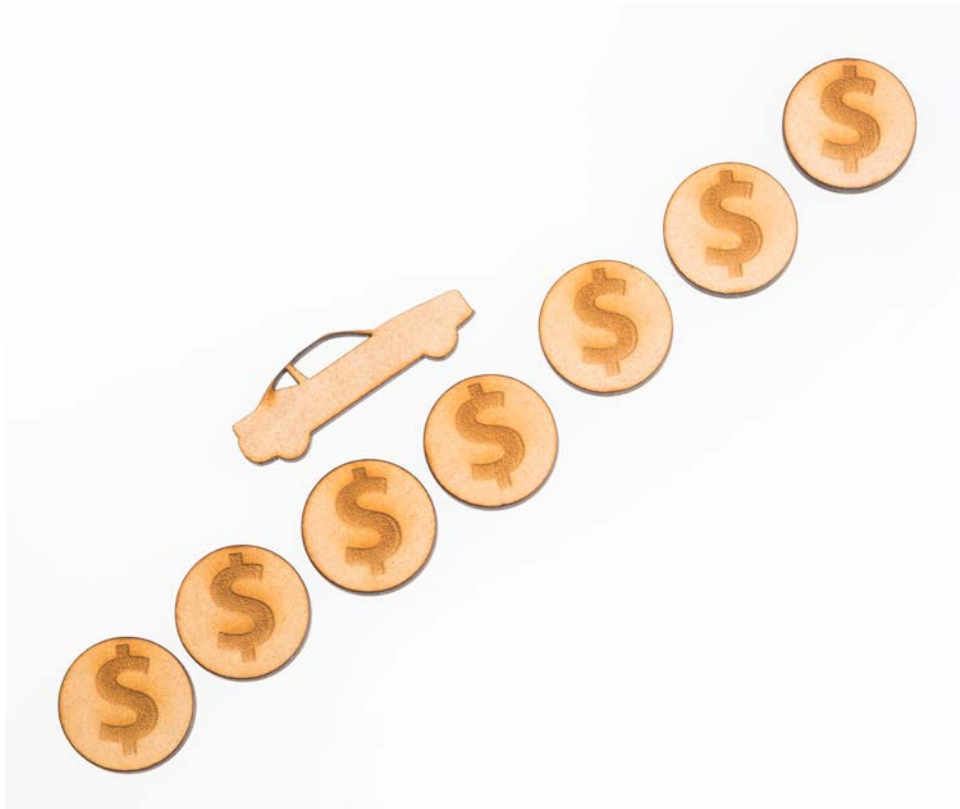




FINANCIAMIENTO VEHICULAR EN EL PERÚ

Elaborado por Gerencia de Estudios Económicos

Financiamiento vehicular en el Perú. estado actual, dificultades y oportunidades de crecimiento¹



El crecimiento sostenido que la economía peruana ha venido registrando en las últimas dos décadas se ha hecho evidente en diferentes aspectos de la vida diaria de las personas y el desempeño de las empresas. Uno de ellos es el parque automotor, cuyo número de vehículos aumenta sostenidamente desde hace varios años atrás, facilitando el transporte de las personas y mercancías en todo el país. Entre los elementos importantes detrás de la expansión de la venta de vehículos y del parque automotor se encuentra el financiamiento.

Gracias al financiamiento formal ofrecido por diversas instituciones, muchas familias y empresas han podido adquirir un vehículo nuevo, generando una serie de beneficios, tanto particulares (mayor comodidad y seguridad a las personas para transportarse o como herramienta de trabajo, y activo para las empresas) como para la sociedad en su conjunto (los vehículos nuevos ayudan a renovar el parque automotor, lo que trae consigo menos contaminación, accidentes de tránsito, congestión, entre otros beneficios).

Créditos vehiculares

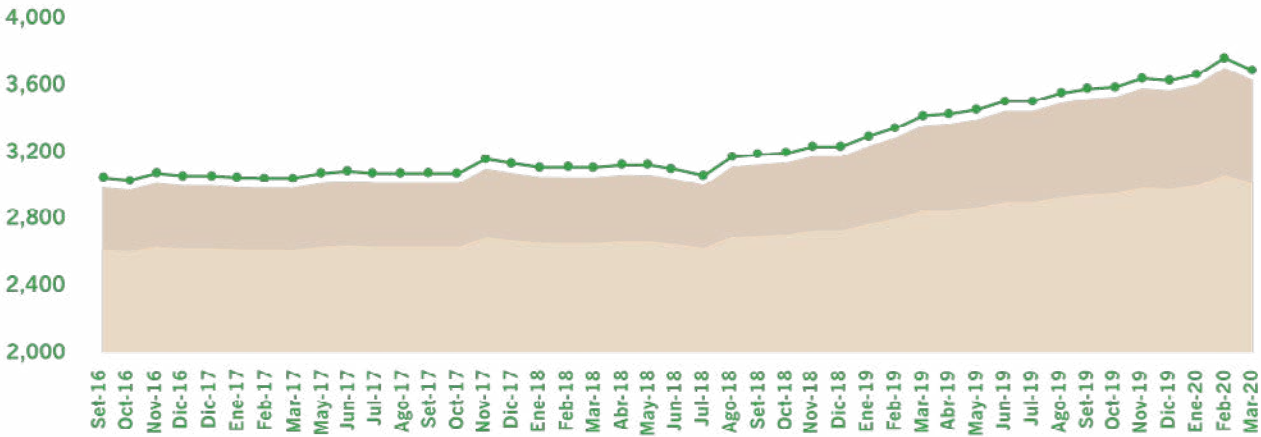
Por ejemplo, para la adquisición de un vehículo por parte de las familias se tiene el crédito vehicular. Este producto es otorgado por las entidades financieras de operaciones múltiples, reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP´s (SBS).

