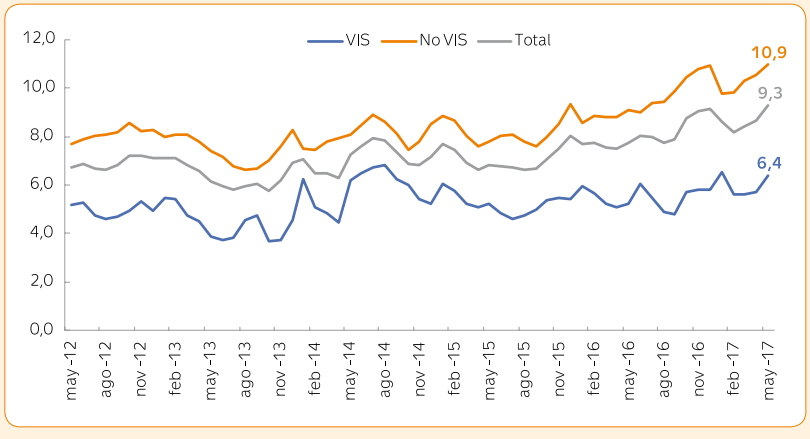


Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

OTRAS SEÑALES DEL MERCADO

El actual escenario económico que pone de manifiesto un menor dinamismo en el aparato productivo del país y por ende una moderación en los ritmos de crecimiento que hasta ahora han caracterizado al sector de edificaciones, supone desafíos que deben ser monitoreados de cerca y determinar oportunamente posibles desajustes en los indicadores de riesgos del sector.

Gráfico 1.7
Rotación de inventarios
(Oferta disponible/ ventas promedio)
2012 – 2017



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

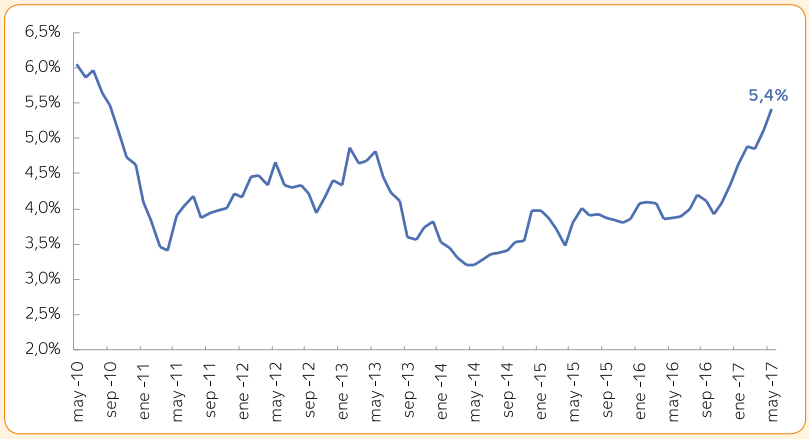
[3]Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cesar, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Risaralda, Santander, Tolima y Valle.

Como consecuencia del endurecimiento de las tasas de interés del mercado a causa del desbordamiento de la inflación en el país, los hogares vieron reducida su capacidad de pago y la posibilidad de completar el cierre financiero y la adquisición de su crédito hipotecario, en particular desde el último trimestre de 2015, siendo más evidente para quienes focalizaban su inversión en el segmento de vivienda No VIS.

En el rango diferente de VIS, la rotación de inventarios al corte de mayo de 2017 promedió 10,9 meses, aproximadamente un mes más que el registro de comienzos del año cuando se situó en 9,7 meses. Por su parte, la vivienda social sigue moviéndose sobre sus cifras históricas gracias al éxito comercial del programa "Mi Casa Ya" (Gráfico 1.7) agotando su oferta a un ritmo de 6,4 meses, según la última medición.

En lo que se refiere al inventario, en el quinto mes de 2017 el 5,4% de la oferta se encontraba terminada sin vender, cifra que corresponde a 6.762 unidades a nivel nacional y de las cuales 6.000 pertenecen a la vivienda de más de 135 salarios mínimos, con esto, la tendencia al alza del porcentaje de unidades terminadas por vender (UTV) en el total del mercado, se consolida con el incremento de 1.5 puntos porcentuales quese registró durante el último año (Gráfico 1.8), resultado que evidencia la importancia de seguir monitoreando de cerca esta indicador mes tras mes.

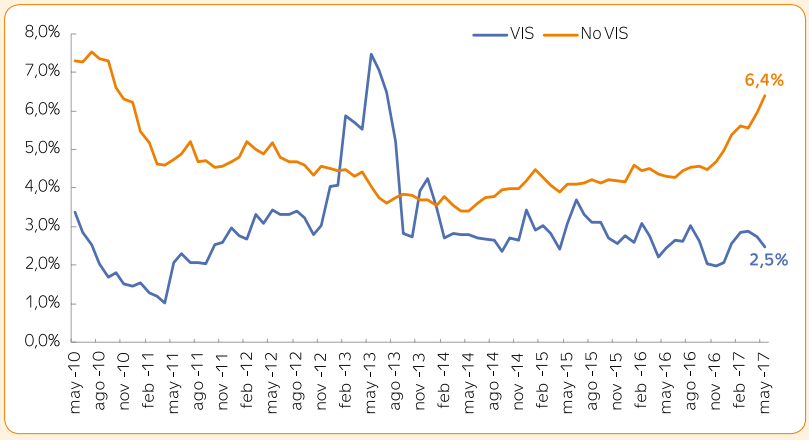
Gráfico 1.8
Unidades terminadas por vender
(Oferta terminada / oferta total)
2010-2017



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Al segmentar por rango de precio, nuevamente la justificación del incremento en este indicador de riesgo se encuentra en el rango No VIS donde el 6,4% de la oferta terminada aún no había sido vendida,en contraste con el 2,5% que registró la vivienda social con 672 viviendas en stock (Gráfico 1.9).

Gráfico 1.9
Unidades terminadas por vender: VIS-No VIS
(Oferta terminada /oferta total)
2010-2017

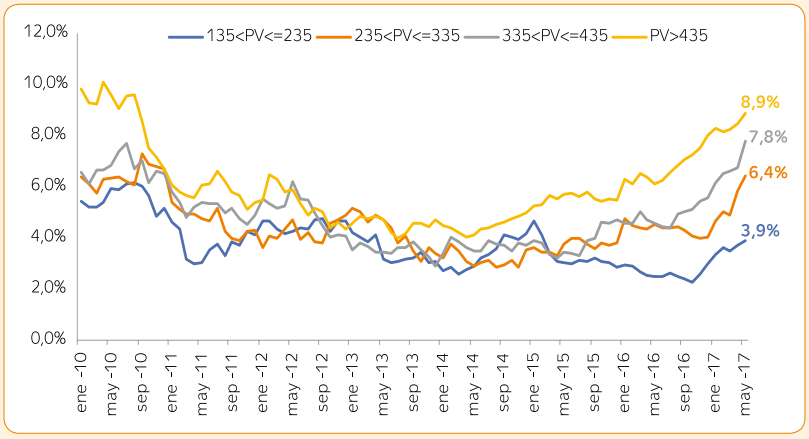


Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Una mirada más detallada al comportamiento de las viviendas del segmento No VIS, revela que el mayor porcentaje de unidades sin vender se concentra en el rango de más de 435 salarios mínimos, no obstante, es una cifra cercana al 9%,el tamaño de este indicador apenas alcanza las 2.100 viviendas (Gráfico 1.10).

Por su parte, en el rango de 135-235 smmlv, las UTV para mayo de 2017 se ubicaron en 2.130 unidades cifra que significa el 3,9% de su oferta total, y que corresponde a su vez a la mitad del registro del nuevo segmento cubierto por el FRECH No VIS, 335-435 smmlv, donde las unidades sin vender llegaron al 7,8% de la oferta disponible.

Gráfico 1.10
Unidades terminadas por vender: Rangos No VIS
(Oferta terminada /oferta total)
2010-2017

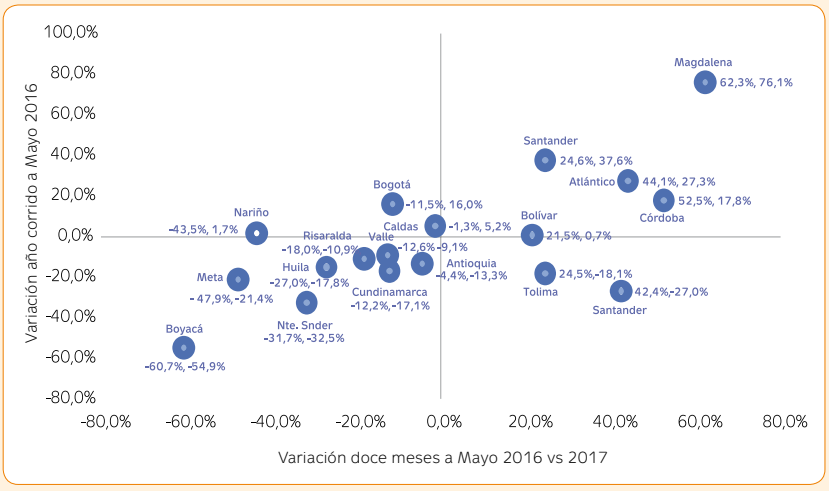


Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

COMPORTAMIENTO REGIONAL

Las cifras regionales muestran resultados mixtos en todos los segmentos de precio, tanto en lo corrido del año como en la dinámica de más largo plazo. En el total del mercado, regiones como Magdalena, Córdoba, Atlántico y Santander exhiben un buen desempeño en su dinámica comercial, en el caso particular de Magdalena durante los últimos doce meses presentó un crecimiento de 76,1% anual al tiempo que su variación año corrido se ubicó en 62,3% (Gráfico 1.11) lo que la posiciona como la región más dinámica en materia de ventas.

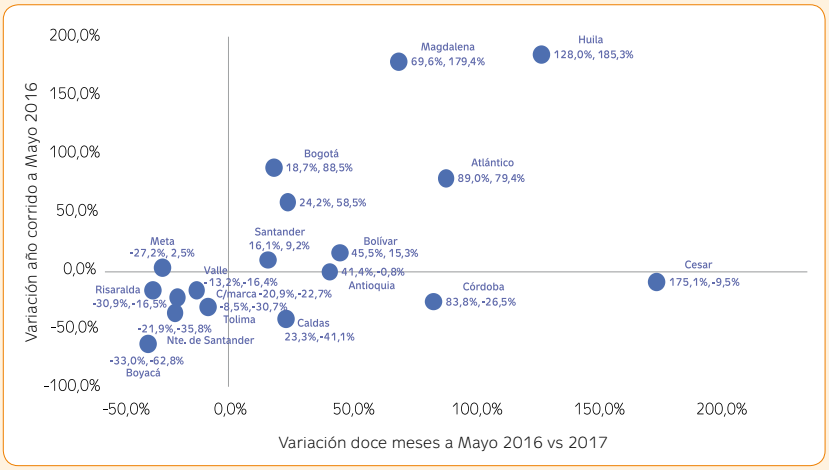
Gráfico 1.11
Ventas total mercado. Var% doce meses a mayo 2017 vs. Var % año corrido a mayo 2017
(17 Regionales)



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

En el segmento VIS, once mercados presentaron crecimientos positivos en ventas durante lo corrido del 2017 (Gráfico 1.12) dentro de los que se destacan Cesar (+175,1%), Huila (+128%), Magdalena (+69,6%), mientras que regiones como Risaralda (-30,9%) y Cundinamarca (-20,9%) se ubican en terreno negativo, entre tanto, el balance de la variación doce meses da cuenta de siete mercados con cifras positivas en ventas dentro de los que se destacan nuevamente Huila (+185,3%), Magdalena (+179,4%) y Bogotá (+18,7%).

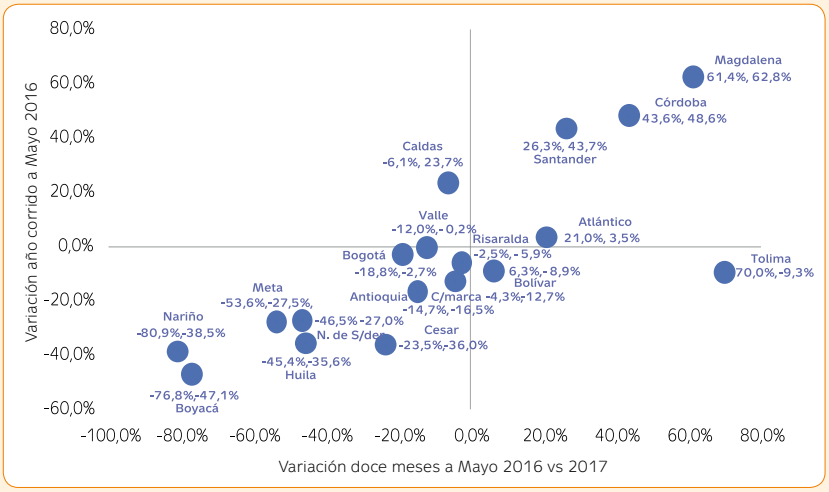
Gráfico 1.12
Ventas-Segmento VIS. Var% doce meses a mayo 2017 vs. Var % año corrido a mayo 2017
(17 Regionales)



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Finalmente, el balance regional en el rango No VIS (Gráfico 1.13) muestra resultados positivos en Magdalena, Córdoba, Santander, y Atlántico en la medición doce meses y año corrido, mientras que once regiones, dentro de las que se destacan Nariño, Boyacá y Meta, se mantienen en el plano negativo.

Gráfico 1.13
Ventas-Segmento No VIS. Var% doce meses a mayo 2017 vs. Var % año corrido a mayo 2017
(17 Regionales)



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Foto: Depositphotos

¿EN CUÁNTO SE ENCUENTRA VALORADO EL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN COLOMBIA?

Entre enero y mayo de 2017, la inversión en vivienda nueva de los hogares colombianos alcanzó los $13,2 billones de pesos (a precios constantes de mayo de 2017), cifra que corresponde a un ajuste del -10,4% anual y que se encuentra muy cercana a los niveles promedio registrados durante el mismo periodo de años pasados (Gráfico 1.14).

