



EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS

Directivos y Gerentes

13 Julio 2020





ING. GUILLERMO ROSALES ZÁRATE
Director General Adjunto AMDA

BIENVENIDA





EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS

Dirigido a Directivos y Gerentes

Programa

11:00 hrs. - **Bienvenida**

Ing. Guillermo Rosales Zárate
Director General Adjunto AMDA

11:05 hrs. - **I. Mercado Automotriz 2020 año de retos: perspectiva de mercado**

Cristina Vazquez Ruiz
Coordinadora de Estudios Económicos AMDA

11:15 hrs. - **II. El Autofinanciamiento de marca como un generador de negocio para distribuidores: reto digital ante COVID-19**

Jesús Guerrero – Autofinanciamiento AMECAH
Gerente Comercial

Omar Betanzos – HYUNDAI CONTIGO
Director Comercial

Luis Pérez - CONAUTO
Gerente Nacional de Ventas

Joaquín Balandra – SICREA
Jefe de Capacitación

Eric Argüello – SUAUTO
Gerente Regional

12:05 hrs. - **III. Casos de éxito en el Autofinanciamiento y retos ante COVID-19**

Gustavo Ramírez – Honda San Antonio
Gerente Comercial

César Valenzuela Rodríguez – Gualajara Acueducto
Gerente SICREA



Guillermo González Camarena 1000, 5° piso,
Centro Ciudad Santa Fe, C.P. 01210, Ciudad de México
Tel: +52 (55) 3688 3650
www.amda.mx

CRISTINA VAZQUEZ RUIZ

Coordinadora Estudios Económicos AMDA

Tema:

- Mercado automotriz 2020 año de retos: perspectiva de mercado

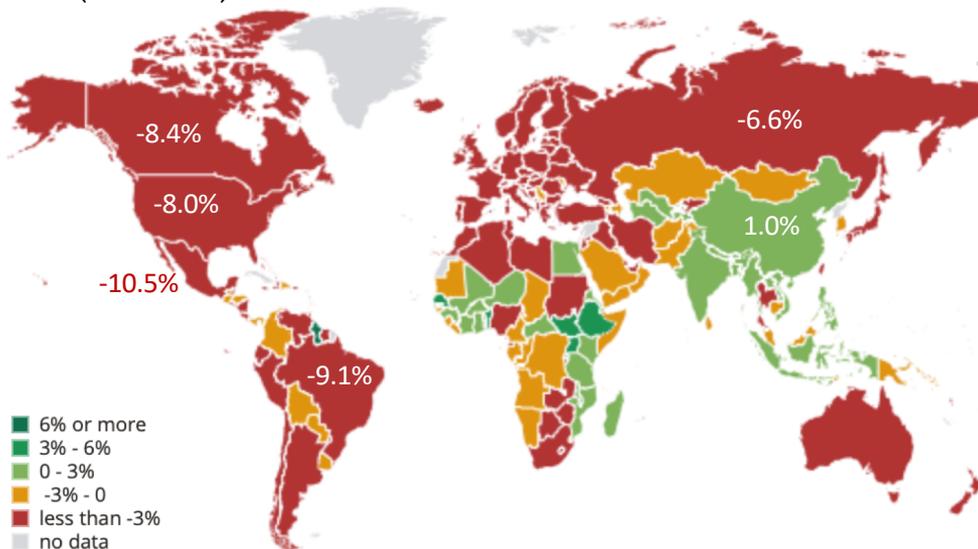




Perspectivas Económicas a nivel global

- El FMI proyecta una recesión más profunda para 2020 a nivel global: -4.9%
- El primer semestre de 2020 se tuvieron resultados peores a los anticipados, persistencia de distanciamiento social y del daño potencial a las cadenas de suministro
 - Alta incertidumbre rodea aún estas estimaciones

PIB (Variación %)

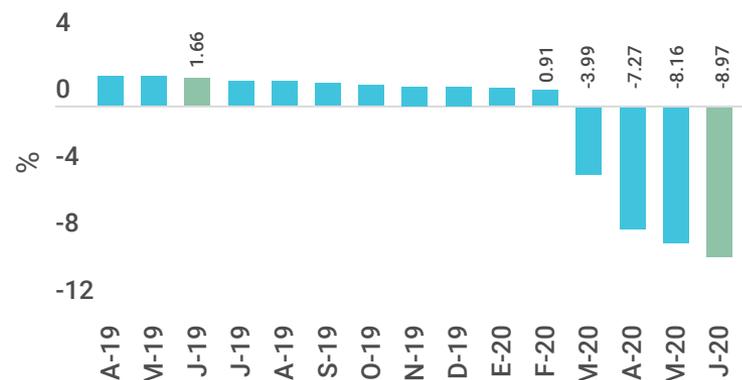


Fuente: FMI (WEO, Junio)

