



## Llévese un auto... a 60 meses

Miércoles, 04 Diciembre 2013

Axel Sánchez

El financiero.com.mx



Los mexicanos que adquieren un automóvil mediante un financiamiento prefieren pagarlo en plazos más largos. Según datos del sector, la demanda del financiamiento para comprar un vehículo a 60 meses creció de 19 a 23.4 por ciento el último año.

También la liberación de préstamos para pagar un auto en cinco años aumentó 32.2 por ciento en los primeros nueve meses del 2013, al pasar de 72 mil 936 vehículos a 96 mil 386.

Guillermo Rosales, director ejecutivo de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), afirmó que esto ha permitido que el financiamiento crezca a una tasa de 10 por ciento anual frente a un panorama de baja confianza del consumidor, lo cual ha servido de impulso para el mercado interno.

“Incluso la morosidad de este tipo de préstamos es de 2.4 por ciento, de las más bajas del mercado”, comentó.

Los plazos para pagar un vehículo van de los tres a los 60 meses; sin embargo, aún está muy lejos del récord que alcanzamos en 2006, cuando se vendieron a crédito 703 mil 354 unidades, mientras que en 2012 se contabilizaron 515 mil.

Rosales comentó que cuando se trata de seleccionar un crédito automotriz se tiene que tomar en cuenta la situación personal para saber qué opción conviene más, “por lo que es importante calcular el porcentaje del financiamiento respecto al valor total del bien



(enganche), la tasa de interés, el Costo Anual Total (CAT) del préstamo, los plazos y la comisión por apertura.

“El mercado es muy dinámico, siempre se tienen que tener por delante los requerimientos, pues los bancos o las financieras pueden ofrecer una tasa de interés competitiva, pero el enganche puede ser mayor ante una modalidad de más meses a pagar”, indicó.

Luis Lozano, socio analista del sector automotriz de PwC, dijo que la mejor opción es cuando hay una tasa de interés de un dígito que sea fijo, “aunque en general son tasas bajas en comparación con lo que se tuvo en 2008, después de la crisis”.

El especialista afirmó que la reforma financiera no modificará la oferta de crédito, pues los límites impuestos por la ley están arriba de lo que ofrecen bancos, autofinanciamientos o las propias empresas automotrices.

“Tenemos la ventaja de tener un mercado competitivo, donde hay muchos modelos para escoger. Un crédito con tasa de un dígito, con una TIIE de 3.4 por ciento a un plazo de 24 a 48 meses es aceptable”, afirmó. Un autofinanciamiento es más útil para las personas que no tienen ingresos fijos o que tampoco se pueden comprometer, por lo que se entra a un concurso para otorgar el automóvil en cierto nivel de pagos, sin enganches ni comisiones.