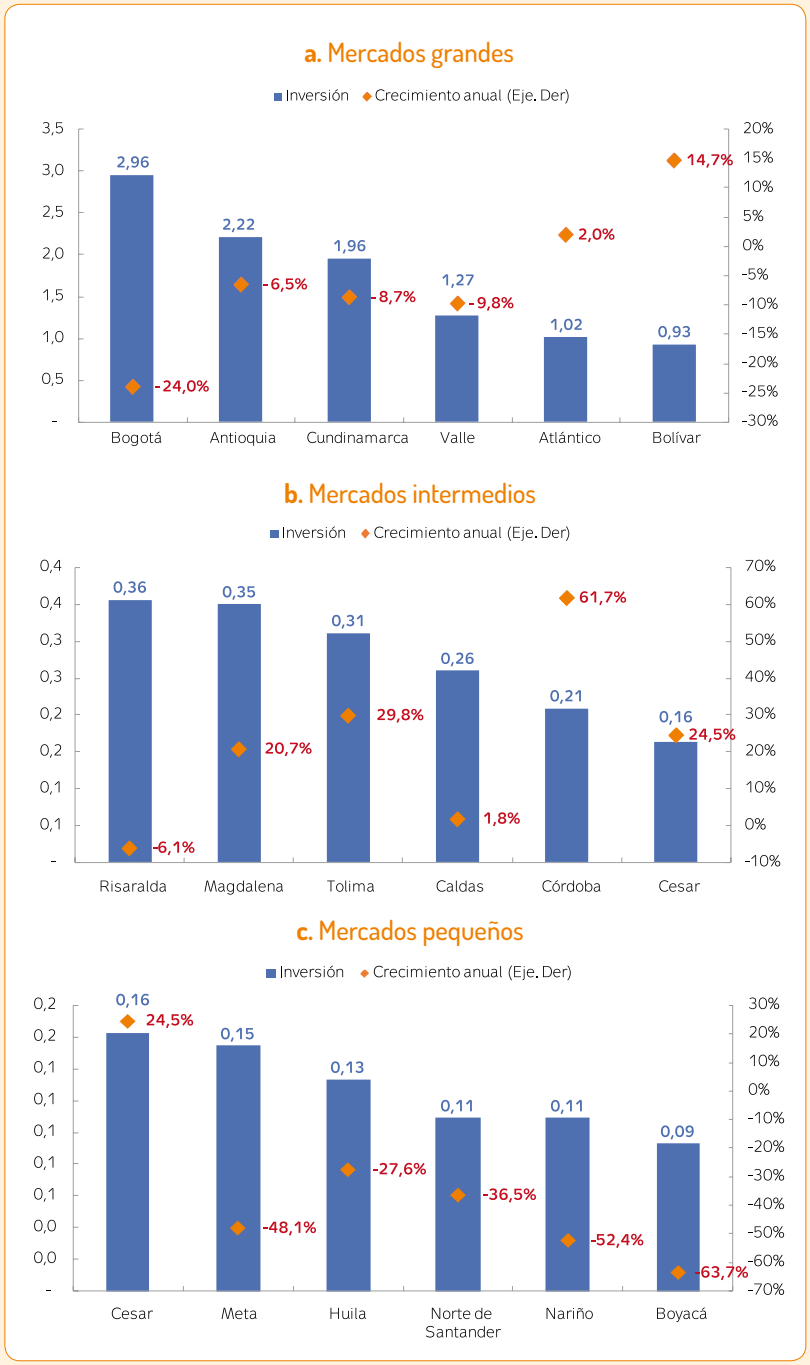
Gráfico 1.14
Inversión de los hogares en vivienda nueva
(Billones de pesos constantes- enero a mayo 2014-2017)

Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

La estadística por regiones muestra que, en los seis mercados grandes, la inversión alcanzó los $10,3 billones de pesos, siendo Bolívar y Atlántico las únicas de este grupo con variaciones positivas en contraste con Bogotá que presenta una caída del -24% anual (Gráfico 1.15-Panel a).

Por su parte, las ventas en las regiones medianas sumaron $2.07 billones de pesos gracias al dinamismo de todas ellas con excepción de Risaralda donde la inversión se contrajo a una tasa del 6,1% anual (Gráfico 1.15 - panel b), no obstante, los mercados pequeños cuentan otra historia, pues con excepción de Cesar todos se mantuvieron en terreno negativo con variaciones que oscilan entre el -63,7% de Boyacá y el -27,6% de Huila (Gráfico 1.15-Panel c).

Gráfico 1.15
Valor de las ventas a nivel regional Regional – Enero a mayo de 2017



Fuente: Coordenada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Foto: depositphotos

ACTIVIDAD NO RESIDENCIAL

Determinantes y perspectivas regionales

- Introducción
- ¿Cómo han evolucionado los indicadores de construcción de los principales destinos no residenciales?
- Relocalización regional de espacios no residenciales
- ¿Cuáles son los determinantes de la actividad no residencial?
- ¿Existen potencialidades regionales?
- Reflexiones finales

Editor: Edwin Chirivi Bonilla **Investigadores:** Karen Ortega Burgos, y Gabriela Bonilla Botia.

INTRODUCCIÓN

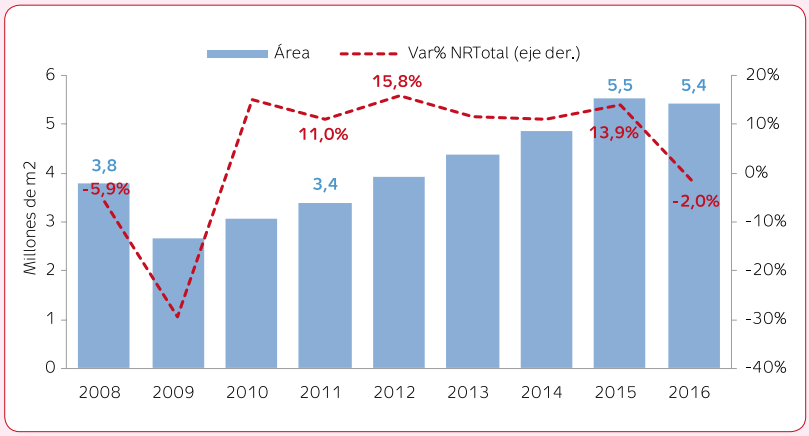
Desde el año 2014 el país ha venido enfrentando diversos choques de origen interno y externo, que han tornado el panorama macroeconómico un poco más difuso. La reducción en el ingreso nacional, la moderación del gasto del Gobierno y las acciones de política fiscal y monetaria para estabilizar la economía condujeron a un debilitamiento de la demanda interna, que acompañado de una frágil demanda mundial han llevado a la economía colombiana por una senda de desaceleración, que hasta ahora no parece revertirse.

Durante el año 2016 el sector de la construcción de edificaciones continúo liderando el crecimiento de la economía nacional, el valor agregado de la rama creció un 6%. Este resultado fue explicado por la expansión del segmento de edificaciones no residenciales que fue del 10,1%, mientras que la producción de edificaciones residenciales y la de trabajos de mantenimiento y reparación de edificaciones, crecieron alrededor de 2%.

El balance anterior habla de la importancia que la construcción para usos diferentes a vivienda reviste dentro de la actividad edificadora y sus perspectivas de corto plazo. Recientemente, los volúmenes de producción observados muestran como este segmento no ha sido ajeno al ciclo de la actividad económica, por este motivo se hace necesario describir su estado y determinar si existen potencialidades en algunos mercados.

Durante el periodo 2010-2015 el área iniciada para estos destinos creció en promedio un 13%, particularmente en 2015 alcanzó su máximo histórico al registrar 5,5 millones de m^2. Para el año 2016, el volumen de área que inició construcción presentó una moderación del -2% anual, sin embargo, es importante anotar que continúa siendo un nivel alto frente a los niveles medios históricos (5,4 millones de m^2). Con el resultado del último año, el sector no residencial movilizó inversiones por un monto cercano a los $31 billones, eso es un 4% del PIB nacional (Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1
Área iniciada en destinos no residenciales, 2008-2016



Fuente: CEED- DANE.

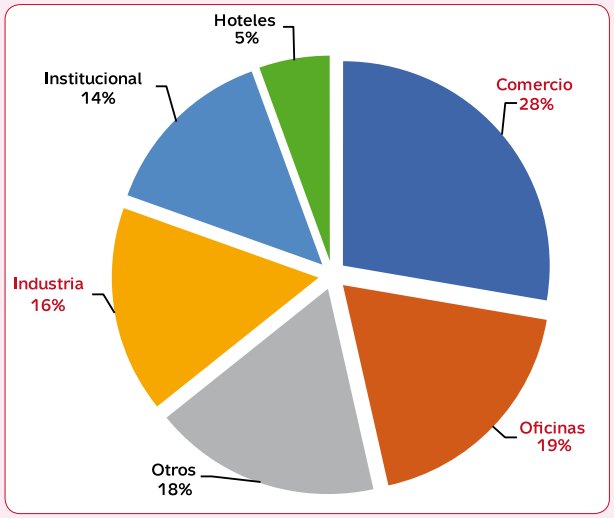
Los destinos no residenciales son catalogados como aquellos espacios que tienen establecido un uso diferente al de vivienda, según el DANE esta categoría contiene los siguientes grupos; administración pública, comercio, educación, hoteles, hospitales, oficinas, industria, religioso, social-recreacional y otros[4].

Al revisar la participación promedio de cada destino dentro del área iniciada en los últimos tres años, se encuentra que la mayor proporción de construcción de proyectos no residenciales se da en el desarrollo de áreas comerciales (28%), seguido de oficinas (19%) e industria (16%).

[4]CAMACOL. Tendencias de la construcción. "Actividad edificadora no residencial: un segmento que se reequilibra" Séptima Edición. 2016 http://www.camacol.co/sites/default/files/IE-Tendencias/TENDENCIAS%20DE%20LA%20CONSTRUCCION%20N.7_0.pdf

Es decir, estos tres destinos agrupan cerca del 63% de la actividad de esta sub-rama de edificaciones, por tal motivo el presente informe se centrará en este grupo de usos (Gráfico 2.2).

Gráfico 2.2
Participación del área iniciada en los destinos, 2014-2016



Fuente: CEED- DANE

De esta manera el desarrollo de este análisis se dividirá en cinco partes, la primera de ellas es esta introducción; en la segunda se hace una descripción de la evolución reciente en los principales indicadores de edificación de los destinos seleccionados; en la tercera, se revisan unos hechos relevantes de la actividad no residencial a nivel regional; en la cuarta, se evalúan algunos de los determinantes de la actividad constructiva de estos destinos; en la cuarta se intenta determinar la existencia de potencialidades regionales para el desarrollo de proyectos no habitacionales y en la quinta se exponen algunas reflexiones.

¿CÓMO HAN EVOLUCIONADO LOS INDICADORES DE CONSTRUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS?

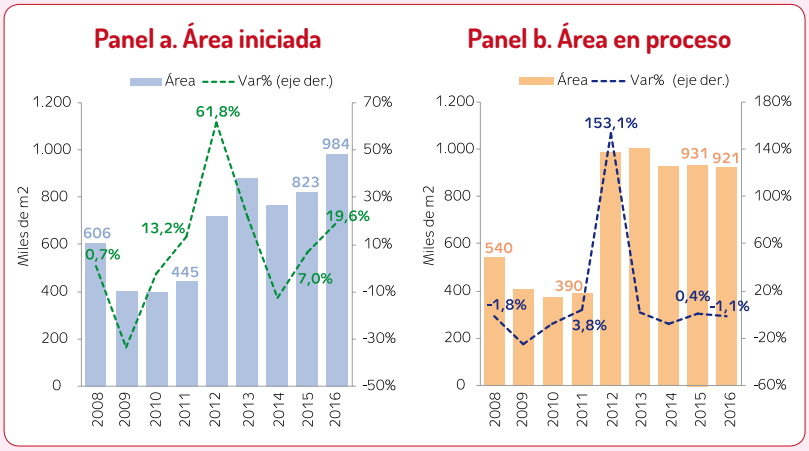
Industria y bodegas

Durante el año 2016 el componente de área iniciada para industria y bodegas presentó su máximo histórico con cerca de 984 mil m^2, este balance significó un crecimiento del 19,6% (Gráfica 2.3- Panel a). La mayor parte de las iniciaciones de obra se originaron en Cundinamarca (sin Bogotá) y en Medellín AM con participaciones de 34% y 19%, respectivamente. Cundinamarca, en particular aportó 23,2 p.p. al crecimiento, debido al dinamismo observado en algunos municipios como Funza y Mosquera.

En cuanto al área que se encuentra en proceso, al comenzar el año 2017, había cerca de 900 mil m^2 en alguna fase del proceso constructivo, dato que se encuentra por debajo del promedio de los últimos cinco años (954 mil m^2), pero que sigue representando un volumen importante para la generación de valor agregado (Gráfica 2.3- Panel b).

Además, en el primer trimestre de 2017 se iniciaron 205 mil m^2 para ese destino, esto es un -2,3% menos respecto al área nueva del mismo trimestre de 2016. Cundinamarca y Barranquilla AU fueron las zonas que más participaron dentro de este total con 37,2% y 19,2%. Además, en este mismo periodo se culminaron cerca de 243 mil m^2 que entraron a formar parte de la oferta de este segmento.

Gráfico 2.3
Industria y bodegas, 2008-2016



Fuente: CEED- DANE

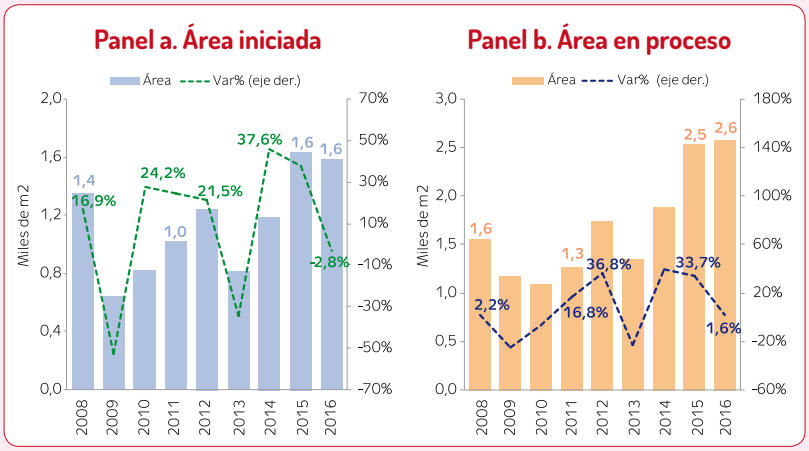
Comercio

Las áreas comerciales, que soportan en gran medida el comportamiento de los destinos no residenciales, durante los últimos años han respondido positivamente al mejoramiento en los ingresos de los hogares y a la reducción de los indicadores de pobreza en el país.