Banco de México:

Encuesta sobre las expectativas de los especialistas en economía del sector privado

Pronóstico de la Variación del PIB: México 2020



Pronóstico de la Variación del PIB: Estados Unidos 2020



Fuente: Banco de México

Comercialización de vehículos ligeros en algunos países

		Junio			Enero-Junio		
	País	2020	2019	Variación %	2020	2019	Variación %
	E.U.A	1,111,311	1,509,879	● -26.4%	6,447,864	8,435,814	● -23.6%
	Canadá	155,439	180,295	● -13.8%	643,604	979,718	● -34.3%
	Italia*	132,457	172,312	● -23.1%	583,960	1,083,184	● -46.1%
	España	98,918	150,719	● -34.4%	402,796	807,947	● -50.1%
	Francia	285,837	279,225	● 2.4%	890,931	1,421,076	● -37.3%
	México	62,837	106,762	● -41.1%	436,445	640,510	● -31.9%
	Brasil	122,772	213,416	● -42.5%	763,280	1,248,843	● -38.9%
	Perú	4,853	15,889	● -69.5%	39,458	79,975	● -50.7%
	Chile	8,971	28,446	● -68.5%	102,743	187,020	● -45.1%
	Japón	333,956	432,287	● -22.7%	2,122,601	2,653,151	● -20.0%
	Reino Unido	175,418	263,350	● -33.4%	762,378	1,465,663	● -48.0%
	Argentina	34,974	34,650	● 0.9%	145,159	239,549	● -39.4%
	Rusia	122,622	143,660	● -14.6%	635 959	828 750	● -23.3%

*Datos corresponden sólo a automóviles de pasajeros.

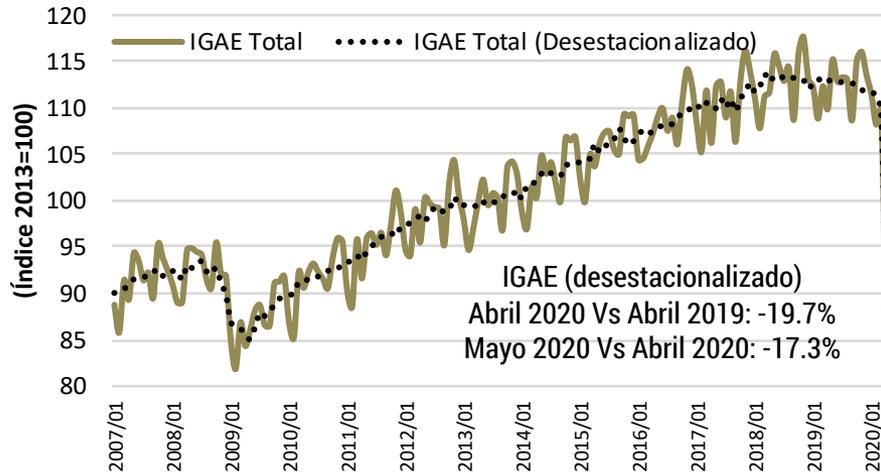
Fuente: AMDA con información de MARKLINES, FEDERAUTO, ANFAC, INEGI, FENABRAVE, CCFA, AAP, ANAC, SMMT, AEB Automobile Manufacturers Committe.





México: variables económicas

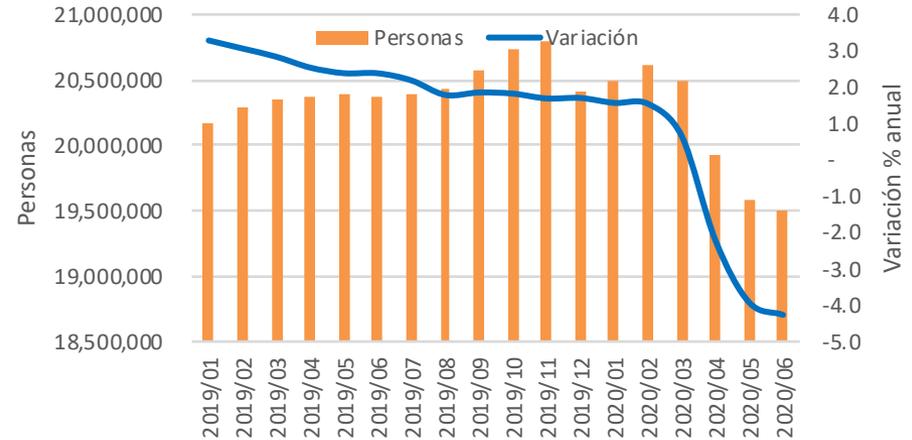
Índice Global de Actividad Económica



Por actividad (Var. Anual): Actividades Primarias (2.4%), Manufacturas (-35.5%), Construcción (-38.4%), Comercio al por mayor (-18.9%), Comercio al por menor (-32.1)

