

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de
Alejandro Vera y Raúl Ávila

Mayo 30 de 2011

El mercado de automotores colombiano: ¿señales de alerta *subprime*?

Recientemente se entregó el balance preliminar de las ventas nacionales de vehículos nuevos en los cuatro primeros meses del año. En ese período se vendieron 102.982 unidades, cifra superior en 52% a los 67.762 vehículos que se comercializaron entre enero y abril de 2010. Específicamente, las ventas de abril cerraron en 24.364 unidades, mostrando un incremento de 34.7% frente a lo vendido en abril del año pasado. Sin embargo, ellas resultaron inferiores a las registradas en marzo, cuando se había alcanzado un récord de ventas en un sólo mes (32.320).

De seguir ese ímpetu en las ventas de automotores en el país, es muy probable que las unidades comercializadas lleguen, según nuestros cálculos, a cifras cercanas a las 280.000 unidades vendidas en el año. Incluso, algunos expertos y empresarios del ramo mencionan que esa cifra podría rondar las 290.000-300.000 unidades vendidas en 2011. Como ya lo habíamos mencionado anteriormente (ver *Comentario Económico del Día* 7 de febrero de 2011), es muy probable que este dinamismo continúe debido a: i) la apreciación de la tasa de cambio que abarató los vehículos importados; y ii) el incremento de la cartera apalancado en bajas tasas de interés.

Este fenómeno también se ha replicado en el caso del mercado de los usados. En efecto, en 2010, y con cifras del Ministerio de Transporte y el Registro Único Nacional de Tránsito (Runt), se encontró que se realizaron más de 503.000 transacciones de vehículos automotores usados, incluyendo traspasos de automóviles, buses, busetas, entre otros (ver cuadro adjunto). Elementos como las medidas de pico y placa en las principales ciudades, la apreciación cambiaria y el ingreso de nuevas marcas explican dicha dinámica.

En el mercado de las motocicletas se alcanzaron ventas nuevas cercanas a 350.000 unidades y 101.000 traspasos de segunda en 2010. Así, el auge de ventas de vehículos automotores también se ha volcado a la venta de motos. Éstas se han vuelto una solución viable en medio de problemas de movilidad que sufren los habitantes de ciudades grandes y medianas en el país.

A las razones anteriormente expuestas se unen las grandes facilidades de acceso a los mecanismos de financiamiento para explicar este auge del sector. En la actualidad se ofrecen planes de financiamiento con tasas muy bajas (aún no afectadas por los incrementos del Banco de la República a su tasa de intervención) que han aumentado la posibilidad de acceso a este tipo de crédito de casi todos los segmentos de la población.

Continúa

Las cifras indican que el crédito es utilizado en la compra del 55%-60% de los vehículos vendidos en Colombia. Según estadísticas de la Afic (Asociación de Compañías de Financiamiento), el número de vehículos financiados llegó a 41.123 (de un total de 78.618 vendidos) durante el primer trimestre de 2011, cifra que representa un crecimiento anual de 67% respecto al mismo período del año anterior. Asimismo, un sondeo de este gremio entre las entidades financieras reflejó que el porcentaje que éstas financian sobre el valor total del vehículo oscila entre el 70%- 80% en promedio.

Bajo este panorama, es entonces prudente recordar las enseñanzas que nos dejó la crisis *subprime* hipotecaria de Estados Unidos en 2007-2008, para no repetir errores en el mercado de vehículos local que frenen su dinamismo. En Estados Unidos, los problemas de no-pago de los créditos hipotecarios entregados a personas de alto riesgo generaron una crisis hipotecaria que culminó en una Gran Recesión (ver *Comentario Económico del Día* 12 de marzo de 2008).

Aunque las causas y detonantes de la crisis hipotecaria americana no se pueden asemejar plenamente al “boom” automotor que sucede en el país, hay elementos que se deben valorar con cuidado. Por ejemplo, factores como el efecto en el corto plazo de la subida en la tasa del BR, y el otorgamiento de crédito con mayores flexibilidades a más segmentos de la población que pueden tener problemas con su capacidad de pago, hacen que se deban tener los ojos bien abiertos en el mercado crediticio automotor para evitar sorpresas desagradables. Afortunadamente, la exposición financiera del mercado crediticio colombiano es mucho menor y no existe la titularización de estos créditos.

Finalmente, es prudente también destacar que es probable que esta dinámica de ventas no se mantenga en el mediano plazo. En efecto, varios elementos aparecen como obstáculos a las ventas futuras de automotores. Entre estos se destacan: i) la baja probabilidad de compra en los próximos años de las personas que se endeudaron para comprar vehículo hoy; ii) el aumento de la vida útil de los vehículos, ante el bajo uso por restricciones como la del pico y placa; y iii) el deterioro-carencia de malla vial adecuada en las principales ciudades.

En síntesis, el boom automotor de los años recientes en Colombia ha sido fundamental para el crecimiento de la ventas de comercio al por menor. El crecimiento de este sector será determinante para lograr un crecimiento de 5.8% anual en las ventas de comercio al cierre de 2011. No obstante, es importante estar alertas a señales, como la entrega de créditos a personas con baja capacidad de pago, que pueden afectar la dinámica del sector. A esto debe añadirse que es muy probable que las ventas se moderen luego del crecimiento de 2010-2011.

Venta de vehículos nuevos y usados en Colombia en 2010 (Unidades)		
	Nuevos vendidos	Usados traspasados
Automóviles	138.287	312.494
Camionetas, camperos y pickups	72.787	130.229
Carga y vans	20.043	21.305
Pasajeros	22.752	14.520
Motocicletas	350.000	101.252
Otro tipo automotores		25.509
Total automotores	603.869	605.309

Fuentes: cálculos de Anif con base en Ministerio de Transporte-Runt y Econometría S.A.