Sin embargo, en el año 2016 se evidenció un ajuste en la construcción de este uso, esto es, se iniciaron 1,6 millones de m^2, lo que significó una reducción del 2,8% frente al volumen iniciado en el año 2015 (Gráfica 4- Panel a). Este nivel obedece a varios balances regionales, por un lado, el buen dinamismo de Bogotá, que en el año 2015 tuvo un 19,7% de participación dentro del total de las iniciaciones de este destino en el país, mientras que para el 2016 pasó a concentrar el 38,9% (+19,3 p.p.).

También se destacan algunas ciudades, que en el último año presentaron los mayores crecimientos anuales en el área nueva en proceso, este es el caso de Cali, Santander y Nariño con variaciones superiores al 50%. En contraste 10 de las 17 ciudades analizadas presentaron contracciones anuales en este rubro, Huila y Caldas las más pronunciadas (mayores a 90%), ya que en el año 2015 se desarrollaron grandes proyectos en estas regiones. Entre tanto, el área comercial que se encontraba en construcción al cierre del año creció un 1,6% y se ubicó en 2,6 millones de m2 (Gráfica 2.4- Panel b).

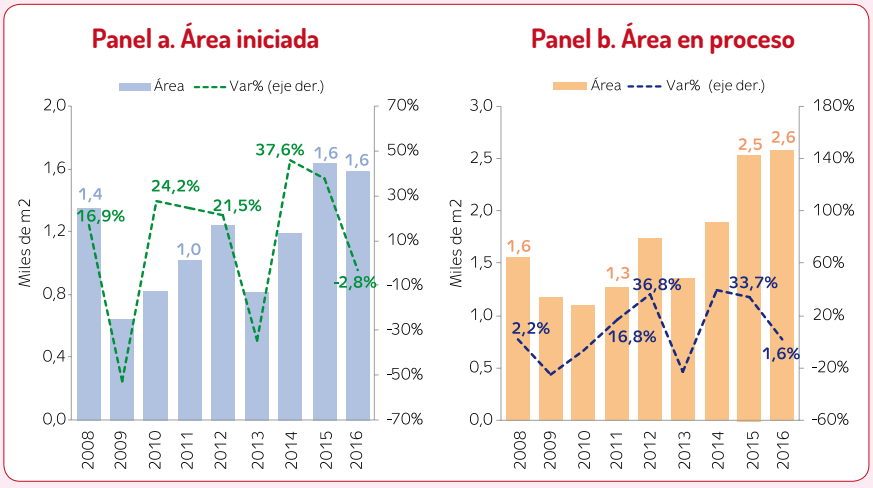
Gráfico 2.4
Comercio, 2008-2016



Fuente: CEED- DANE

Los resultados más recientes, indican que en el primer trimestre de 2017 iniciaron obras 194 mil m², este volumen es solo un tercio de lo que se inició para este destino en el primer trimestre de 2016 (682 mil m2). El resultado habla del fuerte retroceso que tuvo el área nueva en las principales ciudades del país, solo algunas ciudades intermedias como Pereira, Ibagué, Cartagena, Cúcuta y Neiva registraron balances positivos, aunque en conjunto estas ciudades solo representan el 14,1% sobre el área total.

Gráfico 2.4
Comercio,
2008-2016

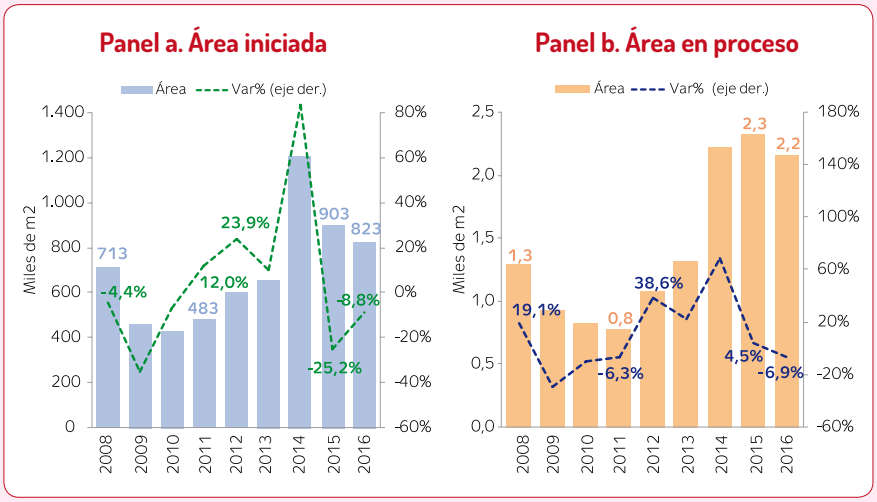


Fuente: CEED - DANE

Oficinas

En los años 2007- 2011 se iniciaron un poco más de 2,83 millones de m² para oficinas alrededor del país, mientras que en el lapso 2012- 2016 esta cifra llegó a 4,19 millones de m², lo cual indica un crecimiento cercano al 48% en el último quinquenio. No obstante, este nivel de producción ha tenido que ajustarse en los últimos trimestres, pues se han evidenciado excesos de oferta que necesitan tiempo para ser absorbidos por el mercado. Algunas estimaciones han determinado que la tasa de vacancia en este uso en las tres principales ciudades del país se encontraba en 10% al cerrar el año 2016[5].

Gráfico 2.5
Oficinas,
2008-2016



Fuente: CEED - DANE

[5]Es el promedio de la Tasa de Vacancia de Bogotá, Cali y Medellín "LatinAmerica Office Report: YearEnd 2016", 2017, JLL Research. http://www.latinamerica.jll.com/latin-america/es-ar/investigacion-de-mercados

En línea con el menor volumen iniciado para este tipo de espacios en los últimos dos años, el área en proceso se contrajo en un 6,9% en 2016, por lo que al cierre del 2016 se encontraban en construcción 2,2 millones de m^2. Algunas ciudades intermedias no siguen este mismo patrón; en Cartagena, Santander, Pereira y Neiva en el último año las áreas nuevas para oficinas crecieron más de un 50%.

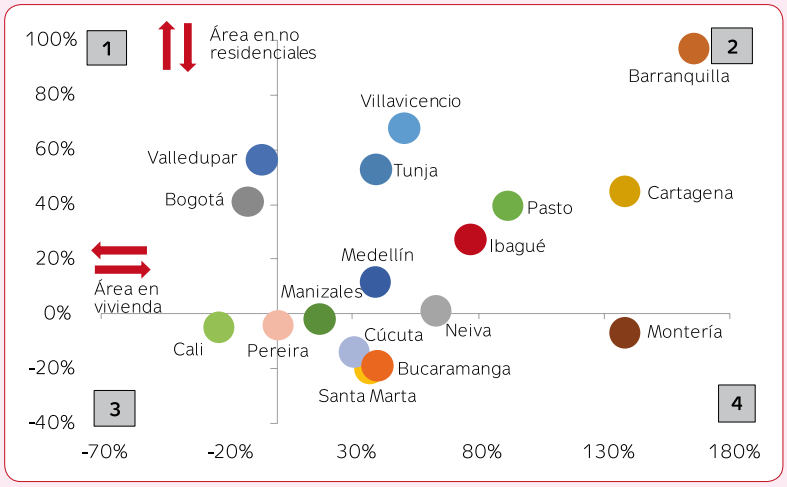
Las más recientes cifras al primer cuarto del presente año hablan de 231 mil m^2 iniciados y de 164 mil m^2 que finalizaron proceso de construcción, estos dos flujos presentaron retrocesos de 10,4% y 50,3% frente a lo registrado el año inmediatamente anterior.

Los consolidados de las cifras por destinos muestran una moderación en el último año y en lo corrido del 2017 en todos los destinos no residenciales, aun así, es importante clarificar que el ajuste no es generalizado y existen diferencias en las dinámicas regionales, que al describirse de manera adecuada pueden develar ciertas potencialidades.

En los últimos cinco años el área iniciada para vivienda ha incrementado cerca de un 20,6%, comportamiento impulsado en gran medida por los programas de acceso del Gobierno Nacional. Este crecimiento de los destinos habitacionales a su vez debería ir acompañado de nuevos espacios no residenciales, con el fin de proveer las dotaciones para un desarrollo urbano equilibrado.

En el gráfico 2.6 se muestra de manera regional la tasa de crecimiento del área licenciada en vivienda frente a la que se ha evidenciado en la construcción de espacios no residenciales en los últimos cinco años. De esta manera se podrían dividir las regiones en cuatro grupos: i) el primero de ellos está conformado por Valledupar y Bogotá, que en el balance tuvieron buenos niveles de construcción de espacios no residenciales, pero que han presentado caídas en la producción de vivienda. ii) En el cuadrante 2, están las ciudades que han tenido un desarrollo compensado entre producción residencial y no residencial en los últimos 5 años. iii) Cali en el último quinquenio ha reducido la producción de edificaciones frente al periodo anterior. Y por último, iv) este sería el grupo de ciudades que tendrían potencialidades de expansión en el segmento no residencial.

Gráfico 2.6
Área iniciada para destinos residencial vs No residencial en las regiones 2007-2011 vs 2012-2016 (Var%)



Fuente: CEED - DANE

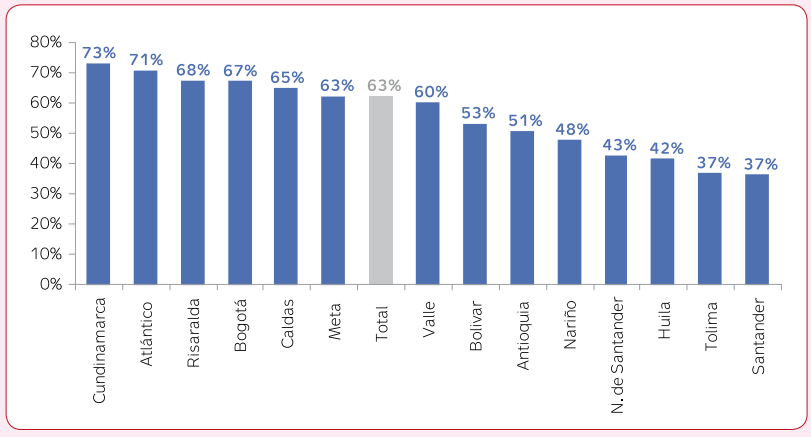
Foto: Jasam

RELOCALIZACIÓN REGIONAL DE ESPACIOS NO RESIDENCIALES

La construcción de edificaciones no residenciales en Colombia hasta hace unos años había estado concentrada en las principales regiones del país. Así, en el año 2007 el 84,8% del área iniciada para destinos no residenciales se ubicó en Bogotá, Antioquia, Atlántico y Valle del Cauca, en contraste, para el año 2016 estas regiones tuvieron un 62,6% de participación, perdiendo 22 puntos porcentuales respecto al 2007.

Lo anterior, se explica por el acelerado desarrollo económico y socialque han vivido las ciudades intermedias, lo cual unido al proceso de urbanización ha vuelto más atractivos estos mercados para la inversión privada, muestra de ello es que durante los últimos diez años estas regiones han duplicado su escala de producción de edificaciones con usos diferentes a vivienda.

Gráfico 2.7
Participación del área iniciada para Industria, Comercio y oficinas respecto al total de área iniciada-regiones-2016

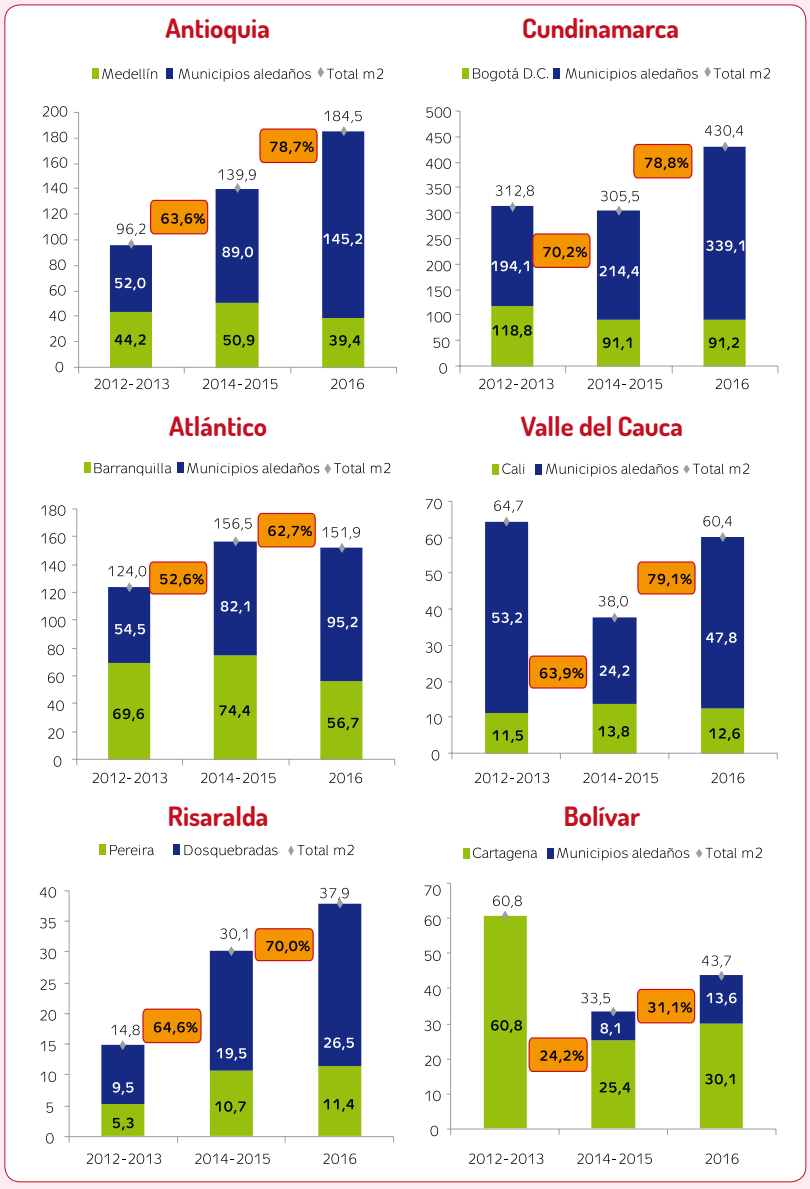


Fuente: CEED- DANE

Las áreas destinadas para comercio, oficinas e industria representaron el 62,5% del total de área iniciada en el año 2016; en Cundinamarca, Atlántico, Risaralda, Bogotá, Caldas y Meta las participaciones fueron mayores, en contraste, en Tolima y Santander menos del 40% del área iniciada se dirigió hacia este grupo de destinos (Gráfico 2.7).

