ANTE PÉRDIDA EN CRÉDITO AUTOMOTRIZ

Banca debe aliarse con las financieras

Han arrebatado mercado a los bancos en un lustro

Edgar Juárez
EL ECONOMISTA

EL FINANCIAMIENTO automotriz en México tradicionalmente ha estado dividido entre los bancos y las financieras de marca (las de fabricantes de autos). Sin embargo, en los últimos cinco años, éstas últimas han arrebatado terreno y hoy tienen 65% del mercado de crédito para vehículos automotores.

Ante ello, la agencia calificadora Fitch considera que los bancos deben modificar su estrategia y buscar alianzas con los fabricantes de automóviles, para recuperar más mercado en este rubro.

Cifras de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) refieren que, a abril del 2015, del total de los créditos otorgados para la adquisición de vehículos, 65.7% lo tenían las financieras de marca; los bancos, 27.9%, y el resto las empresas de autofinanciamiento.

65%
DEL MERCADO
de venta de autos se realiza a través de las financieras de marca.

"Los bancos, así como aquellas empresas financieras no bancarias que se centran en los consumidores con menor acceso a los servicios bancarios, han perdido cuota de mercado frente a las financieras automotrices cautivas", refiere Fitch.

En su documento, la agencia considera que esto reduce las oportunidades a los bancos mexicanos para ofrecer préstamos en medio de un crecimiento sólido del país en las ventas de vehículos ligeros, por lo que cree que algunos pueden buscar nuevas alianzas estratégicas con compañías automotrices, con el fin de mantener su permanencia en este segmento.

Aclara, empero, que la voluntad de los fabricantes de autos para buscar alianzas con los bancos dependerá de la reactivación de la demanda de crédito en el sector bancario y del apetito de los fabricantes por diversificar sus canales de venta.

Fitch destaca que en un mercado automotriz mexicano creciente (más de 1.1 millones de unidades se vendieron en el 2014, de los cuales más de la mitad fue a través de financiamiento), los bancos han crecido en este rubro menos de 5% en los últimos dos años.

CARTERA VENCIDA BAJA

Aunado a ello, menciona que la cartera vencida es menor en las financieras de marca, que en los bancos. "Las carteras de préstamos de las financieras cautivas (de marca), incluso con su crecimiento más alto, muestran un promedio de cartera vencida en un rango de entre 1 a 2% en los últimos años, frente a los bancos, que han alcanzado índices de morosidad en el rango de entre 4 y 5 por ciento".

La agencia explica que el éxito de las financieras automotrices cautivas se debe a los subsidios que reciben de las compañías fabricantes a las que pertenecen. "Los costos de fondeo también se han mantenido bajo control y los fabricantes de automóviles se han comprometido a mantener la cuota de mercado en un entorno de crecimiento", refiere el documento.

En este sentido, menciona que los bancos, que generalmente tienen ventajas de costos de financiamiento más bajos que las financieras automotrices cautivas, todavía deben ser capaces de vencer las ventajas operativas que vienen por ser una filial de un fabricante; mientras que, en materia de descuentos, la visibilidad en el proceso de venta y el movimiento de los vehículos en caso de sustitución, las cautivas generalmente tienen ventaja.

"Ante esto, las barreras de entrada en el sector son altas para los bancos y es por esto que una opción para ellos es buscar alianzas comerciales con los fabricantes de automóviles", destaca.

eduardo.juarez@eleconomista.mx

Para Fitch, los bancos deben actuar para buscar permanecer en el mercado automotriz. FOTO ARCHIVO EE