

EN 2010, EL ESCENARIO PARA LA ENTREGA DE CRÉDITOS AUTOMOTRICES ALIENTA A LA COMPRA. BANCOS Y CONCESIONARIOS HAN DINAMIZADO EL SECTOR CON MAYORES PLAZOS Y MONTOS DE FINANCIAMIENTO

Nayomi Chibana / nchibana@vistazo.com

AUTO NUEVO MÁS FÁCIL

Para muchos, adquirir un vehículo nuevo es un sueño por alcanzar. Sin embargo, la dificultad de encontrar un plan de financiamiento adecuado, con cuotas que se ajusten al presupuesto mensual, puede convertir la búsqueda en una odisea sin fin.

Afortunadamente, las últimas cifras indican que la entrega de créditos para la compra de autos se ha flexibilizado en el país. Según la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, varias instituciones financieras privadas han establecido mayores plazos y montos de financiamiento en este 2010, además de ofertar beneficios como seguros contra accidentes, asesoría legal, meses de gracia, asistencia mecánica y ambulatoria. Frente a tanto dinamismo en el sector, las expectativas de ventas son altas. La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

prevé que se vendan 120.000 unidades en el país hasta fines del año y para el consumidor, el escenario alienta a la compra.

Felipe Espinoza, jefe de producto de Banco Amazonas, sostiene que ahora la mayoría de instituciones facilitan el pago a largo plazo, preferiblemente entre 48 y 60 meses. Y para competir con ofertas cada vez más atractivas para el consumidor, la exigencia, tanto del cliente como del concesionario, está ahora en la agilidad de la aprobación del crédito que puede demorar un mínimo de 48 horas en algunas instancias.

Las opciones

De acuerdo a los reportes de la AEADE, las instituciones que más prestan incluyen GMAC (empresa de financiamiento de General Motors, que maneja las marcas Chevrolet y Ford), el

Banco de Guayaquil y la Corporación CFC. De estas, se destaca GMAC, institución que en lo que va del año ha financiado el 27% de las unidades adquiridas por medio de créditos en el país. Entre las variables que la hacen más atractiva para el consumidor están un porcentaje de financiamiento del 80% del valor del vehículo, una tasa de interés fija de 15,20% y un plazo de pago de 5 años, con cuotas mensuales iguales durante todo el período.

Por su lado, el Banco de Guayaquil atrapa a sus clientes con tres beneficios: se asegura financiar vehículos de cualquier marca y concesionaria del país, a una tasa inicial por debajo del promedio del mercado (14,50%) y la aprobación del crédito en 48 horas. Asimismo, la Corporación CFC trabaja con la mayoría de concesionarias del país y como GMAC, asegura cuotas fijas hasta que el cliente termine de pagar el préstamo.

Abel Castillo, vocero de Banco



INSTITUCIONES QUE FINANCIAN / Compra de vehículos nuevos

	MONTOS (En dólares)	TASA DE INTERÉS	PLAZOS	PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO
GMAC (General Motors)	Promedio 14.900	15,20%	Hasta 5 años	80%
BANCO DE GUAYAQUIL	De acuerdo a capacidad de pago	14,50% *	Hasta 5 años	75%
CORPORACIÓN CFC	De acuerdo a capacidad de pago	15,20%	Hasta 4 años	70%
BANCO PICHINCHA	Desde 3.000 hasta 30.000 (livianos)	15,15%	Hasta 5 años	70%
BANCO CAPITAL	De acuerdo a capacidad de pago	15,20%	Hasta 5 años	75%
ORIGINARSA	Desde 5.000 hasta 30.000	15,19%	Hasta 4 años	70%
PRODUBANCO	Promedio 14.000	15,19%	Hasta 5 años	75%
BANCO PROMERICA	Desde 5.000	15,19%	Hasta 5 años	75%
BANCO AMAZONAS	Desde 3.500	15,00%	Hasta 50 meses	85%
BANCO DEL AUSTRO	De acuerdo a capacidad de pago	15,20%*	Hasta 5 años	70%
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	De acuerdo a capacidad de pago	15,20%**	Hasta 4 años	70%
BANCO DEL LITORAL	De acuerdo a capacidad de pago	15,00%	Hasta 54 meses	85%
BANCO DE LOJA	Hasta 25.000	15,20%	Hasta 5 años	70%
BANCO DE MACHALA	De acuerdo a capacidad de pago	15,20%	Hasta 50 meses	75%
BANCO DEL PACÍFICO	Desde 12.000 hasta 50.000	13,50%***	Hasta 5 años	80%
GLOBAL SOCIEDAD FINANCIERA	Hasta 40.000	14,90%	Hasta 50 meses	80%

* (Reajutable cada 90 días) ** (Reajutable después de los primeros tres años) *** (Reajutable después de los primeros dos años)

Información proporcionada por las entidades financieras. Cifras vigentes hasta octubre de 2010.

Pichincha, dice que otra manera de diferenciarse en el mercado es a través de planes de financiamiento que facilitan todo el trabajo para el cliente. "Se sugiere buscar un plan que incluya todo. Esto implica tener seguro del vehículo por todo el tiempo del crédito, además, el seguro de desgravamen, gastos legales y la adquisición de un dispositivo satelital, con el fin de recuperar su auto en el caso de robo u otro incidente", explica. Este es el caso de los productos de Banco Pichincha, que actualmente acaparan un 10% del mercado de financiamiento, y de Banco Promerica que adicionalmente ofrece dos meses de gracia para el pago de dividendos, gasolina gratis por 2.000 kilómetros y seguros de desempleo y vida con los créditos que otorga.