Al interior de las regiones también se ha presentado una reconfiguración en la dinámica de la construcción no residencial, más específicamente entre las ciudades capitales y sus municipios aledaños o áreas metropolitanas. En el caso de las edificaciones destinadas a la industria, el desplazamiento de este sector productivo hacia áreas periféricas ha incrementado de manera importante la construcción de bodegas en municipios circundantes a las ciudades capitales. Tal y como lo refleja el gráfico 2.8, en el promedio de las seis ciudades analizadas el 10,3% del desarrollo constructivo en bodegas se ha trasladado a los municipios aledaños entre 2014 y 2016, los casos más destacados son Valle y Antioquia, donde se presentaron incrementos de 15,4 p.p y 15,1 p.p respectivamente.

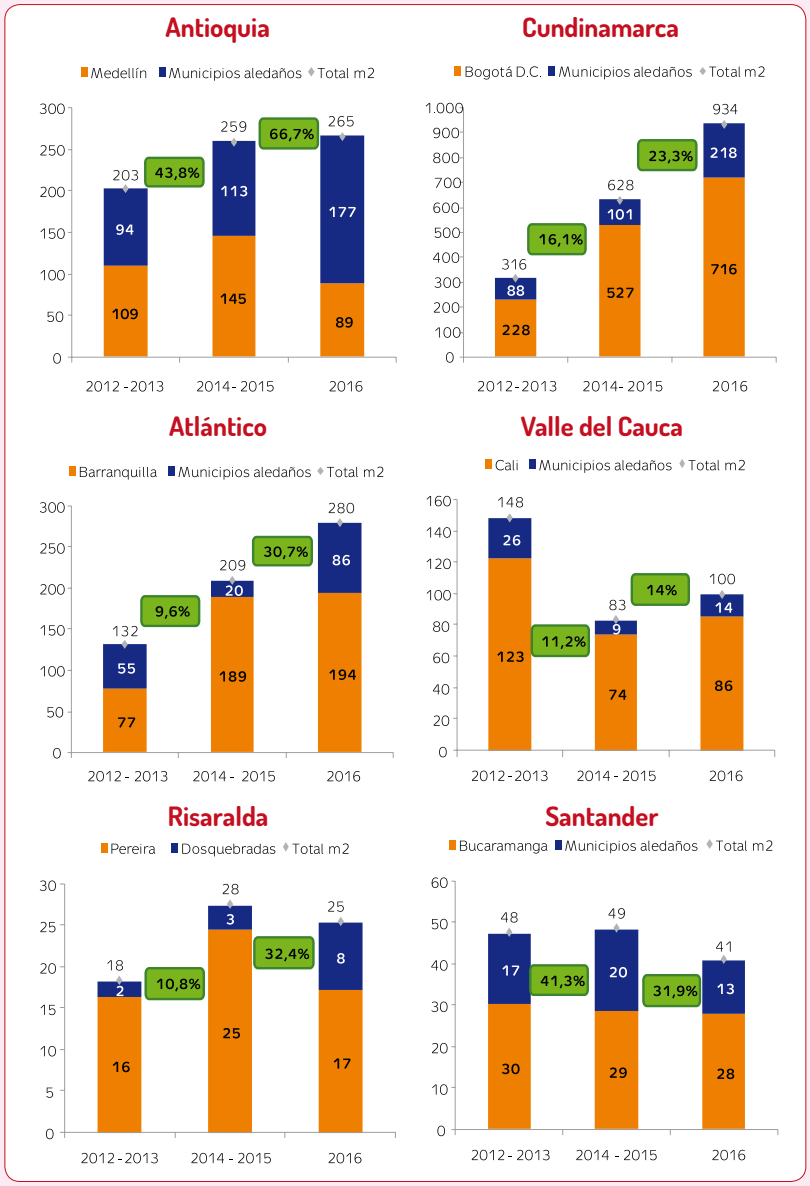
Gráfico 2.8
Distribución regional del área iniciada para bodegas, 2012- 2016
(miles de metros cuadrados)



Fuente: CEED - DANE

Del mismo modo, el segmento comercial que tradicionalmente convergía en las grandes ciudades, empieza a movilizarse hacia los municipios aledaños de las ciudades principales, en parte, explicado por los grandes desarrollos habitacionales que se han presentado en estas áreas (Gráfico 2.9). En Antioquia, por ejemplo, la participación de otros municipios, especialmente del área metropolitana, sobre los metros cuadros iniciados para usos comerciales durante el periodo 2014-2015 fue de 44%, en tanto este porcentaje llegó al 67% para el año 2016. También se evidencia la relocalización en este destino en Risaralda y Atlántico en donde la participación en los últimos 3 años en ambas regiones incrementó en más de 21 p.p.

Gráfico 2.9
Distribución regional del área iniciada para comercio, 2012- 2016
(miles de metros cuadrados)



Fuente: CEED - DANE

Por su parte, el desarrollo de espacios destinados a oficinas se mantiene mayoritariamente ubicado en la ciudad principal de cada departamento, razón por la cual los desarrollos en municipios cercanos se mantienen sin cambios sustanciales.

Mediante este análisis se evidencia que la dinámica de la actividad no residencial, en especial en los segmentos industriales y comerciales, ha migrado hacia los municipios cercanos de las ciudades capitales, situación que se justifica en gran medida por el inevitable proceso de expansión que viven las urbes del país y por los diferentes procesos de ordenamiento territorial que se están dando en la mayoría de ellas.

¿CUÁLES SON LOS DETERMINANTES DE LA ACTIVIDAD NO RESIDENCIAL?

Como se observó en la primera parte, el comportamiento de los destinos no residenciales obedece en gran medida a la demanda de espacios que las diferentes firmas requieren para realizar sus actividades. Por lo anterior, la dinámica de generación de nuevos espacios se encuentra sujeta a las fases del ciclo económico nacional y al desempeño de cada sector productivo.

Para evaluar de una manera más amplia los determinantes de esta actividad, se realizó una revisión de diversos indicadores macroeconómicos y se contrastaron frente a los volúmenes históricos de área iniciada (en un periodo de 16 años), en este sentido, se encontraron tres factores influyentes sobre la actividad constructiva no residencial; la Inversión Extranjera Directa- IED, el PIB sectorial y el nivel de ocupación de cada rama.

En la tabla 1, se muestran los resultados de realizar un ejercicio de correlaciones simples[6] entre cada uno de los destinos no residenciales y los tres mayores determinantes de esta actividad. La diagonal secundaria de esta tabla indica los mayores porcentajes de correlación encontrados.

Tabla 1. Resumen decorrelaciones de la actividad no residencial frente a otras variables

	Var% anual área iniciada			
	Industria	**Comercio**	**Oficinas**	**prom**
IED	79%	40%	89%	69%
PIB sectorial	50%	63%	60%	58%
Ocupación sectorial (t+1)	93%	45%	69%	69%

Fuente: Camacol.

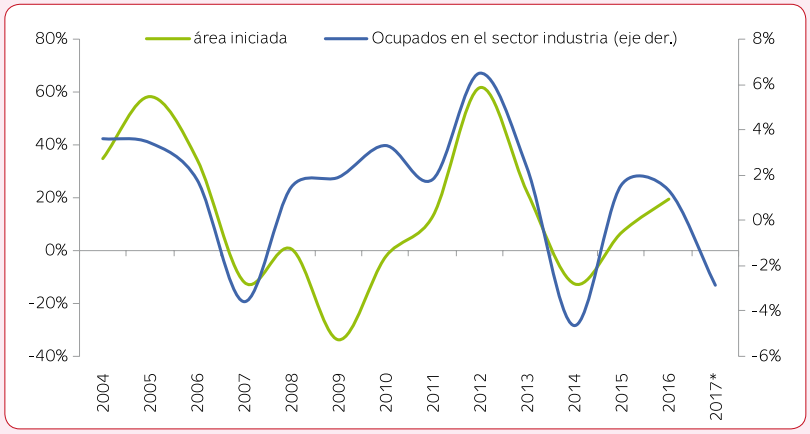
Bodegas e industria

Partiendo de lo anterior, se encuentra que para los destinos de áreas industriales y de bodegas, la correlación más alta se da con el nivel de ocupación sectorial. Actualmente el sector manufacturero emplea 2,7 millones de personas a nivel nacional, lo que representa el 12,4% del empleo total del país.

El gráfico 2.10 muestra las variaciones anuales del área iniciada para industria y bodegas frente al empleo que se genera en el sector manufacturero adelantado un año; dado que en el 2016 el empleo manufacturero moderó su crecimiento, puede esperarse que durante el año 2017 el área iniciada de este destino se ajuste a la baja.

[6]Mide la interdependencia o grado de asociación entre dos variables. Se define como la relación por cociente entre la covarianza de las dos variables y el producto de sus desviaciones típicas. Su valor puede oscilar entre 0 y 1 y 0 y -1, según que la correlación sea positiva o negativa. Un coeficiente de correlación igual a cero significa ausencia de correlación.

Gráfico 2.10
Área iniciada en industria vs ocupación industria (t+1), 2004-2016 (Var % anual)

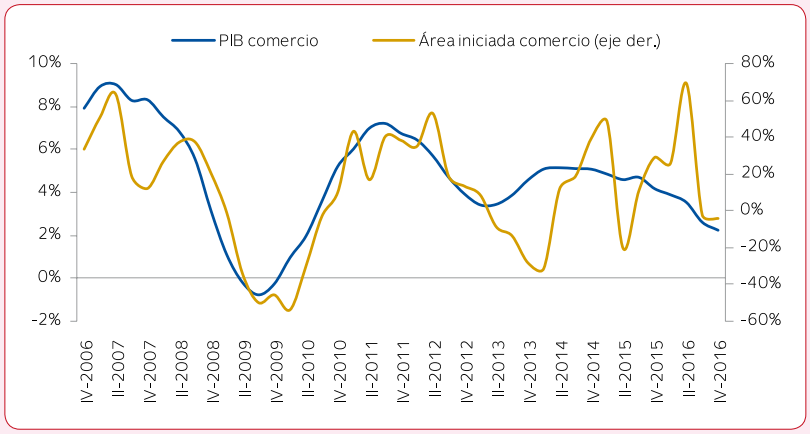


Fuente: DANE

Comercio

Para las áreas de vocación comercial, se encontró una gran asociación con la actividad interna sectorial (PIB comercio). La generación de nuevos espacios estará determinada en gran medida por la dinámica actual y por las proyecciones del PIB comercio. En el primer trimestre de 2017 este sector presentó una variación anual de -0,5% en la generación de valor agregado y para el año completo las previsiones apuntan a que no superará el 2%, lo que se encuentra en línea con la debilidad en el consumo y en la confianza de los hogares.

Gráfico 2.11
Área iniciada en comercio vs PIB comercio, 2006-2016 (Var % anual)



Fuente: DANE

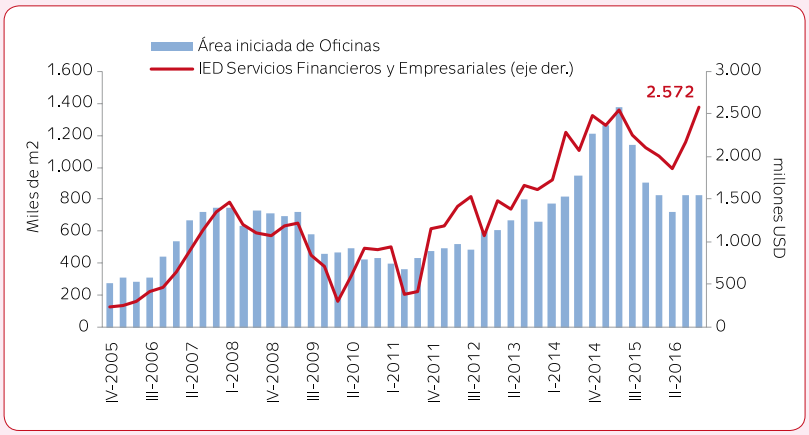
Oficinas

De acuerdo con el último reporte de la Agencia de la ONU para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), los flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe llegaron 145 mil millones de dólares para 2016, esto se traduce en una reducción de 14% y en una senda de declive por 5 años en este indicador. De los cinco principales receptores de IED en la región (Brasil, México, Colombia, Chille y Perú), cuatro presentaron reducciones en los volúmenes de inversión extranjera respecto a 2015. Solo Colombia logró atraer más capitales (14 mil millones de dólares) y obtener un crecimiento de 15,9%[7].

[7]"World Investment Report 2017: Investment and the digital Economy", Division in Investment and Enterprise, United Nations.

Lo anterior se incluye en el análisis, debido a que el área nueva de oficinas guarda la relación más fuerte con los volúmenes de inversión extranjera directa, especialmente con aquellos flujos destinados al sector de servicios financieros y empresariales; que también cómo se evidencia en el gráfico 2.12, mostró señales de recuperación al final del año 2016. Dicho repunte no se vio compensado con un crecimiento en el volumen de iniciaciones en oficinas, explicado por el exceso de oferta en el mercado anteriormente mencionado.

Gráfico 2.12
Área iniciada en oficinas vs IED servicios financieros, 2005-2016



Fuente: DANE y Banco de la República

¿EXISTEN POTENCIALIDADES REGIONALES?