De acuerdo a información disponible a marzo de 2020, son 22 las entidades financieras que registran créditos vehiculares en sus balances, entre bancos, empresas financieras, cajas municipales, rurales y edpymes. El saldo total al cierre del tercer mes del presente año fue de S/ 3,613 millones, registrando un crecimiento de más de 20% en los últimos 4 años.



Saldo de Créditos Vehiculares:

Sistema Financiero
S/ millones



¹Para la elaboración de este documento de trabajo recibimos el apoyo de Renzo Aquije Zarate, Subgerente Legal en Edpyme Acceso Crediticio SA. Con estudios de Maestría en Derecho Civil en la Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP. Especialista en Derecho Civil Patrimonial por la Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP.

Fuente: SBS
Elaboración: GEE - AAP

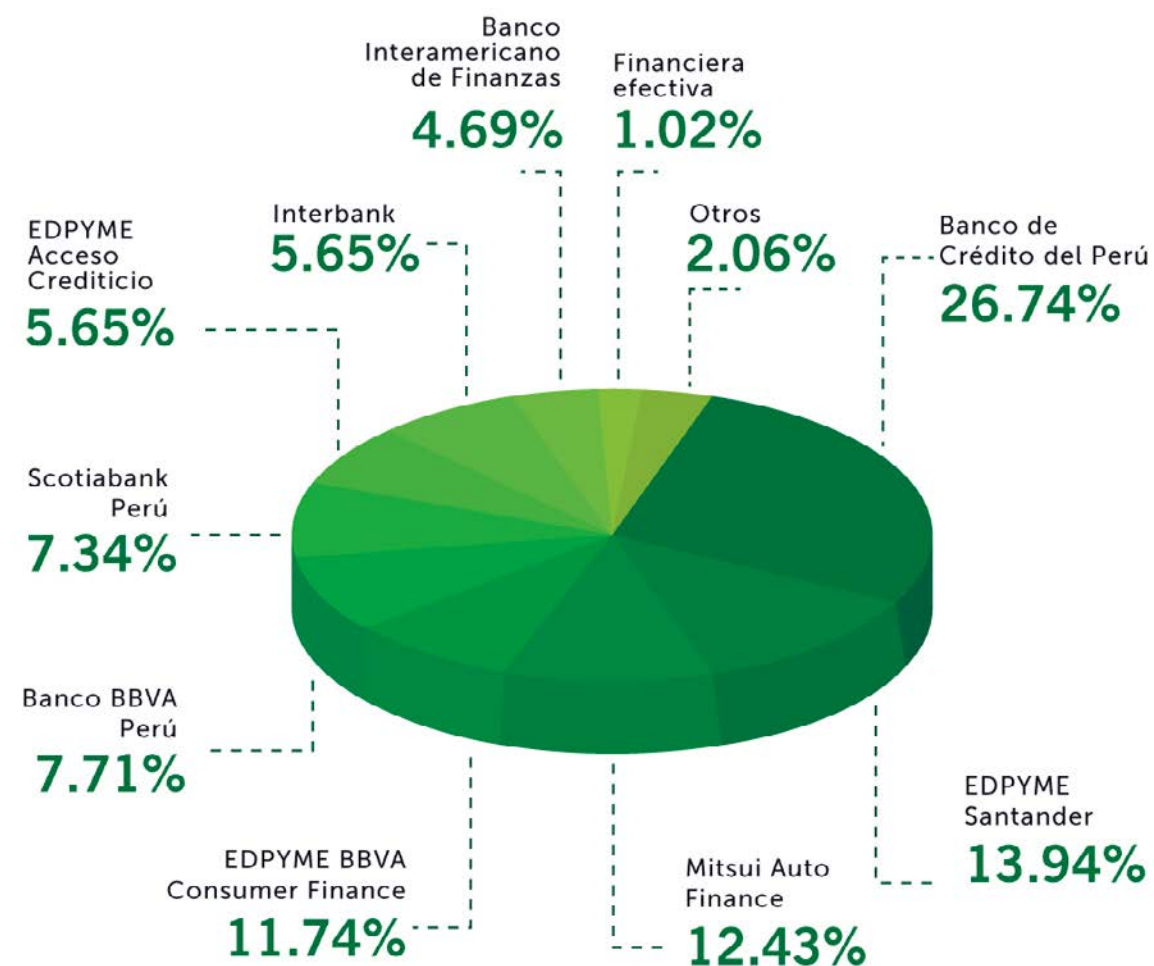
Dicho mercado muestra una composición muy diversa, en la que entidades especializadas en financiamiento vehicular tienen una importante participación, superando incluso a bancos.