Fuente: INEGI

Trabajadores asegurados IMSS

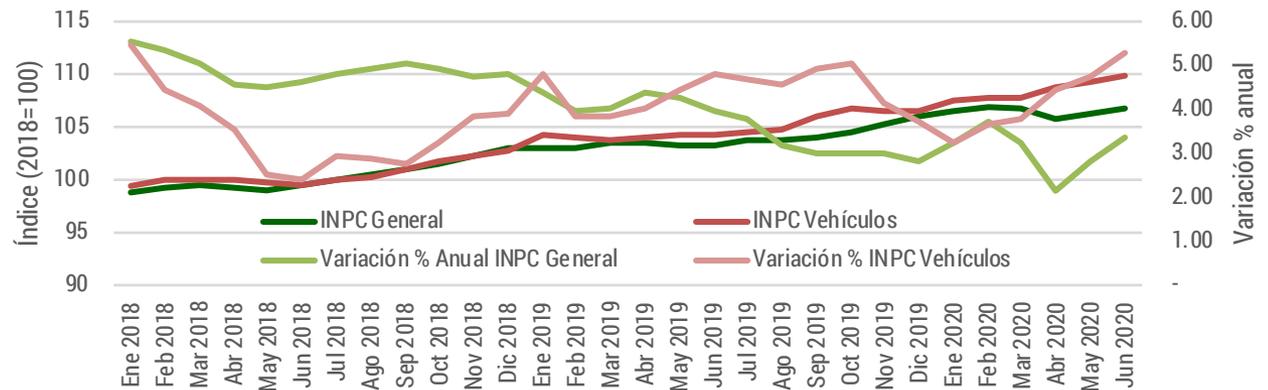
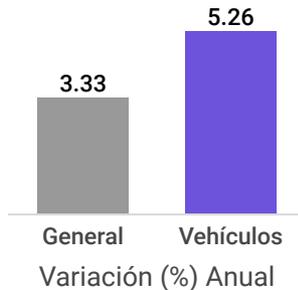


Periodo marzo-junio: 1,113,677 empleos perdidos
Mayo 2020 Vs Mayo 2019: -4.72%
Mayo 2020 Vs Abril 2020: -0.43%

ETOE (Mayo 2020)

Población Ocupada: -11.41 millones de personas
Diferencia Vs Mayo 19

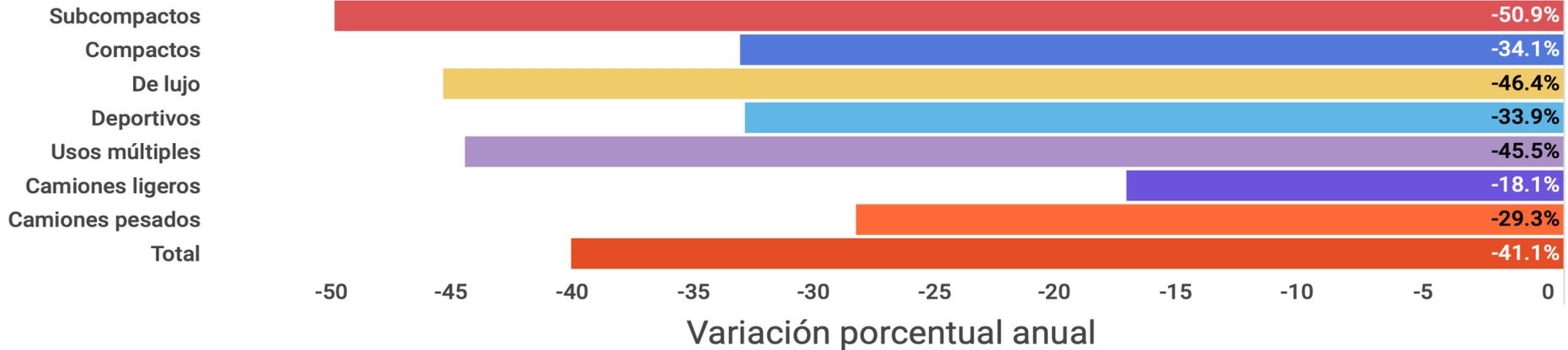
Inflación (Junio 2020)



Fuente: INEGI

Vehículos ligeros comercializados

En junio de 2019 y 2020



En junio se registra la quinta tasa negativa de 2020.

	Junio		Variación Unidades
	2019	2020	
Subcompactos	37,092	18,202	● -18,890
Compactos	21,592	14,235	● -7,357
De lujo	4,623	2,480	● -2,143
Deportivos	629	416	● -213
Usos múltiples	27,585	15,038	● -12,547
Camiones ligeros	15,091	12,360	● -2,731
Camiones pesados*	150	106	● -44
Total	106,762	62,837	● -43,925

*Camiones pesados incluye: F450, F550.

