



La comunicación
mexiquense al día



Fitch: pierden bancos créditos automotrices

30/06/2015 • [Economía y Negocios](#)

La competencia por el mercado de préstamos automotrices en México cada vez está más en manos de las financieras automotrices cautivas, reduciendo las oportunidades a los bancos mexicanos para ofrecer préstamos en ese mercado con crecimiento sólido en ventas, indicó Fitch Ratings en un comunicado.

La calificadora consideró que ante la pérdida de participación de mercado, algunos bancos mexicanos podrían buscar nuevas alianzas estratégicas con compañías automotrices con el fin de mantener su permanencia en este segmento.

No obstante, 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 el apetito de los fabricantes por diversificar sus canales de venta.

Las financieras automotrices históricamente han contribuido en el mercado de préstamos para automóviles en México con cerca de la mitad del total; pero en los últimos 5 años la proporción ha crecido hasta 65 por ciento de todos los coches que se venden a préstamo en el país, mencionó Fitch.

Los bancos y 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.

Por otra parte, las carteras de préstamos de las financieras cautivas muestran un promedio de cartera vencida en un rango de entre 1 a 2 por ciento en los últimos años, frente a los bancos, con índices de morosidad de entre 4 a 5 por ciento.

El crecimiento de los préstamos para autos de los bancos ha sido por debajo de 5 por ciento en los últimos 2 años, frente a un crecimiento anual de 8 por ciento de las ventas de vehículos ligeros.

Fitch destacó que el éxito de las financieras automotrices se debe a los subsidios que reciben de sus compañías fabricantes a las que pertenecen. Por lo general, las cuotas de mercado de las financieras cautivas calificadas por

Fitch varían entre 30% y 50% de las ventas totales de la marca. 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. 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 una ventaja. Ante esto, las barreras de entrada en el sector son altas para los bancos y es por e