Precisamente, el siguiente gráfico muestra el Market Share de la cartera de créditos vehiculares, y entre las cinco primeras entidades se encuentran dos bancos, dos edpymes y una empresa financiera.



Saldo de Créditos Vehiculares:

Part. % - Mar 20



Fuente: SBS
Elaboración: GEE - AAP

Arrendamiento Financiero

Otro de los productos financieros utilizados para la compra de vehículos es el arrendamiento financiero vehicular, o leasing vehicular. En el Perú esta herramienta de financiamiento está dirigida a empresas (aunque en otros países el leasing vehicular también se ofrece a personas).



A diferencia del crédito vehicular, según ASBANC:

Leasing

“Es una alternativa que permite al cliente alquilar bienes de capital a la entidad financiera (quien adquiere y es titular de los mismos), contando con una opción de compra a un valor simbólico al finalizar el contrato, lo que reduce el riesgo de la operación para el arrendador (entidad financiera), puesto que al ser la entidad financiera el titular legal de los bienes se facilita la recuperación de los mismos ante un eventual impago.”

Principales beneficios



Tasas competitivas

Ofrece tasas competitivas que sumados a los beneficios tributarios podrían reducir los costos de financiamiento.



Cuota inicial baja



Cronograma

Adaptación de cronograma de pagos de acuerdo a los flujos de caja de la empresa.



Depreciación

Se hace uso de la depreciación acelerada del bien obteniendo convenientes beneficios tributarios.



IGV

El IGV es aprovechado por el cliente como crédito fiscal durante el plazo del contrato.

De acuerdo a información disponible a marzo de 2020, el sistema financiero registró contratos de leasing para unidades de transporte por un total de S/ 3,799 millones. No obstante, a pesar de sus ventajas, se observa un descenso acumulado de 24% en los últimos cuatro años.

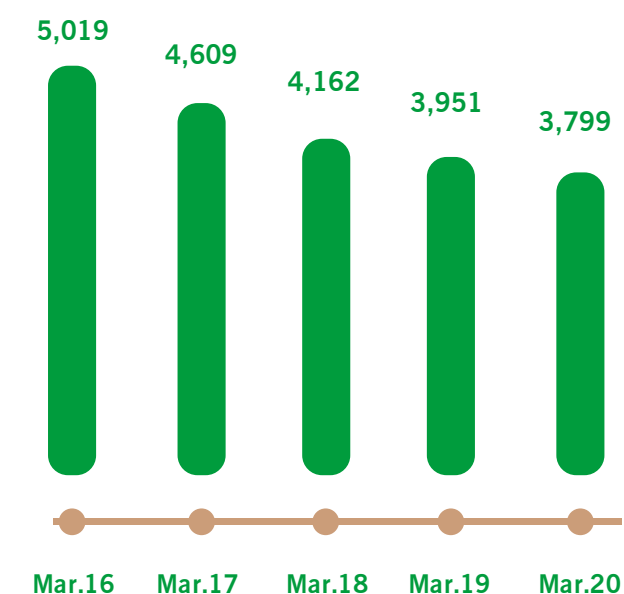
Hacia adelante se tiene optimismo en la evolución de este tipo de financiamiento, dado que las disposiciones modificatorias en el DU 013-2020 de enero de 2020, que entraron en vigencia al día siguiente de la publicación de la norma, contiene dos hitos importantes:

- 1 La modificación del Decreto Legislativo 299 en el que se deja expresamente establecido que la arrendataria es responsable, frente a cualquier persona por daños personales o materiales producidos mientras que el bien se encuentre en su posesión, uso, disfrute u operación, incluyendo, pero sin limitarse, a responsabilidades civiles, penales y administrativas.
- 2 La modificación del numeral 24.2 de la Ley 27181, referido a la responsabilidad solidaria del propietario y, en su caso, del prestador del servicio de transporte por las infracciones vinculadas a las condiciones técnicas del vehículo, incluidas las infracciones a las normas relativas a las condiciones de operación del servicio de transporte, a la protección del ambiente y a la seguridad, agregándose que esta regla anterior no se aplica a los propietarios que arriendan su vehículo bajo un contrato de arrendamiento financiero, siempre que haya hecho entrega del vehículo al arrendatario.



Saldo de contratos de arrendamiento financiero vehicular

Mar 16 - Mar 20 (S/ millones)



Fuente: SBS
Elaboración: GEE - AAP

Fondos Colectivos

Una tercera modalidad de financiamiento, utilizada para la adquisición de vehículos, son las ofrecidas por los fondos colectivos. La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), entidad encargada de regular a estas empresas, define a los fondos colectivos como:

“Modalidad bajo la cual se adquieren bienes y/o servicios a través de los aportes mensuales de un determinado número de cuotas a pagar periódicamente por las personas naturales o jurídicas asociadas en un Grupo, quienes someten sus intereses individuales respecto de los intereses del Grupo”.