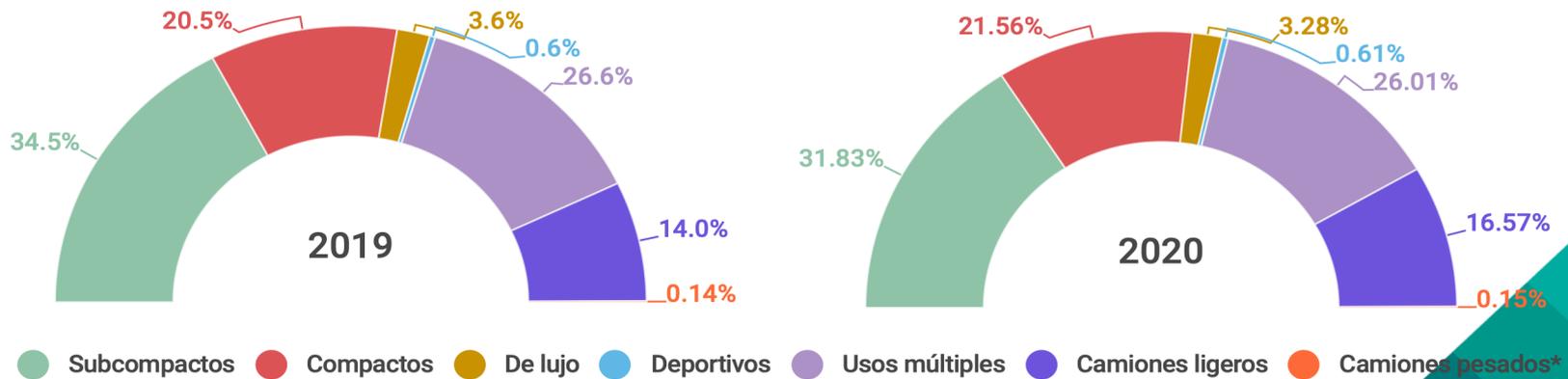
Fuente: Elaboración AMDA con información INEGI.

Vehículos ligeros comercializados

En enero-junio de 2019 y 2020

Segmento	2019	2020	Variación	
			Absoluta	Relativa
Subcompactos	220,708	138,902	● -81,806	● -37.1%
Compactos	131,430	94,108	● -37,322	● -28.4%
De lujo	23,236	14,296	● -8,940	● -38.5%
Deportivos	3,695	2,644	● -1,051	● -28.4%
Usos múltiples	170,647	113,520	● -57,127	● -33.5%
Camiones ligeros	89,894	72,320	● -17,574	● -19.5%
Camiones pesados*	900	655	● -245	● -27.2%
Total	640,510	436,445	● -204,065	● -31.9%

