

Análisis: ¿Cómo afecta el COVID-19 al sector de los vehículos de ocasión español?

La pandemia de COVID-19 está afectando a todos los sectores económicos. El mercado del vehículo de ocasión y sus valores residuales no es una excepción. Desde DAT hemos realizado un primer análisis exhaustivo sobre la futura evolución de los valores residuales en España.

Afectación de la pandemia: contexto

España se sitúa como el segundo país con mayor número de afectados y tercero a nivel de decesos, según datos de la OMS. **La incertidumbre y la volatilidad informativa** sobre la duración del confinamiento y las restricciones sobre las actividades que se desarrollarán en los próximos meses dificultan en análisis de manera objetiva del impacto en la economía de la pandemia. Sin embargo, a medida que transcurren las semanas, el consenso del mercado parece indicar que **el impacto de la pandemia de COVID-19 tendrá unos efectos duraderos en la sociedad.**

Las previsiones del FMI no son optimistas para nuestra economía, destacando que la crisis sanitaria está repercutiendo gravemente en la actividad económica. Como resultado de la pandemia, se proyecta que la economía española sufra una brusca contracción de -8% en 2020, mayor que la registrada durante la crisis financiera de 2008–09. En el escenario base, en el que se supone que la pandemia se disipa en el segundo semestre de 2020 y que las medidas de contención pueden ser replegadas gradualmente, se proyecta que la economía española crezca 4,3% en 2021, conforme la actividad económica se normalice.

Según las estimaciones del Banco de España, la economía española sufrirá una contracción “sin precedentes en la historia reciente” al caer este año entre un 6,6% y un 13,6%. El paro se disparará desde el 13,7% de 2019 hasta el 21,7% de previsión para finales de este año 2020.

Venta de vehículos

Agencias de *rating* tan relevantes como Moddy’s han pronosticado un retroceso en las ventas de vehículos nuevos en Europa occidental del 21% este año, con un claro empeoramiento respecto a su anterior pronóstico de inicios de marzo, en el que se preveía una disminución del 4% para 2020 y un crecimiento para el año 2021.

En nuestro país, esta situación sin parangón y las restricciones decretadas en el estado de alarma han provocado que los concesionarios y comerciantes de automóviles hayan cerrado sus negocios.

En estas circunstancias, las entregas de vehículos nuevos, recogida de usados a cambio, devoluciones de vehículos a final de contrato, operadores de flotas, plataformas de subastas, ventas de vehículos de ocasión, importaciones, exportaciones, etc. están suspendidas.

Así pues, la inactividad iniciada el pasado 16 de marzo se ha traducido en retroceso de un 69% de las matriculaciones de vehículos turismos y todo terreno en el mes de marzo. Las cifras de ventas en vehículos de ocasión también reflejan el parón de la actividad con un descenso del 33%. Estas cifras se colocan por debajo de los niveles de la crisis económica iniciada en 2008.

Matriculaciones VN en España

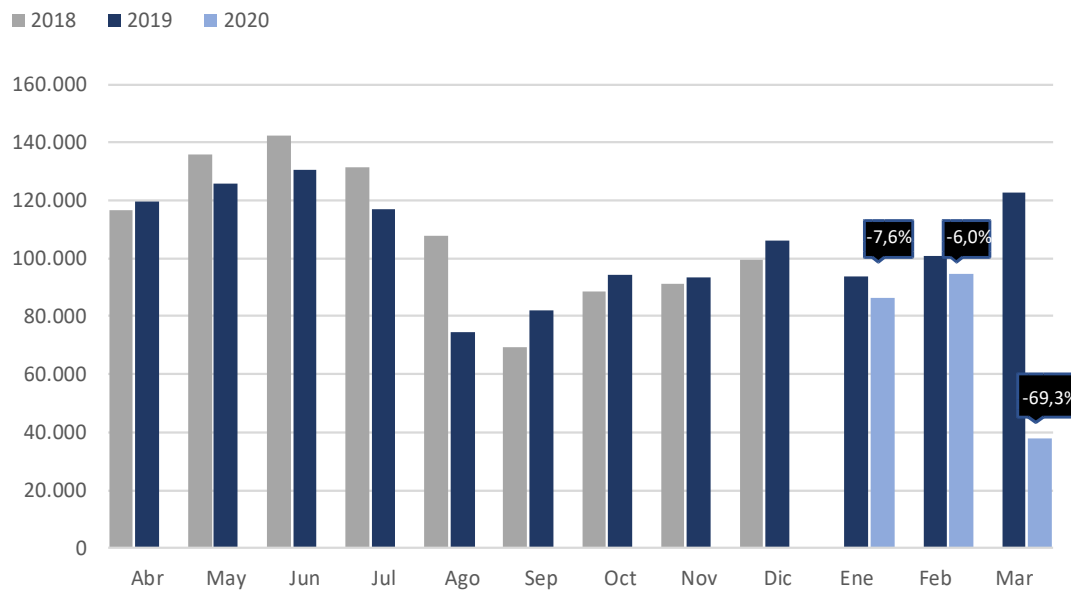


Gráfico evolución matriculaciones Turismos y Todo Terrenos en España (fuente: MSI)