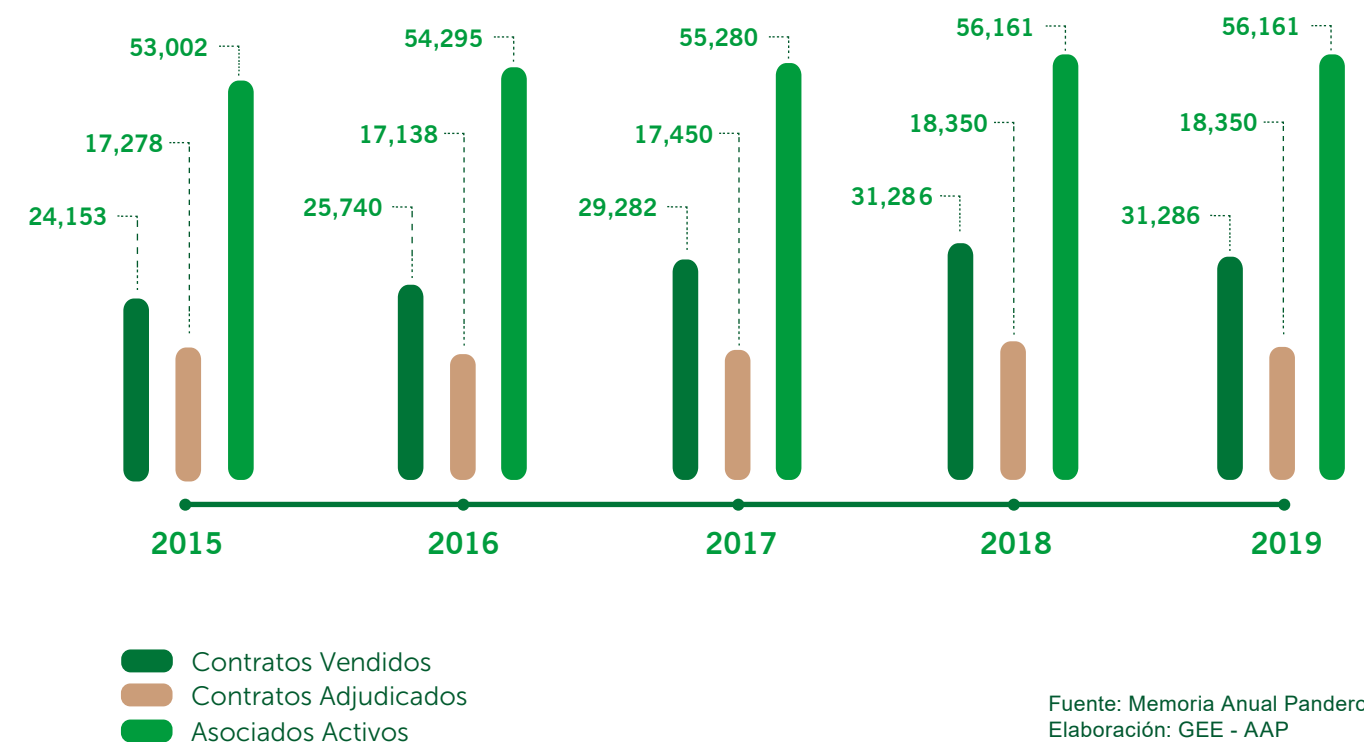


Cabe anotar que, la adquisición de los bienes y/o servicios objeto del contrato se realiza dentro del plazo de vigencia del grupo, mediante adjudicaciones periódicas por sorteo, remate u otra modalidad, las cuales son financiadas con el fondo colectivo constituido por las denominadas “Cuotas Capitales” aportadas por los asociados.

En la actualidad, la **SMV supervisa siete empresas de fondos colectivos**, y de acuerdo a cifras disponibles al cierre del 2019, cuenta con 56,129 asociados activos. Asimismo, solo en dicho año se reportaron 29,787 contratos vendidos y 17,712 contratos adjudicados. Además, este tipo de financiamiento representa entre el 6% y 7% de la venta de vehículos livianos nuevos.

Sistema de Fondos Colectivos

Contratos vendidos, adjudicados y asociados activos.
2015-2019



Fuente: Memoria Anual Pandero
Elaboración: GEE - AAP

Por último

No podemos dejar de mencionar que otro de los medios de financiamiento existente en el mercado son los créditos de mediano plazo para activos fijos que entregan las entidades financieras a las empresas para la compra de vehículos. Sin embargo, no ha sido posible capturar la información sobre dicha modalidad debido a que no se dispone de cifras con ese nivel de desagregación.

Financiamiento vehicular en América Latina

Si bien el mercado vehicular peruano ha mostrado un importante crecimiento en los últimos años, al compararlo con otros países de la región, se evidencia que se encuentra rezagado en varios aspectos importantes.



Según información disponible al cierre del 2019, la venta de vehículos nuevos livianos y pesados en nuestro país fue de 168,647 unidades, mientras que en Colombia llegó a 248,689. Más adelante se encuentran Chile con 345,512 unidades vendidas, México con 1'359,671 y Brasil con 2'787,850.

De igual manera, al revisar el índice de motorización, medido como los vehículos nuevos por cada 1,000 habitantes, se observa que en el Perú, éste llegó a 5.2, en tanto en México se ubicó en 10.8, en Brasil se situó en 13.2 mientras que en Chile fue de 18.3; de esa manera, solo superamos -por un pequeño margen- a Colombia, donde el índice fue 4.9.

