INFORME MERCADO VEHÍCULOS DE OCASIÓN

El mercado se polariza entre los coches de menos de un año y los de más de diez

Las ventas de coches usados en Canarias cayeron un 0,2% hasta mayo

Las ventas de vehículos de ocasión en Canarias descendieron un 0,2% en los cinco primeros meses del año, hasta situarse en 29.701 unidades, según explicó hoy el presidente de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor (GANVAM), Juan Antonio Sánchez Torres, en rueda de prensa con motivo del XVI Salón del VO que tendrá lugar en Madrid del 15 al 24 de junio. Frente a este relativo mantenimiento de las operaciones, en el mercado nacional las ventas de vehículos de segunda mano cayeron un 3,1% hasta mayo, con algo más de 650.000 unidades. (Ver informe completo del VO a pie de página).
Concretamente, las operaciones en Santa Cruz de Tenerife repuntaron un 1,6%, hasta alcanzar las 13.738 unidades en los cinco primeros meses del año, mientras que por su parte en Las Palmas se redujeron un 1,7%, situándose así en 15.963 unidades.

Cuadro 1. Ventas de VO de turismos y todoterreno en Canarias (enero-mayo 2012)

Provincia	Unidades	Variación 12/11 (%)
Las Palmas	15.963	-1,7%
S.C. Tenerife	13.738	+1,6%
Canarias	29.701	-0,2%

Fuente: IEA para Ganvam

Un año en cifras positivas

Ganvam prevé que al cierre del año las ventas de usados crezcan un ligero 1% en el conjunto del país, hasta las 1.750.000 unidades, lo que supondría una relación histórica de ventas VO/VN de 2,3 a 1 aunque debido no tanto al crecimiento del mercado de VO como al hundimiento de la demanda de nuevos hasta las 750.000 unidades (-7,2%).

Desde el estallido de la crisis, el vehículo de ocasión ha ido ganando protagonismo como **alternativa natural al mercado de nuevos**; de hecho, a día de hoy los usados son la primera opción para cuatro de cada diez compradores, que ni siquiera se plantean la posibilidad de adquirir uno nuevo. "La gente compra lo que puede pagar porque no hay financiación, ya no hablamos de un coche para colectivos como inmigrantes, jóvenes o mileuristas", aclara Sánchez Torres.

Su alta aceptación y el hecho de que la decisión de compra sea tomada cada vez más en familia (un 60% de los casos), sitúan al VO como el nuevo "coche del pueblo". No en vano, se trata de una opción más asequible

que no requiere financiación: a día de hoy tan sólo el 30% de las compras de usados se financian, lo que supone la mitad que antes de la crisis.

Sin embargo, Sánchez Torres aclaró que el mercado de VO "aún no es del todo maduro" pues goza todavía de un gran potencial de crecimiento en los segmentos de vehículos más jóvenes y en las compras a profesionales. A modo de ejemplo, la mayor parte de las operaciones continúan en manos de particulares (un 58%), muchas veces por desconocimiento de los compradores, que no son conscientes de que la compra a un vendedor profesional trae consigo una garantía para el vehículo de al menos un año.

Además, desde una perspectiva europea, la relación de ventas VO/VN en España al cierre de los cinco primeros meses (2 a 1) continúa siendo una de las más bajas, por detrás de países como Portugal (3,5 a 1), Reino Unido (3,4 a 1), Francia (2,3 a 1) e Italia (2,1 a 1), aunque superando por primera vez a Alemania (1,6 a 1).

Las ventas se polarizan

El análisis de las ventas de usados muestra un **mercado muy polarizado** entre dos extremos: por un lado, destacan las operaciones con vehículos de más de diez años, generalmente en manos de particulares, donde representan el 64,7%; y por otra parte las de vehículos de menos de un año, como son los 'seminuevos', que suponen una de cada cinco ventas por parte de profesionales.

Es en estos dos segmentos donde más cambios se están produciendo, mientras que en las franjas de edades intermedias apenas se aprecian movimientos con respecto al año anterior.

Más kilómetros cero

Este **repunte de los kilómetros cero** se explica por el auge de las automatrículas, una práctica habitual que permite a los concesionarios alcanzar al cierre del mes los objetivos de ventas previamente acordados, además de ofrecer una vía de escape en el mercado de ocasión al stock de nuevos, que apenas encuentran comprador por la falta de financiación y la caída del consumo.

Se calcula que más del 10% de las actuales ventas de nuevos son en realidad 'matriculaciones tácticas', cifra que pese a estar aumentando continúa muy alejada de los niveles de hasta el 30% que se llegaron a marcar en los años previos a la crisis, generando un mercado sobredimensionado.

El 'mileurismo' continúa en alza

Otra tendencia clave para entender la evolución del mercado de ocasión en el contexto de crisis y caída del consumo es **el alza de las ventas de vehículos 'mileuristas'**, aquellos con mayor edad y kilometraje, caracterizados por unos precios muy bajos -generalmente inferiores a 3.000 euros- que permiten que incluso los colectivos de menor poder adquisitivo puedan estar motorizados.