Ventas de VO en España

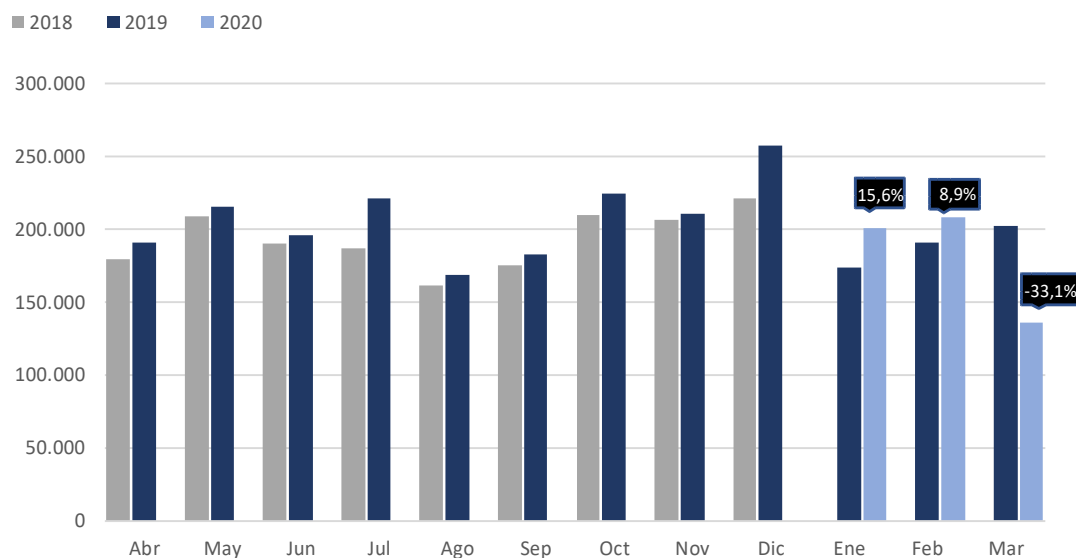


Gráfico evolución mercado ocasión Turismos y Todo Terrenos en España (fuente: MSI)

El impacto en el mercado de ocasión

En resumen, todas las actividades están detenidas y el coste de la parálisis del stock en el mercado de ocasión provoca, además de los costes financieros y de estocaje, la pérdida de valor debido al aumento de la antigüedad del vehículo.

Si la actividad comercial de vehículos continua interrumpida durante más tiempo, se incrementa la posibilidad que la incertidumbre se transforme paulatinamente en miedo, lo que, junto a consumidor cada vez más reticente, provocaría un mayor deterioro en las condiciones de mercado y, por ende, que los concesionarios y compraventas estén más presionados por cerrar operaciones a la baja en los próximos meses, para poder recuperar liquidez.

Esta importante volatilidad que afectará al mercado en el corto plazo se moderará en el medio plazo y será menos palpable a largo plazo.

Desde DAT Ibérica siempre hemos preconizado en monitorizar el mercado del VO tomando como eje de referencia fundamental los datos contrastados de las transacciones reales en el mercado. No obstante, las actuales circunstancias derivadas de la pandemia, con una paralización del sector, han imposibilitado en las últimas semanas la adquisición de datos en el volumen suficiente para detectar cambios significativos en la valoración de los vehículos.

Ello no es óbice para que más allá de las correcciones desde el punto de vista temporal, analicemos otros indicadores específicos de la situación actual y tomemos como referencia la última crisis financiera, que afectó de manera significativa a nuestro país como marco de referencia para evaluar el posible impacto de la crisis actual en los valores residuales.

La crisis financiera iniciada a final de 2007 iniciada por la crisis sub-prime en Estados Unidos se trasladó de manera muy rápida al resto de economías, afectando al flujo de crédito en todo el mundo y especialmente a aquellas economías con un nivel muy elevado de deuda como el de nuestro país.

De manera similar a la crisis pandémica actual, cuando los primeros indicios se conocieron pocos vislumbraron la afectación tan dramática en los años siguientes.

La actuación de las autoridades monetarias con reducciones en los tipos de interés para fomentar la inversión y el consumo, junto con los limitados estímulos expansivos del gobierno, por el elevado nivel de deuda, no pudieron evitar un incremento muy importante de la tasa de paro y la espiral de contención del consumo en los años siguientes.