De otro lado, si analizamos el índice del parque automotor (ratio que muestra el número de vehículos en circulación por cada 1,000 habitantes) el Perú se encuentra rezagado con 88 vehículos, por debajo de Colombia (122), Brasil (249), Chile (299) y México (333).

Todas las cifras mencionadas nos muestran dos situaciones importantes, la primera que el Perú se sitúa por detrás de la mayoría de países de la región en términos del mercado automotor; mientras que la segunda pone en evidencia que existe un importante potencial de crecimiento.

Mercado automotor

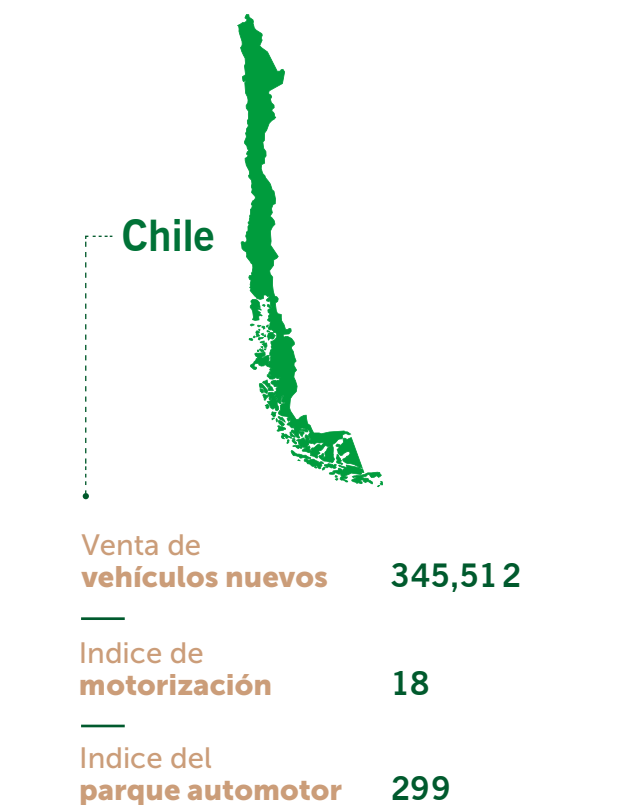


Venta de vehículos nuevos	2,787,850
Índice de motorización	13
Índice del parque automotor	249



Venta de vehículos nuevos	1,359,671
Índice de motorización	11
Índice del parque automotor	333

Fuente: Banco Mundial y Asociaciones Automotrices de la muestra.
Elaboración: GEE - AAP



Fuente: Banco Mundial y Asociaciones Automotrices de la muestra.
Elaboración: GEE - AAP

Al existir un significativo margen para la expansión del mercado automotor, paralelamente también podemos señalar que el financiamiento vehicular cuenta con un importante espacio para su crecimiento. De acuerdo a un estudio de BBVA Research con información al 2018, en dónde se compara el número de créditos vehiculares como porcentaje del total de vehículos livianos vendidos, se tiene que en México este ratio llegó al 87%; en Colombia a 85%; en Chile fue 80%; en Brasil 54%; mientras que en Perú alcanzó el 35%.

Compra de vehículos nuevos con financiamiento

2018



Fuente:BBVA Research
Elaboración: GEE - AAP

En ese sentido, si bien la posición de Perú en el mercado latinoamericano automotor se encuentra rezagada, tanto a nivel de ventas como de financiamiento vehicular, esto también representa una gran oportunidad de desarrollo. Con las medidas adecuadas y el trabajo de los agentes de mercado se pueden alcanzar los niveles observados en otros países como Colombia o Chile, entre otros.

Problemas que limitan el financiamiento vehicular en el Perú

Si bien el financiamiento vehicular ha mostrado un desempeño positivo en los últimos años de la mano del crecimiento del mercado automotor, también es cierto que en comparación con otros países latinoamericanos aun nos encontramos lejos en términos de penetración financiera.

Entonces...

¿Por qué no hemos podido alcanzar los niveles de países como Colombia, México o Chile, con quienes compartimos la Alianza del Pacífico?

El financiamiento vehicular en el Perú no ha alcanzado mayores dimensiones por las siguientes razones:

- 1
Informalidad
- 2
Garantías mobiliarias
- 3
Multas de tránsito

1 Informalidad

Un problema que no solo alcanza al referido producto sino a todo el sistema financiero, convirtiéndose en uno de los principales problemas que debe enfrentar el país.

Así, al existir un gran número de personas y empresas que se desenvuelven en una "economía en la sombra", es difícil para las entidades financieras, por la falta de información, determinar el nivel de riesgo de dichos potenciales clientes, por lo que, si logran acceder a un producto como un crédito vehicular, solo podrán hacerlo a tasas de interés más altas por el mayor riesgo que representarían.

Se calcula que:

70% De las empresas que operan en nuestro país son informales.

50% De los ingresos calculados en el PBI provienen de fuentes informales.

70% De los empleos son informales.

“Incrementar el nivel de formalidad, tanto a nivel de empresas como en el ámbito laboral, aumentará la disponibilidad de información en el mercado, disminuyendo la incertidumbre respecto a las fuentes de ingresos y otros, y por ende reduciéndose la percepción de riesgo así como las tasas de interés.”