Tal es así que en lo que llevamos de año un 47% del total de ventas de VO correspondieron a estos coches veteranos de más de diez años, lo que supone un incremento de cinco puntos porcentuales frente a la cuota registrada en el mismo periodo del año anterior.

Los rent a car, un nuevo papel

También es llamativo el papel que los **pequeños operadores de rent a car** vienen teniendo en estos dos últimos años como compradores directos de vehículos de ocasión con el fin de aumentar o renovar sus flotas de una manera más asequible y rentable que si acudieran al mercado de nuevos. Esta tendencia se localiza con mayor intensidad en Levante y los dos archipiélagos, principalmente zonas con una elevada rotación de turistas extranjeros.

Coches de renting más usados

Otra tendencia relacionada con la crisis es la **mayor antigüedad de los vehículos de renting** que llegan al mercado de segunda mano. Y es que el estiramiento de los contratos para evitar acometer nuevas inversiones ha provocado que los coches lleguen con edades que rondan los cinco o seis años, muy por encima de los cuatro que por definición caracterizan a esta fórmula de financiación.

Más exportaciones de VO

En los últimos tiempos se están **incrementando las exportaciones de VO**, principalmente procedentes de flotas, a otros países como Francia (especialmente vehículos comerciales), Alemania, países del Este (Letonia, Estonia, etc.) o países de los Balcanes (Serbia, Croacia, etc.), donde se cotizan más alto y, por tanto, su venta puede resultar más rentable.

Venta callejera

Por otro lado, el clima económico está propiciando el **aumento de la venta callejera** de vehículos en la vía pública por parte de "pseudo-profesionales" que se hacen pasar por particulares. Esta práctica supone una competencia desleal hacia los vendedores que cumplen con todas sus obligaciones fiscales y administrativas, y representa un peligro para la seguridad de los conductores, ya que en ningún momento se garantiza que estos vehículos hayan pasado los mantenimientos y controles legalmente establecidos.

El IVA y el Plan de rejuvenecimiento

De cara al futuro, Sánchez Torres explicó que la previsible **subida del IVA** anunciada por el Gobierno no impactará negativamente en la demanda de usados, pues los precios se verán prácticamente inalterados, ya que este impuesto tan sólo se aplica al margen de beneficio que obtiene el profesional (la diferencia entre el precio de compra y el de venta).

Así, esta medida podría convertirse incluso en una fortaleza para el mercado de ocasión, que ganará fuerza como alternativa de compra al de nuevos, en el que una subida de entre dos y tres puntos del IVA se traducirá en un alza de entre 450 y 650 euros de media.

Sin embargo, el verdadero impulso al mercado de usados deberá llegar a través de un **plan de estímulo a la retirada de los vehículos de mayor edad**, medida a la que podrían acogerse los usados de menos de cinco años -los que mayores márgenes ofrecen-, lo cual no sólo favorecería el rejuvenecimiento del parque sino que además impulsaría la demanda, trayendo la recuperación de un sector estratégico para la economía de este país.

Información al periodista:

El dato de las cifras de ventas de vehículos usados hasta junio de 2012 facilitada por Ganvam muestra las ventas de VO a cliente final (mercado limpio de dobles y sucesivos movimientos: transferencias intermedias). La metodología utilizada para poder analizar el Total del Mercado de VO real, basado en la trazabilidad de las transferencias de propiedad producidas en un periodo determinado, nos obliga a esperar que transcurra un periodo de tiempo considerado como habitual entre movimientos, que hace que la venta pueda ser o no, definitiva.

Los datos obtenidos de VO por el IEA (Instituto de Estudios de Automoción), presentados por Ganvam, no tienen en cuenta estimaciones, siendo obtenidos de un minucioso análisis del ciclo de vida de los vehículos, desde su matriculación hasta la baja, combinando el conocimiento de expertos sobre el comportamiento del Mercado de VO con procesos especializados que cumplen rigurosamente las directrices establecidas como óptimas.

La Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (GANVAM) es una organización sin ánimo de lucro e independiente políticamente fundada en 1957 que agrupa a cerca de 9.000 asociados entre concesionarios oficiales; compraventas independientes; servicios oficiales; agencias concertadas, y talleres independientes, entre otros sectores de la distribución: vehículos nuevos; usados; turismos; industriales; motocicletas y tractores agrícolas. En conjunto, estas empresas comercializan y dan servicio a más del 80% del parque nacional. El principal objetivo de Ganvam es representar los intereses de los distribuidores y reparadores ante el Gobierno, las distintas AA.PP. y la sociedad en general, potenciando el papel socioeconómico que desempeña su sector, con la creación de 278.000 empleos y una facturación de más 95.000 millones de euros, lo que supone un 9% del PIB.

ION Comunicación

mail@ioncomunicacion.com
C/ Núñez de Balboa, 13
28001 Madrid
Teléfono: 91 576 05 88
Fax: 91 578 42 56
www.ioncomunicacion.es