Estructura de Mercado



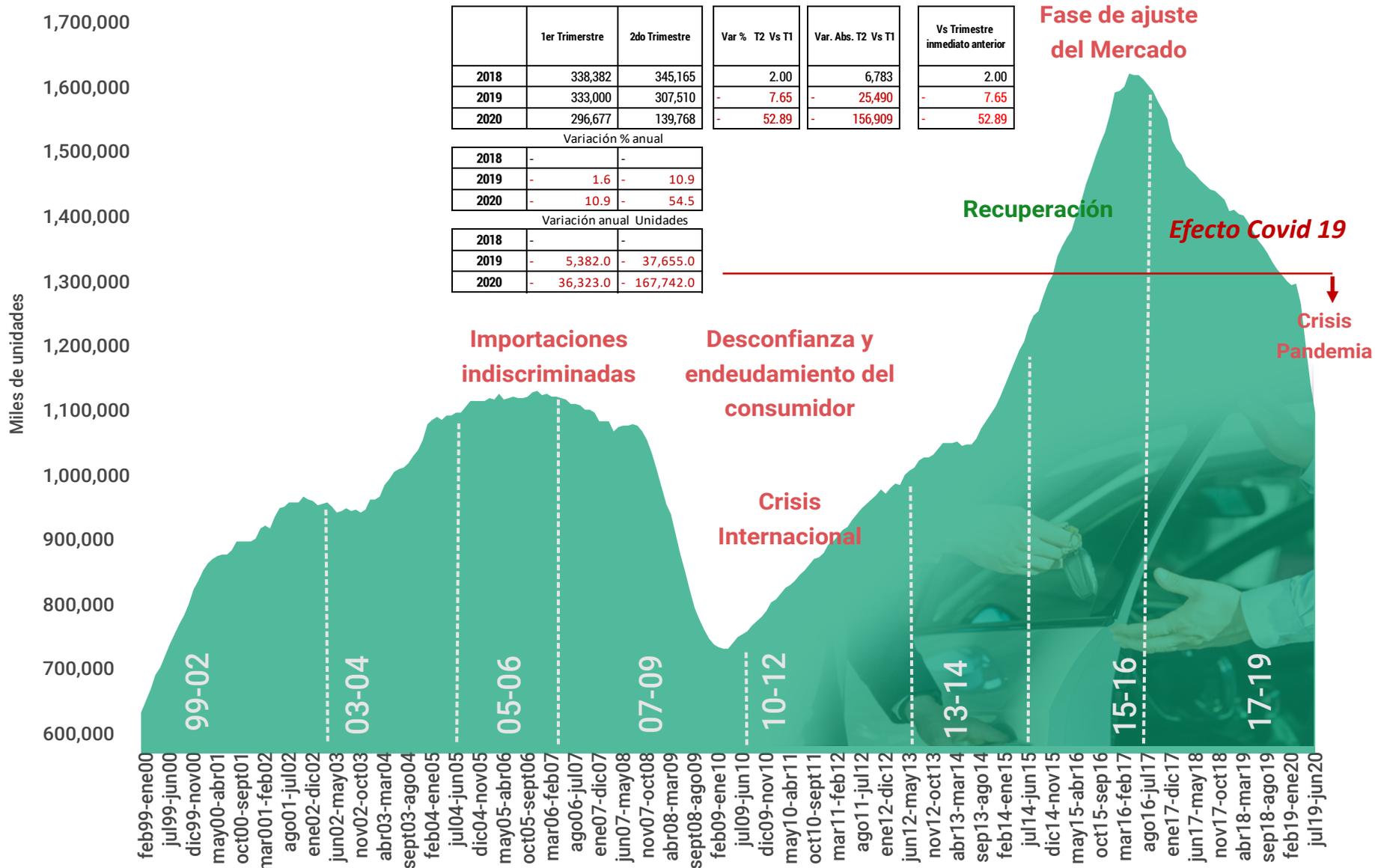
*Camiones pesados incluye: F450, F550.

Fuente: Elaboración AMDA con información INEGI.



Factores de impacto en el consumidor

(Serie anualizada de 1999 a 2020)





Pronóstico mensual de vehículos ligeros

El volumen de unidades comercializadas al primer semestre de 2020 fue de 436 mil 445 unidades. En junio el dato pronosticado (61,186 unidades) fue menor al dato observado con una variación de -2.6%.

En términos acumulados la variación del pronóstico con respecto al dato observado fue de -0.4%.

Escenario 2020

Disminución anual 2020*: -30% (Escenario 1: 921,055) y -46.8% (Escenario 2: 700,649)

Variación 2020-2019

Escenario	Julio 2020	Absoluta	Relativa
1 (V)	67,506	- 39,256	-36.8
2 (L)	44,289	- 62,473	-58.5



● Real ● Escenario 1 ● Escenario 2

Fuente: Elaborado por AMDA.

*Supuestos: PIB (-10.7%), INPC (3%) y Financiamiento (-15%)





Desempeño en Indicadores de Autofinanciamiento

Contratos vendidos: Enero-Junio 2020				
		ACUMULADO	PART. %	VAR. RELATIVA ACUMULADA 20/19
	CONAUTO DE FORD	1,345	12.4%	-37.7%
	SUAUTO DE GENERAL MOTORS	2,319	21.4%	-53.3%
	AUTOFINANCIAMIENTO AMECAH	517	4.8%	-32.9%
	SICREA DE NISSAN	3,553	32.8%	-42.3%
	AFASA DE VOLKSWAGEN	1,944	18.0%	-48.4%
	HYUNDAI CONTIGO	175	1.6%	-58.5%
	AUTOFINANCIAMIENTO MAZDA	974	9.0%	7.3%
	TOTAL	10,827	100.0%	-43.5%