Sistema de las garantías mobiliarias

En ese sentido, la constitución de garantías mobiliarias dentro del mercado de financiamiento vehicular ayuda a que el acreedor (entidad financiera) pueda tener respaldada con una garantía el importe prestado en caso el cliente incumpla con sus obligaciones de pago, reduciendo el nivel de riesgo de la operación crediticia.

La Ley

Sin embargo, en nuestro país, el sistema de garantías mobiliarias no ha funcionado como se esperaba después de la entrada en vigor en el año 2006 de la Ley N° 28677, Ley de Garantía Mobiliaria, siendo por momentos ineficiente y oneroso. **Es por ello que en setiembre de 2018 se publicó el Decreto Legislativo N° 1400, que sustituirá el actual régimen regulado por la Ley N° 28677.** La norma aprueba la nueva garantía mobiliaria y dispone la creación del Sistema Informativo de Garantías Mobiliarias (SIGM). Dicho sistema sustituirá la inscripción convencional en el Registro de Propiedad Vehicular y/o al Registro Mobiliario de Contratos -según sea el caso- por un registro de avisos electrónicos, el cual será administrado por la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp). Debemos precisar que con el nuevo régimen de garantía mobiliaria se logra un gran avance en la estructura y dinamismo de la referida institución jurídica.

Para poner el tema en contexto, el sistema actual de garantías mobiliarias (Ley 28677) entró en vigencia en el 2006 y derogó la prenda que se encontraba regulada en el Código Civil, desde la exposición de motivos tenía como fin generar

Una garantía mobiliaria es la afectación de un bien mueble mediante un acto jurídico, destinada a asegurar el cumplimiento de una obligación.

“**Por tal motivo, tener un sistema de garantías mobiliarias funcional y eficiente permitiría dinamizar, entre otras cosas, el financiamiento vehicular.**”

incentivos en su utilización masiva como instrumento de crédito, así como la inclusión e identificación de diversos bienes muebles que puedan ser susceptibles de garantía mobiliaria. Ahora, si bien se dio una mejora en comparación con la prenda del Código Civil de 1984, no resultó del todo eficiente, ya que por ejemplo el acceso al registro se mostró poco dinámico y oneroso desde su constitución hasta después de la ejecución, ello a pesar que contaba con ciertas determinaciones jurídicas que podía simplificar el proceso, como por ejemplo lo prescrito en el artículo 17 de la Ley, donde es posible celebrar el acto constitutivo utilizando medios electrónicos; sin embargo, a pesar de lo anterior las garantías mobiliarias se constituyen con la llamada “firma manuscrita” y con intervención notarial, lo cual se da por determinadas normas que no guardan sintonía con lo prescrito en el referido artículo 17.

En tanto, el Decreto Legislativo 1400 desde una perspectiva comparativa con la Ley, cuenta con una propuesta ágil y dinámica donde el acto constitutivo no requiere mayor formalidad que sea por escrito y el acceso al registro es en apariencia casi inmediato, con ello claramente permite ese dinamismo que tanto se necesita



para el sistema de garantías mobiliarias, sobre todo tomando en cuenta que debemos alinear los instrumentos jurídicos a la innovación digital, utilizando las herramientas de seguridad jurídica que pueden garantizar una correcta contratación pero además dinámica y de sencillo acceso para todos.

No podemos dejar de mencionar que si bien el Decreto Legislativo 1400 nos muestra una propuesta eficiente, aún existen vacíos e inconsistencias que merecen un re análisis de la garantía mobiliaria en contraste con la realidad social-económica de nuestro país.

Con respecto al SIGM, este será una plataforma electrónica única, donde se inscribirán los avisos para publicitar la constitución de las garantías mobiliarias, modificaciones a las mismas, cancelaciones y su ejecución, ello en el marco del Régimen de Garantía Mobiliaria. La inscripción en el SIGM conferirá a la garantía mobiliaria publicidad, concediendo a su acreedor prelación sobre su derecho y oponibilidad frente a terceros. Este cambio es fundamental, pues significa adoptar un sistema moderno, rápido (ya que prescinde de la

calificación), eficiente (operará utilizando avisos electrónicos en base a formularios electrónicos estándar pre establecidos para dar publicidad a la garantía mobiliaria) y económico (se cobraría una tasa única no porcentual que se aplicará por cada aviso electrónico, al margen del número o valor de las transacciones contenidas en el aviso o el número o valor de los bienes en garantía). Asimismo, en caso de ejecución de la garantía mobiliaria, se debe ingresar en el SIGM el aviso electrónico de ejecución y, una vez efectuada la ejecución de la garantía mobiliaria, debe incorporarse en el SIGM un aviso electrónico sobre la cancelación de la respectiva garantía mobiliaria; en dicho sentido, también reemplaza la notificación tradicional al deudor que incluso con el nuevo sistema de garantías mobiliarias, para efectos prácticos resulta también como mecanismo de conocimiento para demás acreedores que gocen un derecho de garantía sobre el mismo bien mueble.

A pesar del gran avance que significaría implementar el SIGM, y que la norma que reglamenta su funcionamiento se dictó hace más de un año y medio, aún no entra en funcionamiento.

