

Fecha 07.07.2020	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------



Cuenta corriente

Alicia Salgado
contacto@aliciasalgado.mx

FCA: meta ambiciosa

• Armadoras y distribuidores tendrán que esforzarse para superar la caída real del empleo y del ingreso en México.

Tras la caída a doble dígito del mercado automotriz por el gran encierro, se esperaría, a final del año, una intensa estrategia de ventas y desplazamiento de inventarios en el mercado, sumada a una buena oferta de financiamiento para que la caída del mercado no sea superior en 30% al cierre de diciembre del 2019. Meta redefinida: venta de 910 mil vehículos en 2020 en México.

Difícil hazaña. Armadoras y distribuidores tendrán que esforzarse para superar la caída real del empleo y del ingreso en México y el cambio en la tendencia del consumidor contenida por la incertidumbre de la pandemia y a sus efectos económicos.

Por ello es destacable la decisión de FCA de proseguir con el lanzamiento de los nuevos modelos de Alfa Romeo, Chrysler Pacífica y Fiat Mobi y Uno, marcas dirigidas por **Jesús Gallo**, cuya presentación se contuvo en marzo. Piense que los precios no han incorporado la devaluación y eso torna atractivo el segmento Premium. FCA, de **Bruno Cattori**, había reportado hasta marzo un crecimiento del 40% en sus ventas totales con respecto al primer trimestre del año pasado. Por ello los lanzamientos serán clave.

Alfa Romeo relanza en julio el Giulietta Veloce, presenta el Giulia Ti y Giulia Qv, con una línea simplificada, más equipamiento de seguridad y confort y, además, lanzan la nueva versión de Stelvio Ti y Stelvio QV. Hacia finales de año o principios del que entra tienen pensado lanzar la SUV compacta Tonale, que fue todo un suceso desde su presentación como concepto enchufable.

La reina de las minivan, Pacífica, la introducen más lujosa dentro del nuevo ciclo de producto, con rediseño frontal y trasero, mejora en interiores, más aspiracional, más autónoma, y está en estudio de mercado si es momento de traer la gama de híbridos.

El ciclo rematará con Fiat y sus modelos Mobi y Uno, con equipamiento de conectividad de última generación (carplay) y, por ahí de septiembre, hará su entrada el Fiat Argo, un hatchback subcompacto que entra justo para seguir incrementando el volumen y el *market share* observado en los últimos 4 años.

Oferta fuerte. Sí, pero, ¿qué le falta al mercado? Un poco de atención de la Secretaría de Economía, de **Graciela Márquez**, y de la administración del presidente **López Obrador** para promover certidumbre en el consumidor.

Los mexicanos queremos confianza para consumir, para mejorar la situación económica, que es lo único que provocará que el mercado se recupere. Sin ello, en lugar de un año, probablemente el estancamiento poscovid-19 tome más tiempo y no sólo afecte a esta industria, sino a todo el mercado de consumo en México. Tome en cuenta que en México muy probablemente los consumidores quieren comprar un auto antes que subirse en el transporte colectivo, como ha ocurrido en otros países ante el riesgo de un contagio de covid-19, pero lo más interesante vendrá de la fuerte competencia entre armadoras, que incita tanto el desplazamiento de inventarios como la activación de los brazos financieros de las armadoras, que están revisando toda clase de alternativas para apalancar las ventas.

DE FONDOS A FONDO

#CNBV... que preside **Juan Pablo Graf**, no emite alertas de cartera, pero alguien "interesado" está generando información sesgada sobre un grupo de bancos "chicos" (no todos lo son) al subrayar, intencionadamente, el avance de la cartera vencida en algunos segmentos de ingresos variables. Vea el caso de BanCoppel, que encabeza **Julio Carranza**. Su cartera vencida no difiere mucho de un año atrás. Era de 14.78% y a mayo de este año, de 14.05%, y en general, por su sistema de registro y digitalización, controla el riesgo que conlleva la misma, al grado de que su cobertura de reservas es 1.25 veces el total de la cartera de crédito. El 90% de sus clientes tiene ingresos variables y no se pide comprobante para otorgarles crédito, pero la cobranza es su especialidad y contrasta que sus quebrantos son inferiores a otros bancos de gran tamaño. El ICAP de BanCoppel es de 27%, uno de los más altos del sistema, porque decidieron constituir más reservas preventivas por si la situación lo exige, en tanto que el índice de cobertura de liquidez es de 910%, nueve veces más que el requerimiento de la CNBV. Así se ve diferente el banco, ¿no?