De acuerdo con la sección anterior, el nivel de ocupación sectorial se constituye como un importante factor que permite aproximar anticipadamente los movimientos de ajuste de tendencia en los diferentes destinos no residenciales. Se debe recordar que el empleo es una variable altamente sensible al ciclo dela actividad económica, esto es, en momentos de desaceleración el desempleo incrementa, mientras que disminuye en etapas de expansión.

Los espacios destinados al comercio, a las oficinas o a la industria serán ocupados por empresas y empleados que desarrollarán las actividades. Por lo anterior, en esta sección se diseña un indicador que permite medir el grado de disponibilidad del stock de destinos no residenciales frente al nivel de ocupación sectorial en 12 ciudades del país[8].

Para construir el total del stock disponible de cada uno de los destinos de edificaciones no residenciales incorporados en el análisis (comercio, oficinas e industria), se suma el área culminada del Censo de Edificaciones del DANE periodo tras periodo desde el año 2000.

Adicionalmente, se dispone de los datos de la Gran Encuesta de Hogares para obtener el empleo sectorial. Así pues, el calculó del Indicador de Ocupación Potencial de Espacios Productivos – IOPEP se realiza de la siguiente forma:

$$IOPEP = \frac{\text{Stock construido del destino}}{\text{Número de ocupados en el sector}}$$

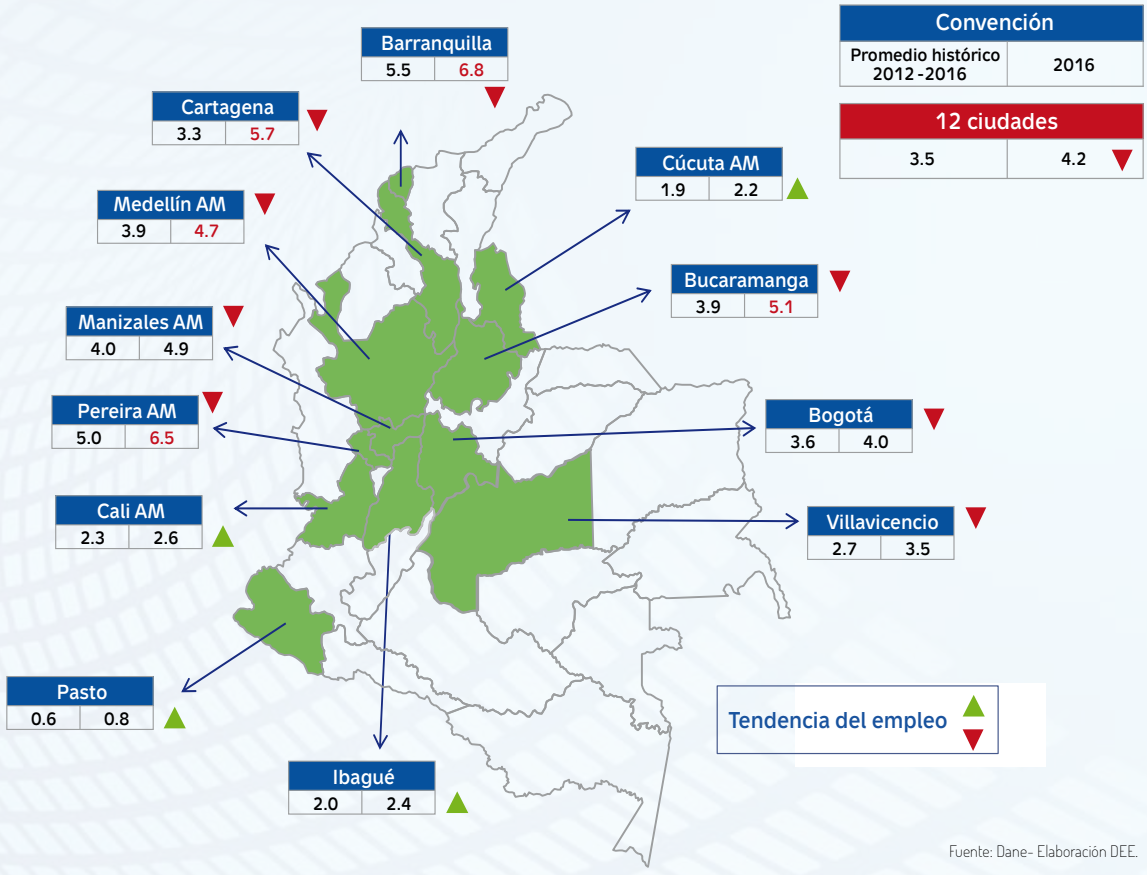
[8]Se selecciona por disponibilidad de información a las siguientes ciudades con sus respectivas áreas metropolitanas; Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales, Pasto, Pereira, Cúcuta, Ibagué, Cartagena y Villavicencio.

Bodegas e industria

Los primeros resultados del IOPEP para bodegas y áreas industriales sugieren que el promedio histórico de espacios construidos para este destino respecto a la ocupación sectorial en las principales ciudades del país se ubicaba en 3,5 m², en tanto esta relación se elevó a 4,2 m² en el 2016. Lo anterior, debido a que el empleo en la industria durante este año se redujo, mientras que entraron cerca de 580 mil m² para este fin como oferta nueva de espacios al mercado.

Cinco ciudades, se encontraron por encima del indicador total, Barranquilla, Pereira, Cartagena, Bucaramanga y Medellín; Cartagena fue la ciudad que tuvo un mayor incremento en el indicador (+2,4 p.p.) frente a su promedio histórico; para el año 2016 tenía cerca de 5,7 m² por cada ocupado en el sector. Otras ciudades como Pasto, Cúcuta, Ibagué y Cali tienen un indicador bajo de disponibilidad de área respecto al nivel de ocupación de 0,8 m², 2,2 m², 2,4 m² y 2,6 m², respectivamente.

Gráfico 2.13
Stock de bodegas y áreas industriales (m²)/ número ocupados en la industria.
IOPEP – Bodegas e Industria



Fuente: Dane- Elaboración DEE.

Entre tanto, algunas estimaciones realizadas con la información de la GEIH, solo el 35,9% de los ocupados a nivel nacional en el sector de la industria laboran en empresas de más de 50 empleados, este tipo de compañías serían las que potencialmente podrían demandar más espacios formales. Las ciudades que tienen mayor porcentaje de ocupados en medianas y grandes empresas son Manizales (61,6%), Barranquilla (45,4%), Pereira (44,9%), Cartagena (44,5%), Cali (44,3%) y Medellín (44%).

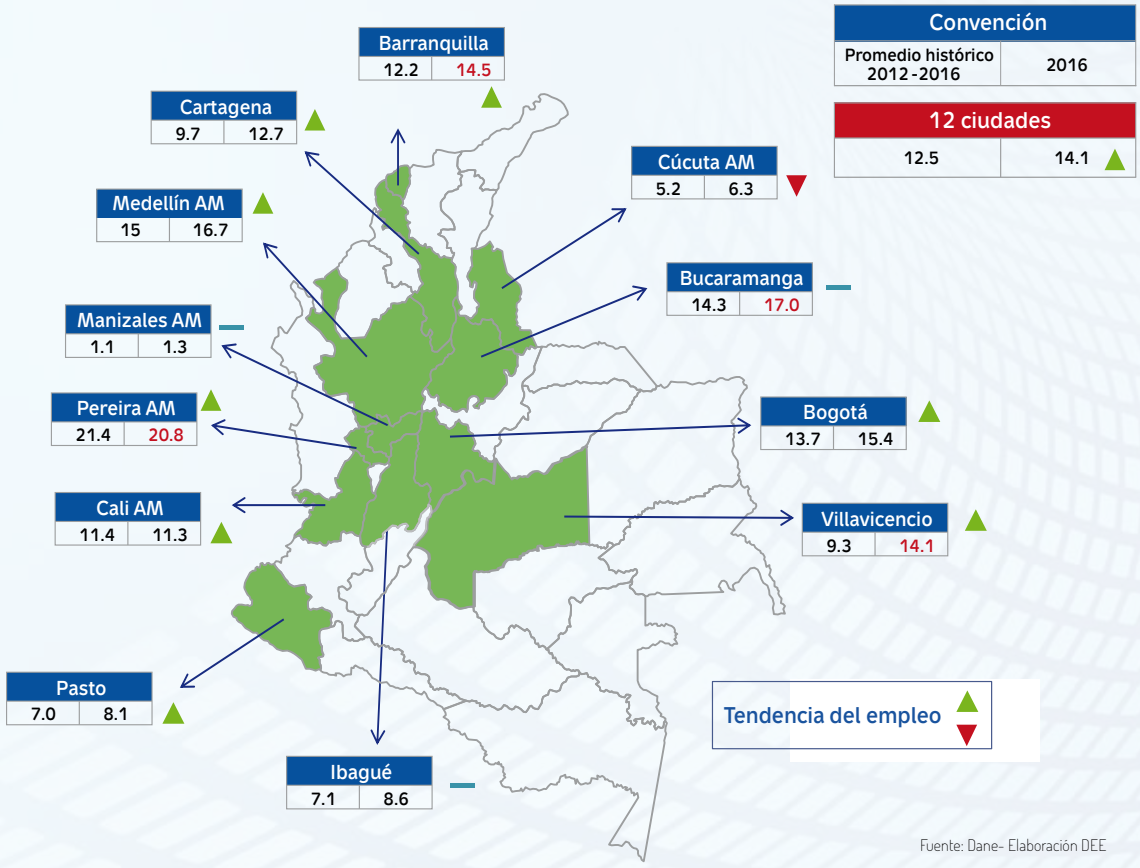
Mientras que el sector industrial en otras ciudades como Pasto y Cúcuta tiende a ser de menor escala, esto es, para el año 2016 el 82,4% y el 78,6%, respectivamente de los ocupados en esta rama, trabajaban en empresas con 10 o menos trabajadores.

Comercio

Seguidamente, para realizar el IOPEP para el sector comercio, fue necesario ajustar el nivel de trabajadores en el sector debido a la alta propensión que tiene este a emplear de manera informal. Las cifras de mercado laboral señalan que alrededor de un 67% de la ocupación en las principales ciudades del país pertenece al sector informal.

El IOPEP muestra que, en el año 2016, en las 12 ciudades analizadas existían cerca de 14,1 m^2 por cada ocupado formal en comercio. Las diferencias regionales, una vez más son notorias, mientras en Pereira, Bucaramanga, Bogotá, Barranquilla y Villavicencio los niveles de existencia de áreas comerciales se encuentran por encima del 14 m^2 por trabajador, en Manizales solo llegó a 1,3 m^2.

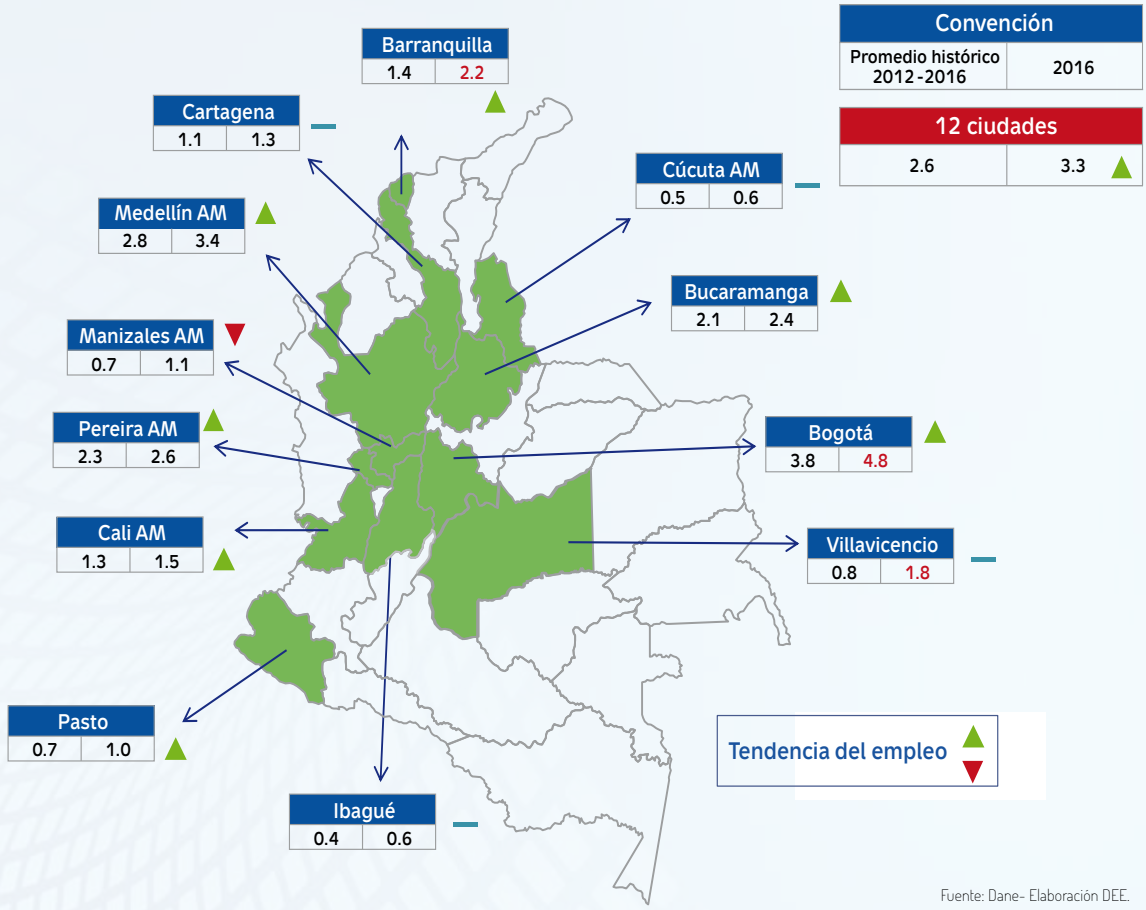
Gráfico 2.14
Stock de áreas comerciales (m^2)/ número ocupados formales en el sector comercio. IOPEP – Comercio



Fuente: Dane- Elaboración DEE

Contrario a lo que ocurre con el destino de bodegas y espacios industriales, las brechas entre regiones en los destinos comerciales parecen ser más estrechas. Esto se explica debido a que el sector industrial tiende a estar concentrado en algunas regiones que tienen cierto grado de especialización; por el contrario, la actividad comercial es transversal dentro de las estructuras económicas de las regiones.