El Decreto Legislativo N° 1400 establece que el nuevo Régimen de Garantías Mobiliarias entrará en vigencia a partir del día hábil siguiente del funcionamiento de la base de datos del SIGM, y por lo tanto los beneficios del nuevo régimen no han podido ser aprovechados. Una medida que definitivamente dinamizaría el mercado financiero para la adquisición de vehículos es la facilidad para la constitución de garantías mobiliarias, y la Ley y su Reglamento existen, pero no ha sido implementada.

Es necesario que ello ocurra a corto plazo a fin de impulsar la venta de vehículos con financiamiento que impulse y motive la participación de los entes financieros, y de esa manera contribuir a la modernización del parque vehicular peruano con los beneficios para la economía que eso significa.

Finalmente, como bien precisamos aún se encuentra vigente la Ley 28677, Ley de Garantía Mobiliaria, que a pesar de los vacíos y vicisitudes con las que cuenta, existen algunas oportunidades para lograr un dinamismo que de cierta manera puede atenuar la espera de la implementación del SIGM, al respecto un gran avance es la conexión digital entre los notarios y Sunarp; sin embargo, no resulta del todo eficiente el referido avance si los actos previos (el acto constitutivo), se siguen realizando bajo la modalidad presencial, ya que por un lado vamos a tener un sistema ágil que permita el ingreso de las garantías mobiliarias al registro de forma digital e inmediato, cuando por otro lado el deudor/constituyente y acreedor celebraron ese mismo contrato en un soporte papel con firma manuscrita, algo que no guardaría relación y tampoco se encontraría alineado con las iniciativas digitales y de innovación que obliga el sistema jurídico.

“**Existe una tarea pendiente de parte de los principales operadores en implementar los mecanismos y procedimientos para uniformizar el sistema de garantías mobiliarias, más aún cuando contamos con un respaldo normativo.**”



Sobre este tema, es necesario destacar que la AAP ha enviado comunicaciones al SAT-Lima y al Colegio de Notarios solicitándoles que aclaren a los compradores en el sentido que las multas del propietario anterior no persiguen al vehículo y por tanto el nuevo adquirente no tiene responsabilidad de las mismas, salvo en los casos de embargo por deuda inscrita en el registro público vehicular.

3

Multas por infracciones de tránsito

Otro problema que dificulta el acceso al financiamiento vehicular es el relacionado al sistema de multas por infracciones de tránsito. Al respecto, existe la percepción que las infracciones las cometen los vehículos y por ende se genera una imputación de deuda administrativa hacia el vehículo que a su vez lo persigue como si fuera una carga o gravamen, independientemente de quien sea el conductor o propietario. Dicha situación es totalmente errada, ello a razón que quienes cometen las infracciones de tránsito son las personas, si bien lo realizan con la utilización de determinado vehículo, lo cual no implica que estos últimos sea sujetos pasibles de imputación de obligaciones no tributarias, en esa línea, el Reglamento Nacional de Tránsito señala que las infracciones de tránsito las cometen los conductores asignando responsabilidad de pago a quien la cometió o incluso puede alcanzar al propietario del vehículo de forma solidaria, sería arbitrario y tendiente al abuso de poder que la administración tributaria o

Municipalidades obliguen al pago de las multas a terceros que les interese comprar un vehículo con estas erradas imputaciones, cuando dichas personas no son los obligados al pago.

Asimismo, dicha práctica tiene consecuencias adversas porque, además de entorpecer operaciones de transferencia, tiene un efecto nocivo pues genera la percepción de impunidad frente a infracciones de tránsito y de transporte beneficiando de esa manera a los reales infractores. Del mismo modo, esta particularidad también debe ser incluido dentro de los parámetros de riesgo de una operación de financiamiento vehicular, pues la entidad financiera tiene que considerar la posibilidad de no pago de la obligación e interiorizar al proceso de recuperación del vehículo el pago de las eventuales multas de tránsito o algún supuesto de redireccionamiento de la obligación, lo que aumenta el riesgo de la operación.

Oportunidades de crecimiento del financiamiento vehicular

Como hemos mencionado a lo largo de este documento, existe un significativo potencial de crecimiento, no solo para la venta de vehículos nuevos sino también para el financiamiento vehicular. Se ha mostrado que socios comerciales nuestros como México, Colombia y Chile tienen un parque automotor más grande que el nuestro, y además, el uso del financiamiento como medio de pago para comprar un vehículo es también mayor que en el Perú.



Entonces...

¿Cómo podemos incentivar el crecimiento del financiamiento vehicular?

Reducir el nivel de informalidad

Una de las alternativas es enfrentando las trabas que señalamos en la sección anterior. Así, buscar los mecanismos que reduzcan paulatinamente el nivel de informalidad en el país ayudará a facilitar el acceso al financiamiento bancario. No obstante, sabemos que es una tarea de largo aliento que no se debe desatender, por lo que se debe continuar brindando los incentivos necesarios para que más personas y empresas transiten hacia el camino de la formalidad.

Atender las garantías mobiliarias

Por el contrario, para atender el problema de las garantías mobiliarias se necesita, principalmente, voluntad de las autoridades para poner en funcionamiento el sistema informativo que se necesita. Sin ello no podrá entrar en vigencia el nuevo régimen de garantías mobiliarias. Por lo tanto, es de vital importancia que las autoridades atiendan este asunto, ya que el impacto positivo que esto traerá a las operaciones de financiamiento, no solo las vehiculares, será muy grande.