Las ventas de vehículos que representa el segundo gasto familiar después de la vivienda se desplomó nuestro país con una caída en el mercado de vehículo nuevo en 2008 del 28% llegando al mínimo de la crisis en 2012 con un brutal descenso del 56% vs el año 2007.

El mercado del VO también se vio afectado, aunque en menor medida con una caída del 12%, ganando peso en relación con el mercado del VN en los años siguientes. El mínimo del mercado se registró en 2013 con una reducción del 26% vs el año 2007.

Los vehículos que más se desposicionaron fueron los seminuevos, en parte debido a que fueron excluidos del programa PIVE, obligando a concesionarios y compraventas a empujar su venta para evitar su depreciación.

El comportamiento de las ventas de este tipo de vehículos, hasta un año de antigüedad, incluyendo automatriculaciones, demos, cortesía y vehículos procedentes de RAC, tuvo forma de "W", con una importante caída por la reducción de las flotas al inicio, seguido de una breve recuperación, para volver a caer al confirmarse la dureza y duración de la crisis.

El contexto de crisis, la dificultad al acceso a la financiación se convirtió en un elemento clave que añadió atractivo al vehículo de ocasión, con los consumidores centrados en la adquisición de vehículos más asequibles y propició el fenómeno del vehículo mileurista entre particulares.

Otro de los fenómenos que tomaron relevancia fue el menor volumen de usados procedentes de operaciones de flotas, debido al alargamiento de los contratos de renting, la disminución del tamaño de las mismas, así como el menor número de vehículos procedentes de RAC.

Esta tendencia a alargar la vida de los vehículos tanto en el nivel empresarial como en el particular elevó paulatinamente la edad del parque de VO.

La producción de vehículos se redujo sustancialmente, pero con diferentes ritmos, según fabricantes, lo que provocó unos elevados niveles de stock de vehículos nuevos durante los primeros años.

Los niveles de precios de los usados se deterioraron en un 15% en algunos segmentos.

La disminución de la producción, adecuada al menor volumen de vehículo nuevo aportó una escasez del vehículo de ocasión en los modelos más actuales aportando un elemento de soporte en el mercado de ocasión.

La pregunta de especial relevancia es si la situación de la crisis actual derivada del COVID-19 tiene elementos de similitud en relación con la última crisis financiera y a los comportamientos del mercado descritos anteriormente.

Nuestra opinión es que, partiendo que se trata de una crisis económica con puntos de similitud, la reacción por parte de los gobiernos e instituciones está siendo más proactiva: la respuesta con planes los estímulos financieros, monetarios y fiscales por parte de los estados se ha realizado de una forma más decidida y movilizando ingentes recursos. Sin embargo, es muy relevante considerar que a diferencia de la anterior crisis financiera la actual pandemia añade importantes medidas de distanciamiento social que afectarán a muchos modelos de negocio.

Todo parece indicar que la actual crisis y la posterior recuperación no tendrá forma de "V" tal y como apuntaban las primeras estimaciones, sino que tendrá una forma de "U", con un alcance global y cambios más profundos dado que coinciden con nuevas regulaciones medioambientales.

En este contexto de incertidumbre podemos detectar escenarios a corto y medio plazo.

A corto plazo, durante los próximos meses

- Las medidas de cuarentena, distanciamiento social y probables rebotes de la pandemia reducirán a niveles históricamente bajos el consumo de las familias.
- El uso del vehículo privado como medio de transporte se verá fortalecido.
- Las previsiones de venta de vehículos nuevos parecen indicar que sufrirán una disminución en torno al 25% y el vehículo de ocasión en torno al 10%.
- Las decisiones de compra de vehículos se pospondrán recurriendo al alargamiento de contratos y las reparaciones/mantenimientos de vehículos, así pues el impacto en la postventa será menos negativo.
- El volumen de flotas RAC se verá recortado a un 50%, dada la incertidumbre con el sector del turismo y viajes.
- El comportamiento de compra del consumidor cambiará una vez que finalice el bloqueo. Los vehículos más pequeños, con mayor antigüedad y, por lo tanto, más económicos volverán a tener una mayor demanda.
- Fabricantes y concesionarios coinciden en la necesidad de un plan de achatarramiento de vehículos antiguos con una discriminación positiva para los vehículos de cero emisiones. Es de esperar que el Gobierno aplique un nuevo plan PIVE con incentivos al desguace.

- En cuanto se retome la actividad, los precios de los vehículos en stock nuevos y seminuevos sufrirán importantes descuentos con campañas agresivas de venta. Matriculaciones de KMO para dar salida a algunos modelos con stock acumulado.
- Los concesionarios con menor músculo financiero tendrán grandes dificultades.
- Los valores de los vehículos de ocasión también sufrirán, aunque en menor medida.
- Un descenso en la movilidad a nivel general con menos viajes y utilización de vehículos con km claramente a la baja.
- Con la parada de producción, habrá menor disponibilidad de entregas a corto plazo y forzará el alargamiento de contratos, práctica que se verá favorecida por la incertidumbre y la menor liquidez en las empresas.