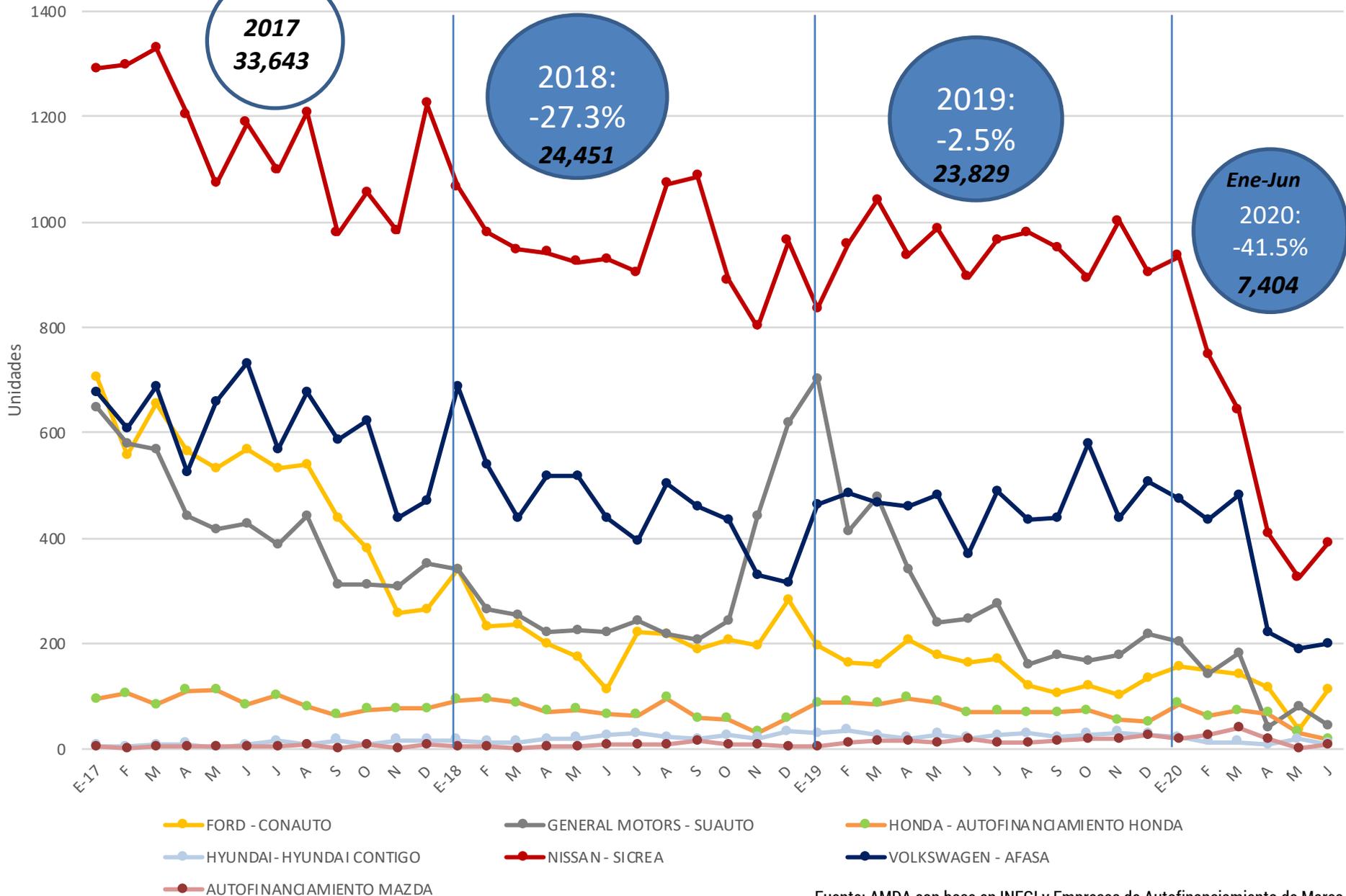
Adjudicaciones: Enero-Junio 2020				
		ACUMULADO	PART. %	VAR. RELATIVA ACUMULADA 20/19
	CONAUTO DE FORD	1,052	12.8%	-36.9%
	SUAUTO DE GENERAL MOTORS	1,468	17.9%	-66.9%
	AUTOFINANCIAMIENTO AMECAH	276	3.4%	-50.1%
	SICREA DE NISSAN	3,746	45.7%	-31.7%
	AFASA DE VOLKSWAGEN	1,504	18.3%	-33.3%
	HYUNDAI CONTIGO	4	0.0%	-98.1%
	AUTOFINANCIAMIENTO MAZDA	153	1.9%	12.5%
	TOTAL	8,203	100.0%	-44.3%

Entregas: Enero-Junio 2020				
		ACUMULADO	PART. %	VAR. RELATIVA ACUMULADA 20/19
	CONAUTO DE FORD	760	9.3%	-28.8%
	SUAUTO DE GENERAL MOTORS	648	7.9%	-73.3%
	AUTOFINANCIAMIENTO AMECAH	344	4.2%	-32.9%
	SICREA DE NISSAN	3,451	42.1%	-39.0%
	AFASA DE VOLKSWAGEN	2,002	24.4%	-27.5%
	HYUNDAI CONTIGO	69	0.8%	-56.6%
	AUTOFINANCIAMIENTO MAZDA	130	1.6%	52.9%
	TOTAL	7,404	100.0%	-41.5%





Desempeño mensual de entregas por empresa de autofinanciamiento. 2017-2020



JESÚS GUERRERO

Gerente Comercial Autofinanciamiento AMECAH

Tema:

- **Generación de historial crediticio**



A photograph of a young man in a black graduation cap and gown, smiling broadly as he is embraced by a woman and a man, also in graduation attire, in a crowded hall.