Respetar el reglamento de multas

Del mismo modo, se debe cumplir lo que indica el Reglamento Nacional de Tránsito respecto a las multas por infracciones de tránsito, en el sentido que éstas las comenten los conductores, y que la deuda administrativa persigue al conductor o propietario del vehículo, si fuera el caso, no al vehículo. Con ello, el proceso de recuperación de un vehículo por parte de las entidades financieras sería más eficiente, lo cual supondría un menor riesgo para las entidades y por ende una mayor cantidad de sujetos de crédito y mejores condiciones financieras para los clientes.

Impulsar el financiamiento vehicular

Otra alternativa para impulsar el financiamiento vehicular es promoviendo productos financieros que atraigan un mayor interés de las personas y empresas. Uno de ellos es el leasing vehicular, que al poder ampliarlo a otros segmentos de clientes representa una gran oportunidad de crecimiento.

Por ejemplo, en Colombia, este producto se ofrece a personas naturales, y los beneficios tributarios para dichas personas se dan siempre y cuando sus ingresos provengan de una actividad económica determinada (debidamente registrada en la Cámara de Comercio) y si el vehículo es de uso comercial y participa de manera activa en la labor generadora de renta. Así, un factor importante que va a ayudar con seguridad al crecimiento del financiamiento vehicular es la implementación del Decreto de Urgencia N° 013-2020 publicado en enero de este año.

Con la norma se busca mejorar el acceso al financiamiento de las micro, pequeña y medianas empresas (Mipymes), emprendimientos y startups, otorgándoles mejores condiciones para obtener liquidez y facilitar la expansión de su producción.

Puntualmente, se señala al arrendamiento financiero como una manera de aumentar el acceso al financiamiento, y por ello se permitirá el ingreso de nuevas empresas de leasing no reguladas por la SBS, pero sí registradas ante esa entidad, a fin de generar una mayor competencia y facilitar el financiamiento para la renovación y adquisición de maquinaria y equipos de las Mipymes. Bajo este mecanismo, más de 300 mil empresas tendrán acceso a una mayor oferta en operaciones de leasing, con mejores condiciones de financiamiento. En tal sentido, habría un impacto en el incremento de colocaciones y volumen de negociaciones de entre S/ 900 a S/ 2,400 millones, según un cálculo realizado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)². Considerando todos los beneficios que generaría dicho decreto, es de suma importancia que el ente encargado de publicar el respectivo reglamento (SBS) lo haga en el menor de los plazos ya que en un contexto como el actual sería de gran ayuda para las Mipymes que buscan financiamiento.

² <https://www.mef.gob.pe/es/noticias/notas-de-prensa-y-comunicados/6266-gobierno-promueve-el-financiamiento-para-las-mipymes-emprendimientos-y-startups>

Conclusiones

El presente documento busca mostrar cual es el estado actual del financiamiento vehicular en nuestro país. Como hemos visto, el financiamiento ha ido aumentando en los últimos años en línea con el incremento de la venta de vehículos nuevos. El parque automotor peruano es más antiguo que otros países de la región, por ejemplo, según la Fundación Transitemos, la antigüedad del parque de transporte público en Lima y Callao es de alrededor 13 años, por lo que existe la necesidad de renovar la flota vehicular que transita por nuestro país.

En ese contexto, el financiamiento vehicular es una herramienta fundamental que ayudaría a conseguir el objetivo de tener un parque automotor moderno, eficiente y menos contaminante que el que tenemos en la actualidad. Para ello, se cuenta con productos ofrecidos por diversas entidades formales (bancos, empresas

financieras, entidades microfinancieras no bancarias y fondos colectivos).

Dichos productos, como créditos vehiculares, leasing vehicular y los ofrecidos por los fondos colectivos han ido expandiéndose; sin embargo, los volúmenes que se manejan en nuestro país aún se encuentran lejos si se compara con países como Colombia, Chile o México, entre otros.

La razón detrás de la diferencias entre el desarrollo del mercado de financiamiento vehicular peruano y el de otros países es porque nosotros tenemos que lidiar con algunas dificultades que han imposibilitado que dicho mercado pueda crecer más. La informalidad, el problema de las garantías mobiliarias y del sistema de infracciones de tránsito son algunas de las barreras que no permiten una mayor expansión del financiamiento.

“Es fundamental que tanto el sector público como el privado trabajen de la mano para poder lidiar con las referidas dificultades, y al mismo tiempo fomentar la expansión a través de la innovación o nuevos mecanismos de financiamiento.”

Por último, todo esfuerzo que busque la expansión del financiamiento vehicular debe ir acompañado de reglas claras y la estabilidad jurídica que asegure que se mantenga el crecimiento económico observado durante el nuevo milenio. Es importante que se continúe impulsando la inversión privada, uno de los pilares claves detrás de la mejora de las condiciones de vida y empleo de muchas personas en el país.



Edición y diseño
SubGerencia de
Comunicaciones y Marketing

(511) 640 - 3637
comunicaciones@aap.org.pe