Para María Eugenia Mantilla, relacionista pública del Banco de Pacífico, una ventaja competitiva de los productos de su entidad es una tasa de interés fija inicial (por los dos primeros años) de 13,50%, cerca de dos puntos porcentuales por debajo de la norma del mercado. Y para facilitar la compra a quienes no cuentan con una gran cantidad ahorrada para la entrada,

agrega que el porcentaje de financiamiento, a un 80%, es uno de los más altos del mercado (ver cuadro).

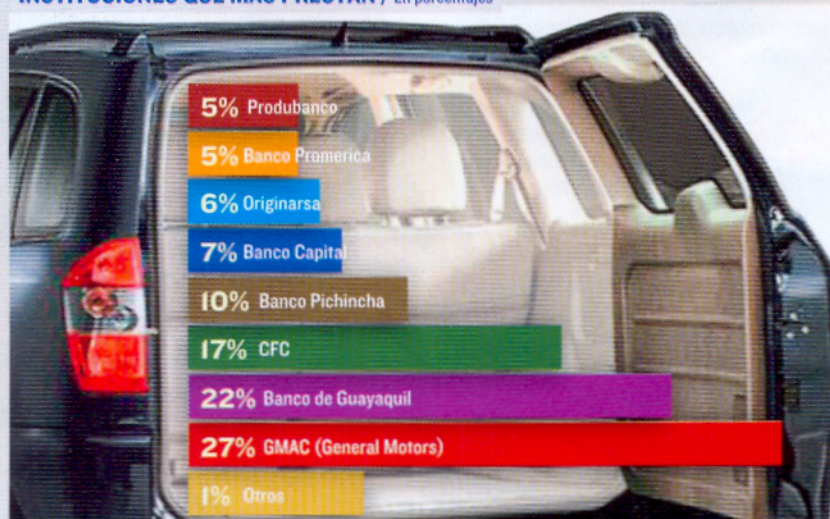
Compra programada

Otra opción a la hora de comprar es lo que se denomina "compra programada". Se trata de planes que consisten en la conformación de grupos de hasta 200 personas que pagan mensualidades para la adquisición de un determinado

modelo. Este es entregado después de un sorteo mensual en el que participan todos los socios que están al día en el pago de sus cuotas.

Ana Méndez, jefa de Marketing de Casa Plan - Motor Plan, sistema de ahorro programado para la compra de viviendas y vehículos, asegura que esta alternativa de compra está ganando popularidad en el país. "Una de las fortalezas es que no se requiere de una

INSTITUCIONES QUE MÁS PRESTAN / En porcentajes



Fuente: GMAC; AEADE; Cifras vigentes hasta septiembre del 2010

entrada. Además, se pagan cuotas fijas e incluye seguro de desgravamen", dice.

Por otro lado, el denominado Chevy Plan, que trabaja en la entrega de vehículos marca Chevrolet, también resulta atractivo para quienes desean pagar cuotas mínimas mensuales. Por ejemplo, en el caso de adquirir un Spark Activo de un valor total de 10.600 dólares, la cuota a pagar mensualmente empieza desde los 98 dólares, a un plazo de 72 meses y con la cancelación del 40% (la entrada) en el pago número 11. ¿La desventaja? Se paga un valor adicional que es el costo de inscripción, en este caso, el 4% del valor total del vehículo.



10 CONSEJOS PARA UNA BUENA COMPRA

Wilson Araque, conferencista de cursos de manejo de finanzas personales y director del área de gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar, ofrece algunos tips para tomar en cuenta a la hora de comprar un vehículo.

- 1 El Internet ayuda mucho en la búsqueda de información sobre el producto que deseamos comprar. Se sugiere hacer una matriz comparativa con las siguientes columnas: Nombre del proveedor, marca, modelo, cilindraje, accesorios adicionales y precio.
- 2 Del costo total del vehículo al menos el 40% debe ser financiado con recursos propios. Una proporción inferior puede complicar la capacidad de pago del comprador.
- 3 No olvidarse de sumar al costo del vehículo, los impuestos, el seguro que tiene que pagar y la matrícula de circulación.
- 4 Se debe analizar la facilidad de comercialización de la marca de un vehículo, sobre todo cuando el vehículo será vendido después de unos años. Actualmente, existen en el mercado una serie de marcas desconocidas que ofrecen vehículos de bonitos diseños pero ¿hay garantía de respuestos y mantenimiento a futuro? De ahí el consejo: preferible comprar una marca conocida.



- 5 Siempre se debe adquirir un seguro que proteja de accidentes y/o de robos, pues un vehículo que circula sin seguro está expuesto a altos riesgos que pueden acabar, en segundos, con la inversión realizada.
- 6 Debe exigir la tabla de amortización del crédito en donde se explique de forma detallada el pago de la proporción del capital prestado más el pago de intereses.

- 7 Pedir un desglose claro de los rubros que incluye el pago de la cuota mensual acordada (precio del vehículo, seguro, impuestos).
- 8 Buscar el asesoramiento de familiares o amigos que conozcan sobre los siguientes tres ámbitos: legal, para saber si las condiciones contractuales son favorables en términos legales; técnico, para saber si las características físicas y tecnológicas del auto están acordes con lo ofrecido; y financiero, para conocer si el financiamiento que se ofrece es beneficioso.

- 9 En cuanto al plazo de pago, este debería ubicarse en un período de entre 3 años y no más de 5.
- 10 La decisión de cambiar un auto antiguo por uno nuevo debe partir de un primer supuesto: el auto antiguo, si no ha causado algún problema mecánico grave, debe ser cambiado por uno nuevo luego de al menos cuatro años de uso, pues de esa forma se garantiza que la depreciación que sufre el vehículo es compensada con el número de años de uso.