Gráfico 2.15
Stock de oficinas (m²)/ número ocupados de todos los sectores que laboran en oficinas. IOPEP– Oficinas



Fuente: Dane- Elaboración DEE.

Oficinas

Para finalizar, se describe el comportamiento de las áreas desarrolladas para oficinas, estas generalmente son dirigidas a las ramas de servicios y áreas administrativas de las compañías. De esta manera, para encontrar el nivel de ocupación que labora en oficinas, se utilizó la estructura de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones[9] realizada por la Organización Internacional del Trabajo- OIT, dentro de la que se determinaron los oficios asociados al trabajo en oficinas y se relacionaron con los ocupados de todos los sectores económicos de la GEIH.

Los resultados del ejercicio evidencian que existen 3,3 m2 de espacio productivo por cada uno de los oficinistas de las diferentes actividades económicas en las 12 principales ciudades del país. Además, muestra que Bogotá tiene un alto nivel de espacios frente al resto de regiones, debido al auge que experimentó la ciudad con la construcción de importantes proyectos de oficinas. Otras ciudades como Medellín, Pereira y Bucaramanga, también se destacan con indicadores de 3,4m², 2,6m², 2,4m².

[9]Es una herramienta para organizar los empleos en una serie de grupos definidos en función de las tareas que subyacen a cada tipo de empleo.

REFLEXIONES

La actividad no residencial ha entrado en una fase de estabilización luego de presentar un crecimiento sostenido durante los últimos 6 años. En efecto, la desaceleración de la economía nacional es un factor que conduce a ver con reserva la evolución prevista de este segmento de edificaciones.

Las más recientes proyecciones realizadas en el Departamento de Estudios Económicos - DEE de Camacol, apuntan a que durante el año 2017 el segmento de edificaciones no residenciales presentará un ajuste del -1% anual en la variación de su valor agregado.

Además, el análisis devela que aun cuando el mayor volumen de actividad no residencial se concentra en las ciudades más grandes, algunas ciudades intermedias han desarrollado importantes volúmenes de actividad y aún pueden ser receptoras de nueva inversión.

Por último, se debe recordar que existen una serie de determinantes sobre el desempeño de la actividad que deben ser monitoreados. Entre ellos se destaca que el empleo de cada sector que se relaciona con los diferentes segmentos no residenciales, puede ser un indicador líder para determinar la potencialidad de los mercados regionales, en ese sentido se propone el IOPEP como un indicador de medición regular sobre las potencialidades de este segmento.

CICLO DE LOS PROYECTOS Y COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

Un análisis de probabilidades y riesgos

- Introducción
- ¿Cuál ha sido la evolución en el ciclo comercial y constructivo de los proyectos?.
- Desempeño histórico y tendencia del ICCV.
- ¿Qué sucede con la variabilidad al interior de los 3 grandes grupos de costos?.
- Reflexiones finales.

Editor: Edwin Chirivi Bonilla
Investigadores: Karen Ortega Burgos y Carlos Rueda Gallardo.

INTRODUCCIÓN

Después de un periodo de crecimiento sostenido, que encontró su punto de inflexión hacia finales del año 2014, como respuesta a la pérdida de ingresos que sufrió el país por la caída en los precios del petróleo, la economía colombiana ha pasado por diferentes choques que han impactado la dinámica de los diferentes sectores productivos. Uno de los choques más relevantes tiene que ver con el fuerte proceso de devaluación que ha vivido la moneda colombiana por casi tres años, lo cual generó presiones adicionales sobre el incremento en el nivel de precios que ya venía al alza por cuenta de otros choques internos de oferta. Esta situación tuvo su impacto sobre algunos de los insumos utilizados para la construcción de edificaciones, en particular entre los que no eran fácilmente sustituibles con producción local[10].

Mientras esta situación de desajuste en el nivel de precios se desarrollaba, el Banco de la República daba inicio a una postura de política monetaria contractiva, elevando las tasas de interés en cerca de 450 puntos básicos entre mayo de 2015 y abril de 2016, lo que generó incrementos en el costo del crédito para los hogares incluyendo el de adquisición de vivienda.

Con este contexto, algunos segmentos de la vivienda vieron afectados sus niveles de comercialización, lo que incidió en los niveles de rotación de inventario y punto de equilibrio de los proyectos. Del lado de los oferentes de vivienda, se evidenció un fuerte incremento en el índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV) el cual fue difícil de prever dada alto nivel de devaluación.

Frente a esta nueva realidad, los constructores adoptaron una postura más flexible frente a los periodos en los que tradicionalmente se desarrollaban los proyectos, con el fin de prolongar los periodos de comercialización y así extender el plazo en el que los hogares podían reunir los recursos para la cuota inicial de la vivienda.

Bajo este nuevo escenario se minimiza el riesgo comercial, pero se asumen nuevos retos en materia de previsión de costos, dada la nueva estructura temporal en el desarrollo de los proyectos. De esta manera, el objetivo de este análisis consiste en generar una herramienta de prospectiva que permita una adecuada planeación de los posibles incrementos en costos durante el ciclo de los proyectos.

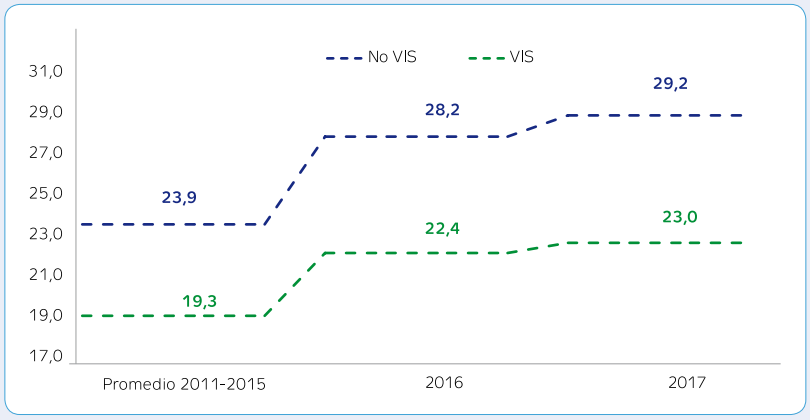
[10] Por ejemplo, el grupo de instalaciones especiales, en el que se encuentran insumos con alta penetración de importaciones como ascensores, sistemas de aire acondicionado y calentadores, presentó incrementos del 16% a lo largo del año 2015. Así mismo, los tanques y soldaduras crecieron a ritmos superiores al 13% en el mismo año.

¿CUÁL HA SIDO LA EVOLUCIÓN EN EL CICLO COMERCIAL Y CONSTRUCTIVO DE LOS PROYECTOS?

El modelo de preventa que logró consolidarse luego de la crisis de los 90's, tiene su origen en una importante estrategia sectorial implementada para reducir los riesgos asociados a la construcción, ya que se inicia la comercialización de manera previa y continúa hasta el momento en que se tienen asegurados los recursos para desarrollar el proyecto (punto de equilibrio). Con esto, se empezó a consolidar un sólido sistema para disminuir el riesgo de acumular inventario de vivienda terminada y de generar caídas abruptas en los precios de la vivienda.

Con la implementación de este mecanismo, se generan unos periodos entre las distintas fases del ciclo comercial y constructivo de los proyectos, estableciendo algunas distancias entre la comercialización, el inicio de obras y la entrega de las unidades habitacionales. En los dos últimos años, estos periodos han tendido a modificarse por cuenta del cambio en el panorama económico del país y de ciertos ajustes en el comportamiento de los oferentes de vivienda. Como se observa en el gráfico 3.1, en promedio los proyectos terminados han tenido ciclos más largos, más acentuados en el caso de la vivienda No VIS, donde al comparar el promedio de los años 2011 a 2015 con el del 2017 se evidencia que el periodo entre el lanzamiento y la terminación del proyecto se ha incrementado en 5,4 meses aproximadamente (gráfico 3.1).

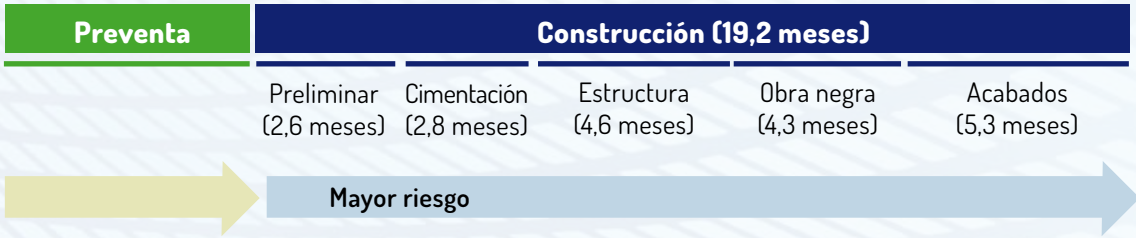
Gráfico 3.1
Número de meses promedio entre el lanzamiento y la terminación del proyecto - Total de proyectos



Fuente: Coordenada Urbana Camacol - Cálculos propios.

Dada la evolución constructiva de los proyectos, en un proceso que puede llegar a durar hasta 30 meses el riesgo de descalce en costos aumentan en las fases más avanzadas de obra. Es decir, pese a los beneficios de la preventa, la extensión de este esquema de comercialización afecta la capacidad de previsión de los costos de construcción (Diagrama 3.1).

Diagrama 3.1.
Duración media del ciclo constructivo de los proyectos



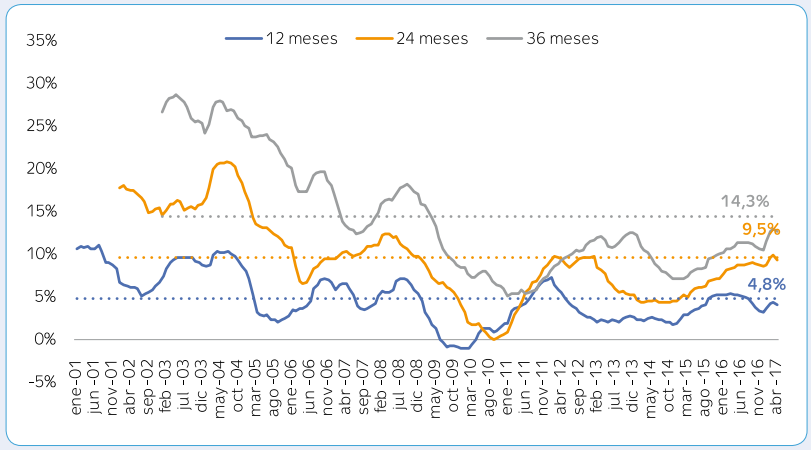
Fuente: Coordenada Urbana Camacol - Cálculos propios.

DESEMPEÑO HISTÓRICO Y TENDENCIA DEL ICCV

Dado este nuevo panorama en el ciclo comercial y constructivo de los proyectos, es fundamental contar con una herramienta de previsión sobre las probabilidades de variación en los costos de construcción. De esta manera, para encontrar la distribución probabilística del cambio en los costos de construcción de vivienda, se utilizó la información histórica del ICCV reportada por el DANE. Posteriormente, se calcularon las variaciones en periodos de 12, 24 y 36 meses, con el objetivo de generar una aproximación al encarecimiento en costos que enfrentan los constructores[11]. Por último, se encontró el número de ocasionesen que la variación se ubicó en un intervalo determinado para así construir la distribución y encontrar el valor esperado para cada una de las series[12].

En el gráfico 3.2, se observa la evolución histórica de la variación del ICCV para los periodos señalados. En los tres casos, se observa una tendencia negativa en su variación, que sin embargo parece retornar a la media a partir del año 2015. En los periodos recientes, se evidencia que los proyectos lanzados en el año 2012 presentaron la mayor estabilidad en los costos de construcción; a partir de lo cual, se ha generado un incremento progresivo en la diferencia de los precios de insumos entre el momento de la estructuración de los proyectos y su culminación.

Gráfico 3.2
Variación porcentual del ICCV (12 a 36 meses)



Fuente: DANE- Cálculos propios.

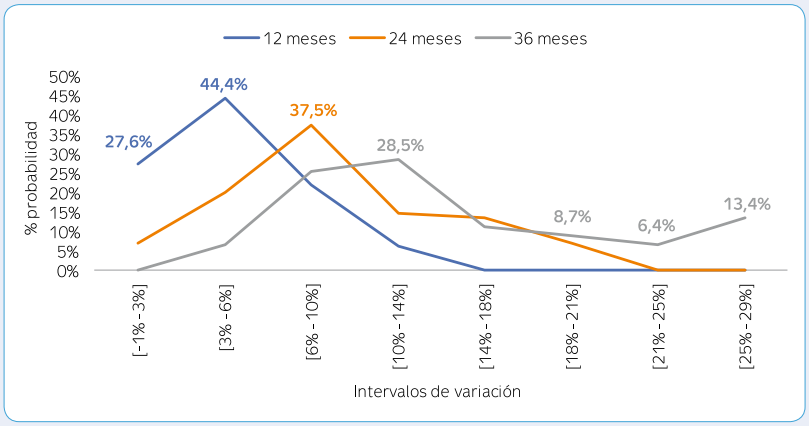
Durante el periodo estudiado se observa que la variación de 36 meses fue del 14,3% en promedio, mientras que la de 24 y 12 meses fue del orden del 9,5% y del 4,8% respectivamente. Lo anterior, sugiere que un incremento de un año entre el momento de la estructuración del proyecto y su finalización está asociado a un riesgo de enfrentar mayores incrementos en costos durante su desarrollo.

Al analizar la distribución de probabilidades de la variación del ICCV, se observa que, bajo el escenario de proyectos con un horizonte temporal de un año, la distribución tiende a alinearse en la parte izquierda[13], así, en cerca del 72% de los casos observados se dio una variación inferior al 6%[14] y únicamente en el 6% de las observaciones esta era superior al 10% (Gráfico 3.3). En el segundo escenario, donde los proyectos se desarrollan en dos años, crece significativamente la probabilidad de que el incremento sea de entre 6 y 10%, mientras que en cerca del 30% de los casos la variación fue entre 10% y el 18%. Por último, en el caso de lapsos de 36 meses, existe un 28,5% de probabilidad de que el incremento en costos sea superior al 18%; en este escenario, en solo 6 de cada 100 casos se dan incrementos por debajo del 6%.