**SI LO SUEÑAS...
¡LO LOGRAS!
SORPRENDELO
CON UN AUTO.**

Acércate y pregúntame por los
BENEFICIOS y VENTAJAS
que te ofrece nuestro sistema de:

A cartoon illustration of a young man with brown hair, wearing a blue suit jacket and a light blue shirt, looking towards the left with a friendly expression.

AUTO
FINANCIAMIENTO

www.autoamecah.mx

Consulta los requisitos con tu asesor de ventas.



SI LO SUEÑAS...¡ LO LOGRAS ! TU PRIMER AUTO



Acércate y pregúntame por los
BENEFICIOS y VENTAJAS
que te ofrece nuestro sistema de:



www.autoamecah.mx

Consulta los requisitos con tu asesor de ventas.



OMAR BETANZOS

Director Comercial Hyundai Contigo

Tema:

- Enfoque modelo de negocio “Nueva Normalidad”



Beneficios al Distribuidor

Departamento de Ventas

Ventajas



Origina Ventas Incrementales



Genera Cartera de Clientes
(Patrimonio del Distribuidor)



Se perciben Ingresos Adicionales



Desplazamiento de Inventario
de Distribuidor y Planta

Beneficios



No compite con clientes de crédito tradicional al **penetrar en mercados** y perfiles de clientes diferentes.



Capta clientes ahorradores que implican **facturación a futuro** por ser compradores cautivos del Distribuidor.



Se pagan **Comisiones Mercantiles** al Distribuidor por operación.



Al generar una cartera cautiva de clientes la Facturación se tiene asegurada, lo que permite desplazar inventarios



Beneficios al Distribuidor

Departamento de Ventas

Ventajas



Contribuye al Share del Distribuidor



Alta rentabilidad en el largo plazo



Baja Inversión



Recuperación a mediano plazo



Posibilidad de Mayor Flujo

Beneficios



Los **vehículos facturados** por Autofinanciamiento se consideran para el **logro de objetivos de las Plantas**.



Negocio Propio que genera beneficios patrimoniales importantes en el largo plazo como **Dividendos**.



A partir de los primeros meses se empiezan a generar **Comisiones Mercantiles**.



El **punto de equilibrio** se estima a mediano plazo con un buen nivel de comercialización.



Al contratar un vehículo de menor precio y poder **facturar uno de mayor precio**.





Beneficio financiero del modelo de negocio de Autofinanciamiento



¿Cuándo?

Proyección de Cartera y Facturación



Tiempo de Proyecto:

12 Meses

Mes	Venta	Bajas	Cartera	Facturación
1	20	0	20	0
2	40	0	40	0
3	60	0	59	1
4	80	10	67	2
5	100	20	74	3
6	120	30	80	4
7	140	40	85	5
8	160	50	89	6
9	180	60	92	7
10	200	70	94	8
11	220	80	95	9
12	240	90	95	10
13	260	100	95	10
14	280	110	95	10
15	300	120	95	10
16	320	130	95	10
17	340	140	95	10
18	360	150	95	10



Proyección de Rentabilidad



Factura Promedio:

\$250,000

Utilidad Promedio:

\$25,000

Negocio Anual:

\$3,000,000

Mes	Cartera	Número Vehículos	Importe Facturación	Importe Utilidad
1	20	0		
2	40	0		
3	59	1	250,000	25,000
4	67	2	500,000	50,000
5	74	3	750,000	75,000
6	80	4	1,000,000	100,000
7	85	5	1,250,000	125,000
8	89	6	1,500,000	150,000
9	92	7	1,750,000	175,000
10	94	8	2,000,000	200,000
11	95	9	2,250,000	225,000
12	95	10	2,500,000	250,000
13	95	10	2,500,000	250,000
14	95	10	2,500,000	250,000
15	95	10	2,500,000	250,000
16	95	10	2,500,000	250,000
17	95	10	2,500,000	250,000
18	95	10	2,500,000	250,000



Apoyo en Inversión Esquema de Comisiones

Factura Promedio:

\$250,000

Comisión Ejemplo:

\$8,500

Apoyo Anual:

\$1,020,000



Mes	Cartera	Número Vehículos	Importe Facturación	Importe Comisión
1	20	0	0	0
2	40	0	0	0
3	59	1	250,000	8,500
4	67	2	500,000	17,000
5	74	3	750,000	25,500
6	80	4	1,000,000	34,000
7	85	5	1,250,000	42,500
8	89	6	1,500,000	51,000
9	92	7	1,750,000	59,500
10	94	8	2,000,000	68,000
11	95	9	2,250,000	76,500
12	95	10	2,500,000	85,000
13	95	10	2,500,000	85,000
14	95	10	2,500,000	85,000
15	95	10	2,500,000	85,000
16	95	10	2,500,000	85,000
17	95	10	2,500,000	85,000
18	95	10	2,500,000	85,000