A medio plazo entre los 24 y 36 meses

- Las medidas de distanciamiento social y rebotes serán cada vez más reducidos, y serán favorecidos por los avances en los tratamientos. Es de esperar dados los esfuerzos globales en pro de la obtención de una vacuna ésta esté disponible en este periodo. El COVID-19 pasaría a tener los efectos de la gripe actual.
- Será necesario reforzar las medidas financieras, monetarias y fiscales de los gobiernos para minimizar los efectos en la crisis y la afectación al empleo.
- La recuperación de la crisis por su naturaleza global dependerá en gran medida de la coordinación y acción común de los gobiernos europeos.
- En esta situación de incertidumbre el consumidor continuará decantándose por alternativas de oferta más económicas y por el vehículo usado.
- Mayor estabilización de los precios en vehículos usados, favorecidos por la menor oferta procedente de flotas a corto plazo y empresas, la menor oferta de vehículos usados con antigüedad hasta 24 meses beneficiará a los valores residuales.

Resumen y valoración

En la situación de incertidumbre y extrema volatilidad actuales, a falta de datos de transaccionales significativos, es importante analizar lo ocurrido durante la crisis financiera del 2008 y de su comportamiento poder realizar una primera estimación de los efectos del COVID-19 en el mercado del VO.

Partiendo de este análisis, la probable evolución de los valores residuales será más negativa a corto plazo que a medio plazo.

Nuestro pronóstico en abril 2020 de valores residuales a futuro refleja un impacto negativo en el rango de 1,8 a 2,8 puntos en el valor residual de vehículos con 12 meses de antigüedad.

A medio plazo, el escenario es más favorable. La disminución de los previsibles volúmenes de vehículo nuevo y el consiguiente menor volumen de usados procedentes de operaciones de flotas, junto con la mayor demanda por parte del consumidor reforzará la posición competitiva del vehículo de ocasión. Nuestro análisis también tiene en cuenta las perspectivas macroeconómicas de la economía para dicho periodo modera la caída en los periodos sucesivos.

Nuestro pronóstico en abril 2020 de valores residuales a futuro refleja un impacto negativo en el rango 1,2 a 2,2 puntos para vehículos con 24 meses de antigüedad y en el rango de 1 a 1,5 puntos para vehículos con 36 meses.

Valores Residuales a Futuro
Rangos de impacto Covid-19

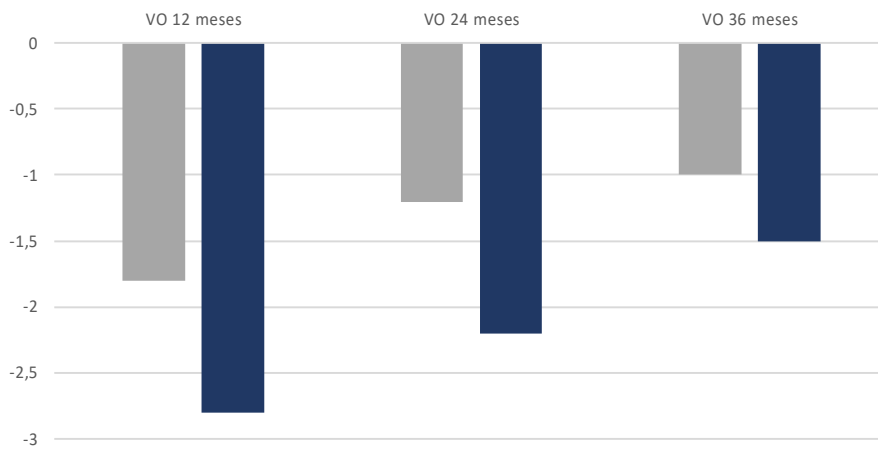


Gráfico Impacto Valores Residuales a Futuro (fuente: DAT IBÉRICA)

Los riesgos sobre el valor residual también pueden aumentar en el futuro debido a las medidas de promoción de ventas e incentivos gubernamentales mencionados anteriormente y así como un mayor deterioro del entorno macroeconómico.

En este entorno de crisis, cobrará aun más importancia la valoración periódica de los inventarios y la atenta vigilancia sobre la evolución de los valores residuales a futuro. La disposición de esta información mejorará la capacidad de las empresas para soportar los efectos de una recesión tal y como se mostró clave durante la anterior crisis financiera del 2008.

Barcelona, 23 de abril de 2020

Luis Murias

Director General

Óscar García

Director Técnico Análisis Mercado