---

[11]Se utilizó la información del ICCV total, por grupos y subgrupos de costos desde el año 2000. Es decir, en el periodo de 17 años y 4 meses se contó con 196 observaciones para las variaciones 12 meses, 184 para las variaciones de 24 meses y 162 para las variaciones de 12 meses.
[12]Para la construcción de los intervalos se utilizaron los valores extremos de los distintos grupos, generando 8 intervalos de igual tamaño en cada caso. Posteriormente se contabilizó el número de ocasiones en que la variación del grupo se encontraba en cada uno de los intervalos.
[13]Es decir, en los intervalos con las variaciones más pequeñas.
[14]El 72% corresponde a la suma de la probabilidad encontrada en el intervalo de variación entre -1% y -3% que fue de 27,6% y la probabilidad encontrada en el intervalo entre 3% y 6%.

Gráfico 3.3
Distribución de probabilidades de variación (12 a 36 meses)
ICCV (Materiales + mano de obra + maquinaria y equipo)



Fuente: DANE- Cálculos propios.

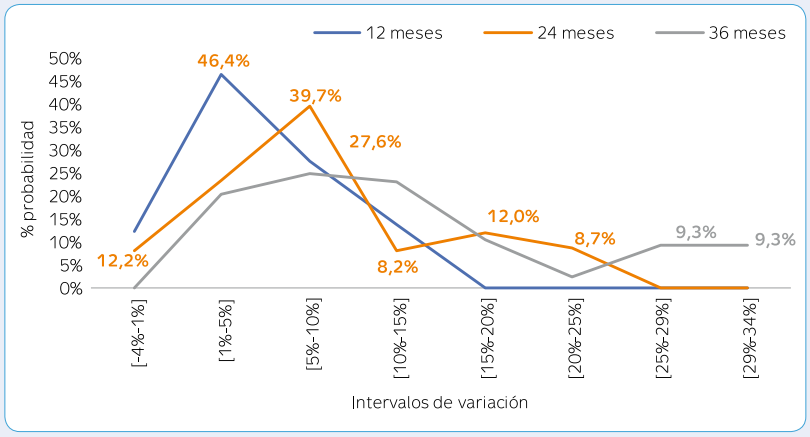
Así, mediante otros cálculos se determina que el cambio en el valor esperado de pasar del primer al segundo escenario es de 4,7p.p., mientras que al pasar del segundo al tercero es de 4,8p.p., lo que demuestra que aumentar los plazos de los proyectos genera un incremento en los costos, deteriorando su utilidad en la medida que el precio de la vivienda se mantiene constante desde la venta y hasta la entrega.

¿QUÉ SUCEDE CON LA VARIABILIDAD AL INTERIOR DE LOS 3 GRANDES GRUPOS DE COSTOS?

En el gráfico 3.4 se presenta la distribución de probabilidad para el sub-grupo de materiales de construcción. De manera similar al caso agregado, en el escenario de un año, el 86% de las observaciones presentaron una variación inferior al 10%, mientras que en el 14% restante, ésta estuvo por debajo del 15%.

En el segundo escenario, se encontró una probabilidad cercana al 40% de observar variaciones entre 5% y 10%, y una del 29% de tener variaciones entre el 10 y el 25%. Por último, en un proyecto que se prolongue a 3 años se podría experimentar crecimientos en el precio de los materiales de más del 25% con un 19% de probabilidad.

Gráfico 3.4
Distribución de probabilidades de variación -Materiales (12 a 36 meses)

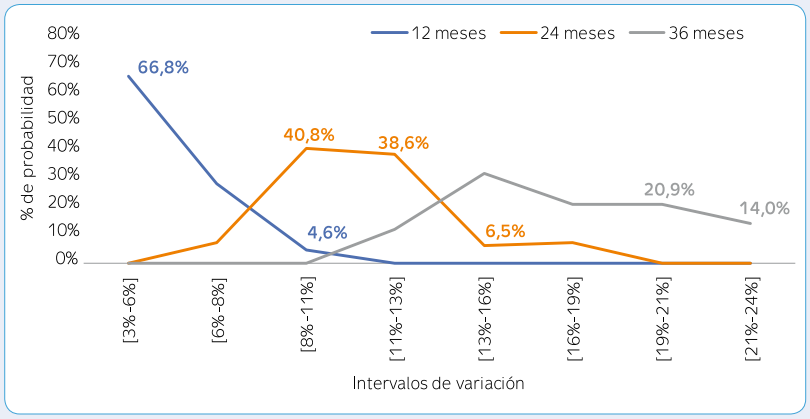


Fuente: DANE- Cálculos propios.

Dentro de este grupo, el valor esperado para proyectos cuya duración es de uno, dos y tres años, es de 4,6%, 9,0% y 13,3% respectivamente; que resultan ligeramente inferiores a los observados en el ICCV total pero que, como se verá posteriormente, presentan la mayor contribución dentro de los grupos del índice.

En el caso de la mano de obra, el 67% de las variaciones anuales fueron inferiores al 6%, y únicamente el 5% de las observaciones se encontraron en el intervalo de variación entre el 8% y el 11%. Por su parte, la variación en dos años de este subgrupo se concentró en el rango de entre 8% y 13% (79,3% de probabilidad) y en el 7% de los casos, esta fue cercana al 17,5%. Por último, en el escenario a tres años, los costos podrían incrementarse por encima del 19% con un 35% de probabilidad (Gráfico 3.5).

Gráfico 3.5
Distribución de probabilidades de variación –Mano de obra (12 a 36 meses)



Fuente: DANE- Cálculos propios.

Para este grupo de costos, el valor esperado de la variación anual es de 5.3%, de la bienal 11,0% y, de la trienal 17,1%, todos ellos por encima del resultado agregado del ICCV. Vale la pena destacar, que la mano de obra presenta el comportamiento más estable de los grupos de costos, al responder al incremento del salario mínimo al inicio de cada año, como respuesta a lo anterior, los incrementos tienden a ser constantes generando que su valor esperado sea mayor frente al de los otros grupos, donde las variaciones son más cíclicas.

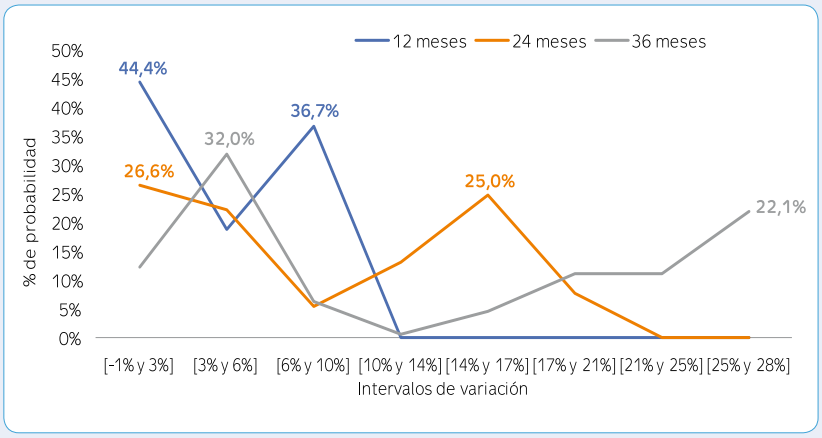
Por último, frente al grupo de maquinaria y equipo, el gráfico 3.6 evidencia que en el periodo de un año los costos cambian entre un -1 y un 3% con una probabilidad del 44,4% y, entre 6 y 10% con una probabilidad del 36,7%. Al considerar una duración de 2 años sigue existiendo una probabilidad relativamente alta de encontrarse en el rango inferior (26,6%), pero es seguida por el evento de enfrentarse a variaciones de entre el 14 y el 17% (25,0%). Por último, para duraciones de 3 años, existe una mayor probabilidad de presentar variaciones en precios de entre el 3% y el 6%, aunque también existe una probabilidad alta (22,1%) de percibir incrementos de entre 22% y 28%. Vale la pena destacar que, a diferencia de los otros grupos, existen probabilidades de enfrentar variaciones significativamente altas en el escenario de proyectos con duraciones de 36 meses. De esta manera, el valor esperado es de 4,2%, 8,5% y 13,3% en los escenarios de uno, dos y tres años, respectivamente; que corresponden a los más bajos si se compara con los otros dos grupos de costos.

En el gráfico 3.7 se presenta el cambio en el valor esperado de la variación por grupos de costos. Se observa que entre el primer y tercer año después del lanzamiento del proyecto, el costo de los materiales crece cerca del 8,7%, en la mano de obra del 11,8% y, en maquinaria y equipo del 9,2% (Gráfico 6- Panel A). No obstante, el grupo de materiales tiene la ponderación más alta en la estructura de costos de construcción de vivienda (66%)[15], por esta razón, a pesar de que el incremento más alto al pasar de uno a dos años se

[15]En el anexo 3.1 se presentan las ponderaciones para los grupos y sub-grupos de costos dentro del ICCV.

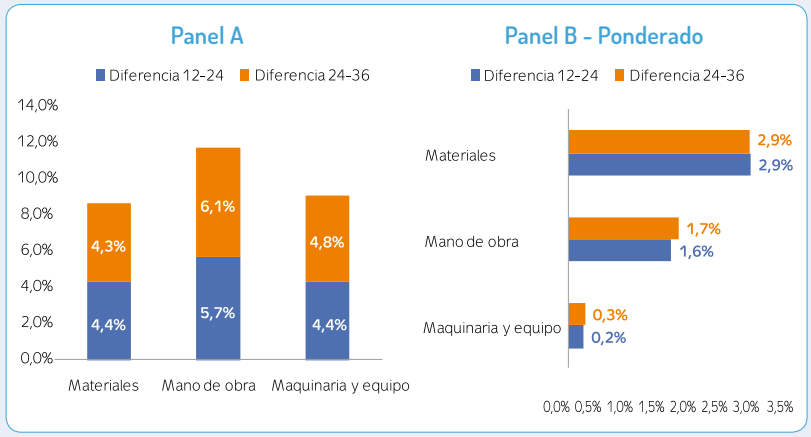
presenta en el grupo de mano de obra, la incidencia de la variación en materiales es mucho más significativa dada el peso que tiene dentro del ICCV, así el seguimiento a este grupo de costos debe ser mucho más detallado (Gráfico 6- Panel B).

Gráfico 3.6
Distribución de probabilidades de variación – Maquinaria y equipo (12 a 36 meses)



Fuente: DANE- Cálculos propios.

Gráfico 3.7
Distribución de probabilidades de variación – Maquinaria y equipo (12 a 36 meses)



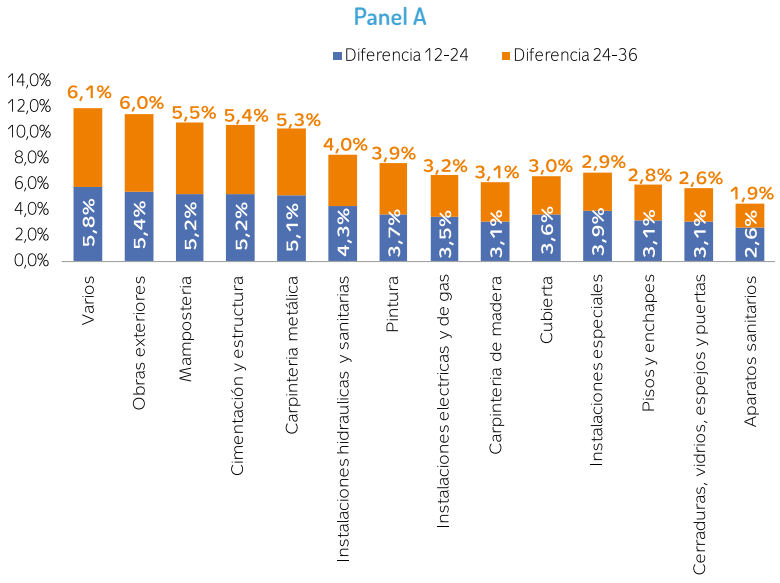
Fuente: DANE- Cálculos propios.

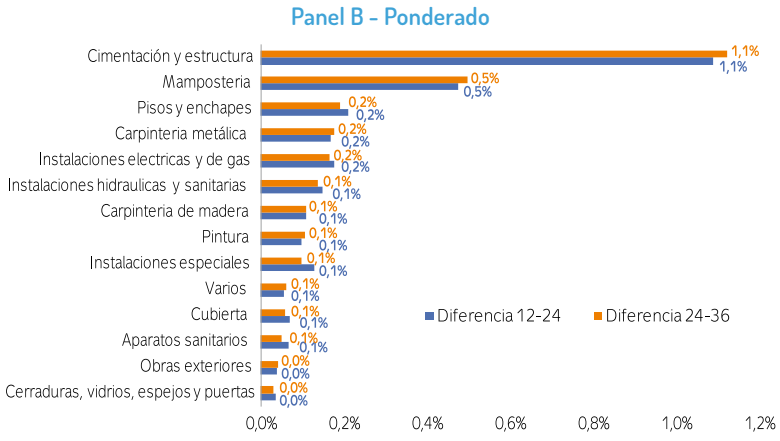
Para el componente de materiales se hizo un análisis particular para cada uno de los subgrupos que lo componen, En el panel A del gráfico 3.8, se evidencia que los mayores incrementos entre el segundo y el tercer año de ejecución del proyecto se encuentran en el subgrupo de insumos varios[16] (6,1%), obras exteriores (6,0%), mampostería (5,5%) y cimentación y estructuras (5,4%).

Por el contrario, las categorías de aparatos sanitarios (1,9%), cerraduras, vidrios, espejos y puertas (2,6%) y pisos y enchapes (2,8%) presentan la mayor estabilidad. Al ponderar los sub-grupos por su peso al interior del ICCV, se obtiene que los insumos que pertenecen a la categoría de cimentación y estructura tendrían el mayor aporte (1,1p.p.), seguido de mampostería (0,5p.p.) y pisos y enchapes (0,2p.p.)[17] (gráfico 3.8 -Panel B).

[16]Este sub-grupo está compuesto por agua, cintas, geotextiles, impermeabilizantes, lubricantes, polietilenos, pegantes y puntillas.
[17]Con el fin de profundizar la información a nivel de los sub-grupos, en el anexo 3.2 se incluye la matriz de distribución de probabilidad para los componentes de materiales. Igualmente, se incluye el valor esperado de los incrementos del ICCV en un periodo de 3 años, y el aporte según su ponderación.

Gráfico 3.8
Incremento en el valor esperado por sub-grupos (12 a 36 meses)





Fuente: DANE- Cálculos propios.

REFLEXIONES FINALES

La coyuntura económica de los últimos años ha incidido de manera determinante en la reconfiguración del ciclo comercial y constructivo de los proyectos de vivienda, generando periodos más largos entre las diferentes fases de comercialización y ejecución. Si bien este nuevo esquema trae beneficios adicionales para los hogares, ya que cuentan con mayores plazos para pagar la cuota inicial, existe un riesgo asociado que se deriva de la variabilidad de los costos de construcción.

No prever de manera correcta los posibles descalces en el nivel de costos, puede tener efectos importantes en los márgenes de rentabilidad de los proyectos. Así, como parte de un riguroso proceso de planeación financiera, se hace necesario encontrar un equilibrio entre los costos y beneficios derivados de la modificación en la temporalidad de los proyectos.

En este sentido, el análisis presentado, donde se estudia el comportamiento histórico del ICCV y su desagregación, puede convertirse en un insumo para estimar la variabilidad de los costos de manera más precisa. A pesar de que en la actualidad existen mecanismos de cobertura como los contratos futuros sobre commoditties, las opciones cambiarias, las provisiones y las contingencias entre otros; estos no están desarrollados para el mercado de insumos de la construcción, por esta razón, es importante considerar ejercicios que tengan en cuenta cálculos probabilísticos, datos históricos e incorporen la lógica de valor en riesgo para estimar de manera más precisa y gestionar de forma eficiente la volatilidad de los precios de los insumos de construcción.

ANEXO 3.1.

PONDERACIONES DEL ICCV

Nivel	Nombre	TOTAL Ponderación	UNIFAMILIAR Ponderación	MULTIFAMILIAR Ponderación	VIS Ponderación
TOTAL	TOTAL	100	100	100	100
GRUPO DE COSTO	MATERIALES	66.05	62.7	68.02	57.79
	MANO DE OBRA	28.51	32.28	26.29	36.22
	MAQUINARIA Y EQUIPO	5.44	5.02	5.69	5.99
SUBGRUPOS DE COSTO	MATERIALES PARA CIMENTACIÓN Y ESTRUCTURAS	20.95	18.57	22.35	21.07
	APARATOS SANITARIOS	2.68	2.47	2.8	2.18
	MATERIALES PARA INSTALACIONES HIDRAULICAS Y SANIT.	3.48	3.82	3.28	4.05
	MATERIALES PARA INSTALACIONES ELECTRICAS Y DE GAS	5.09	4.83	5.25	4.92
	MATERIALES PARA MAMPOSTERIA	9.1	10.53	8.27	9.12
	MATERIALES PARA CUBIERTAS	1.97	3.31	1.19	1.84
	MATERIALES PARA PISOS Y ENCHAPES	6.79	6.47	6.98	4.45
	MATERIALES PARA CARPINTERIAS DE MADERA	3.63	3.03	3.99	1.91
	MATERIALES PARA CARPINTERIAS METÁLICA	3.35	2.49	3.85	2.33
	MATERIALES PARA CERRADURAS, VIDRIOS, ESPEJOS Y HERRAJES.	1.22	1.21	1.23	0.91
	MATERIALES PARA PINTURA	2.71	2.81	2.65	1.96
	MATERIALES PARA OBRAS EXTERIORES	0.71	1.2	0.42	0.34
	MATERIALES VARIOS	0.99	1.03	0.97	0.71
	INSTALACIONES ESPECIALES	3.37	0.93	4.81	2
	MAESTRO GENERAL	1.16	1.35	1.05	1.14
	OFICIAL	15.45	16.91	14.59	18.65
	AYUDANTE	11.89	14.02	10.65	16.43
	MAQUINARIA Y EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN	4.39	3.69	4.8	5.16
	EQUIPO DE TRANSPORTE	1.05	1.33	0.89	0.83

ANEXO 3.2

MATRIZ DE PROBABILIDADES DE VARIACIÓN POR SUB-GRUPOS (36 MESES)

Sub-grupos	[-7% y 1%]	[1% y 9%]	[9% y 17%]	[17% y 24%]	[24% y 32%]	[32% y 40%]	[40% y 47%]	[47% y 55%]	Valor esperado	Contribución
Cimentación y estructura	16,9%	22,7%	20,9%	15,1%	5,2%	8,7%	8,1%	2,3%	15,9%	3,3%
Aparatos sanitarios	38,4%	25,6%	14,0%	14,5%	5,8%	1,7%	0,0%	0,0%	7,7%	0,2%
Instalaciones hidráulicas y sanitarias	5,2%	51,2%	11,0%	11,0%	13,4%	8,1%	0,0%	0,0%	12,5%	0,4%
Instalaciones eléctricas y de gas	30,2%	15,7%	20,9%	27,3%	2,9%	2,9%	0,0%	0,0%	10,9%	0,6%
Mampostería	0,0%	23,8%	25,6%	36,0%	10,5%	4,1%	0,0%	0,0%	16,2%	1,5%
Cubierta	25,6%	25,0%	13,4%	20,9%	15,1%	0,0%	0,0%	0,0%	10,6%	0,2%
Pisos y enchapes	2,9%	61,6%	15,1%	10,5%	9,9%	0,0%	0,0%	0,0%	9,3%	0,6%
Carpintería de madera	0,0%	42,4%	51,7%	5,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,7%	0,4%
Carpintería metálica	0,0%	33,7%	27,9%	17,4%	12,2%	8,7%	0,0%	0,0%	15,2%	0,5%
Cerraduras, vidrios, espejos y puertas	12,8%	44,8%	27,3%	7,6%	1,7%	4,7%	1,2%	0,0%	9,7%	0,1%
Pintura	0,6%	58,1%	15,1%	9,3%	16,9%	0,0%	0,0%	0,0%	11,6%	0,3%
Obras exteriores	0,0%	18,6%	32,6%	31,4%	12,8%	4,7%	0,0%	0,0%	16,5%	0,1%
Varios	0,0%	15,7%	38,4%	23,8%	8,7%	12,8%	0,6%	0,0%	17,7%	0,2%
Instalaciones especiales	14,5%	32,0%	25,6%	20,9%	7,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,0%	0,4%

Conozca la herramienta de inteligencia del mercado inmobiliario única en Colombia, útil para diversos tipos de análisis del sector de la construcción, dispuesta sobre una plataforma virtual de visualización geo-espacial basada en el censo nacional de edificaciones. Para mayor información, contacte a la Regional de Camacol más cercana a usted.
Coordenada Urbana
Sistema de Información Georeferenciada del Censo Nacional de Edificaciones
CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
http://camacol.co/productos-servicios/coordenada-urbana-camacol

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (JUNIO 2017)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2017-I	2016-IV	2016-I
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)			Anual		
Total (1)	136.207	mar-17	1,1%	1,6%	2,7%
Construcción	9.808		-1,4%	3,4%	5,5%
a. Edificaciones	4.283		-7,1%	0,7%	11,5%
b. Obras civiles	5.716		3,5%	5,1%	-0,5%
	Valores	**Fecha**	**Variación porcentual anual**		
			Anual	**Tres meses**	**Año atrás**
			Jun 16 - Jun 17	**Mar 16 - Mar 17**	**Jun 15 - Jun 16**
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22.578	jun-17	2,0%	0,9%	0,6%
Construcción	1.354		-5,2%	-4,4%	5,7%
Trece áreas: Nacional	10.748		0,5%	0,1%	0,5%
Trece áreas: Construcción	688		-2,5%	4,0%	1,5%
III. Licencias 3/* (2)			**May 16 - May 17**	**Feb 16 - Feb 17**	**May 15 - May 16**
Totales	**1.620.579**	may-17	**-23,8%**	**0,3%**	**33,3%**
Vivienda	**1.253.206**		**-25,4%**	**17,8%**	**46,1%**
a. VIS	184.961		-53,5%	-4,0%	77,9%
b. No VIS	1.068.245		-16,7%	23,4%	38,4%
Otros destinos	**367.373**		**-17,7%**	**-39,5%**	**0,2%**
a. Industria	55.540		19,9%	-10,2%	520,7%
b. Oficina	41.824		-74,2%	-16,7%	125,3%
c. Bodega	37.495		-12,6%	5,2%	54,1%
d. Comercio	85.645		-10,5%	-71,4%	-51,6%
e. Otros	146.869		48,3%	2,1%	-29,3%
IV. Cemento 4/**			**May 16 - May 17**	**Feb 16 - Feb 17**	**May 15 - May 16**
Producción	1.021.787	may-17	-3,1%	-4,7%	-6,6%
Despachos	999.046		-0,6%	-3,6%	-5,3%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			**Jun 16 - Jun 17**	**Mar 16 - Mar 17**	**Jun 15 - Jun 16**
Total	231,2	jun-17	3,5%	4,3%	5,0%
Materiales	223,8		2,6%	3,4%	5,5%
Mano de obra	254,2		5,7%	6,4%	4,4%
Maquinaria y equipo	200,4		2,7%	3,3%	2,8%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (JUNIO 2017)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
VI. Índices Precios de Vivienda Nueva		mar-17	**2017-I**	**2016-IV**	**2016-I**
Vivienda 5/	117,9		7,8%	8,3%	6,8%
VII. Inflación *		jun-17	**Jun 16 - Jun 17**	**Mar 16 - Mar 17**	**Jun 15 - Jun 16**
IPC Total	137,9		4,0%	4,7%	8,6%
IPC Vivienda	140,3		4,6%	4,2%	6,5%
VIII.Muestra Mensual Manufacturera *		may-17	**May 16 - May 17**	**Feb 16 - Feb 17**	**May 15 - May 16**
Índice producción real	105,1		-0,6%	-3,6%	5,2%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*		may-17	**May 16 - May 17**	**Feb 16 - Feb 17**	**May 15 - May 16**
Índice ventas reales total sin combustibles	107,4		4,4%	-9,0%	2,6%
Índice ventas reales art. ferretería, vidrios y pinturas	110,6		2,7%	-9,6%	-1,3%
X. Financiación 6/* **		may-17	**May 16 - May 17**	**Feb 16 - Feb 17**	**May 15 - May 16**
Cartera hipotecaria + titularizaciones	56,1		12,9%	13,8%	15,5%
Desembolsos (cifras en millones de pesos)			**Abr 16 - Abr 17**	**Ene 15 - Ene 16**	**Abr 15 - Abr 16**
a. Constructor	378	abr-17	39,2%	31,5%	-16,7%
b. Individual	1.066		-9,9%	-27,2%	-16,8%
1. VIS	211		-13,1%	-24,1%	-7,2%
2. No VIS	856		-9,1%	-27,8%	-19,0%
i. Pesos	920		-9,5%	-28,7%	-17,0%
ii. UVR	146		-12,2%	-16,7%	-15,8%
			Valores absolutos		
XI. Tasas interés hipotecarias (%) **			**jun-17**	**mar-17**	**jun-16**
Adquisición		jun-17			
a. VIS UVR			8,3%	8,6%	8,7%
b. No VIS UVR			8,3%	8,6%	8,7%
1. VIS pesos			12,6%	12,9%	12,8%
2. No VIS pesos			12,0%	12,3%	12,2%
Construcción					
a. VIS UVR			6,2%	6,1%	4,7%
b. No VIS UVR			5,6%	5,8%	4,3%
1. VIS pesos			12,6%	13,0%	12,4%
2. No VIS pesos			12,2%	12,5%	12,0%

Fuentes: Fuentes: * DANE; ** ICPC; *** Superintendencia financiera; **** Banco de la República. Notas: n.d.: no disponible; n.a.: no aplica; 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; 2/ Cifras en miles correspondientes al trimestre móvil; 3/ Cifras en metros cuadrados. 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN - 53 Municipios ; 6/ Cifras en miles de millones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional. (1) p: pronóstico Ministerio de Hacienda pp: pronóstico elaborado por CAMACOL 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; (2) Licencias de Construcción/ Total 88 Municipios-Dane.

AVISO LEGAL

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada "Tendencias de la Construcción", publicada en su página web y/o divulgada por medios electrónicos, mantengan altos estándares de calidad. Sin embargo, no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier otra índole, por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido y/o usos que se den a la información y a los documentos que aquí se presentan.

La Cámara Colombiana de la Construcción tampoco asume responsabilidad alguna por omisiones de información o por errores en la misma, en particular por las discrepancias que pudieran encontrarse entre la versión electrónica de la información publicada y su fuente original.

La Cámara Colombiana de la Construcción no proporciona ningún tipo de asesoría. Por tanto, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, comercio, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto.

Los vínculos a otros sitios web se establecen para facilitar la navegación y consulta, pero no implican la aprobación ni responsabilidad alguna por parte de la Cámara Colombiana de la Construcción, sobre la información contenida en ellos. En consideración de lo anterior, la Cámara Colombiana de la Construcción por ningún concepto será responsable por el contenido, forma, desempeño, información, falla o anomalía que pueda presentarse, ni por los productos y/o servicios ofrecidos en los sitios web con los cuales se haya establecido un enlace.

Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en esta página web o documento, siempre y cuando se mencione la fuente.

Cámara Colombiana de la Construcción - CAMACOL.
Carrera 19 No.90-10. Tel. 743 0265,
fax: 743 0265 Ext 1101. Bogotá, Colombia.
Correo electrónico: kortega@camacol.org.co
Visítenos: www.camacol.co

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA
DE LA CONSTRUCCIÓN

60 años
CONSTRUYENDO
COLOMBIA

www.camacol.co

Siguenos en:

@CamacolColombia

CamacolColombia

Departamento de Estudios Económicos y Técnicos

TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

DÉCIMA EDICIÓN

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

60 años
CONSTRUYENDO COLOMBIA

Coordenada Urbana
CAMACOL
Sistema de Información Georeferenciada
Del Censo Nacional de Edificaciones