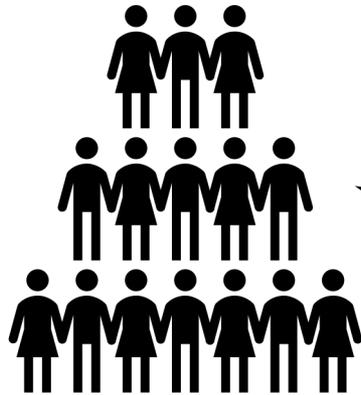




¿Estadísticamente cuántos clientes califican para un Crédito Tradicional?



Mercado Potencial

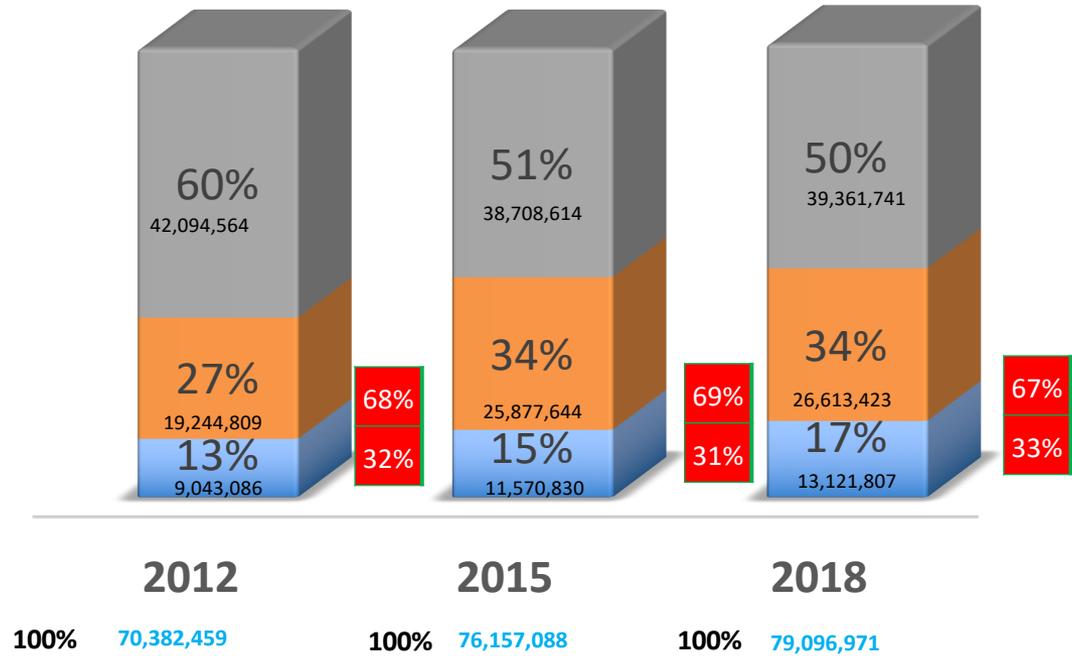


Población Adulta de 18 a 70 años



¿Le han rechazado un Crédito?

■ SI
 ■ NO
 ■ NUNCA LO HA SOLICITADO



Conquista de Mercados

Resumen

De cada **10 personas** que quieren estrenar un Automóvil

1 PERSONA realiza
su compra de
CONTADO.



5 PERSONAS
tienen que construir condiciones
de **CRÉDITO** en el tiempo.

3 PERSONAS
tienen condiciones de **crédito**
y son Autorizadas

2 PERSONAS
a lo largo de los años
construyeron condiciones de
CRÉDITO,
pero en el tiempo las
perdieron.



LUIS E. PÉREZ ROSALES

Gerente Nacional de Ventas Conauto

15 años de experiencia en Autofinanciamiento

Temas:

- Respaldo de la Red de Distribuidores.
- Compra programada a corto, mediano y largo plazo.





OBJETIVO DE LAS EMPRESAS DE AUTOFINANCIAMIENTO DE MARCA

Distribuidor Automotriz



- Dependencia importante del piso de ventas de cada agencia.
- Clientes con posibilidad de pagar enganche.
- Planes de financiamiento para un perfil de cliente formal, con buen comportamiento crediticio.

Autofinanciamientos de Marca



- Ventas originadas fuera del piso de ventas.
- Clientes que no cuentan o no desean pagar enganche.
- Planes enfocados un perfil de cliente que no tiene acceso a otras ofertas de crédito.

**VENTAS
INCREMENTALES**



RESPALDO DE LA RED DE DISTRIBUIDORES



CONFIANZA

CLIENTE

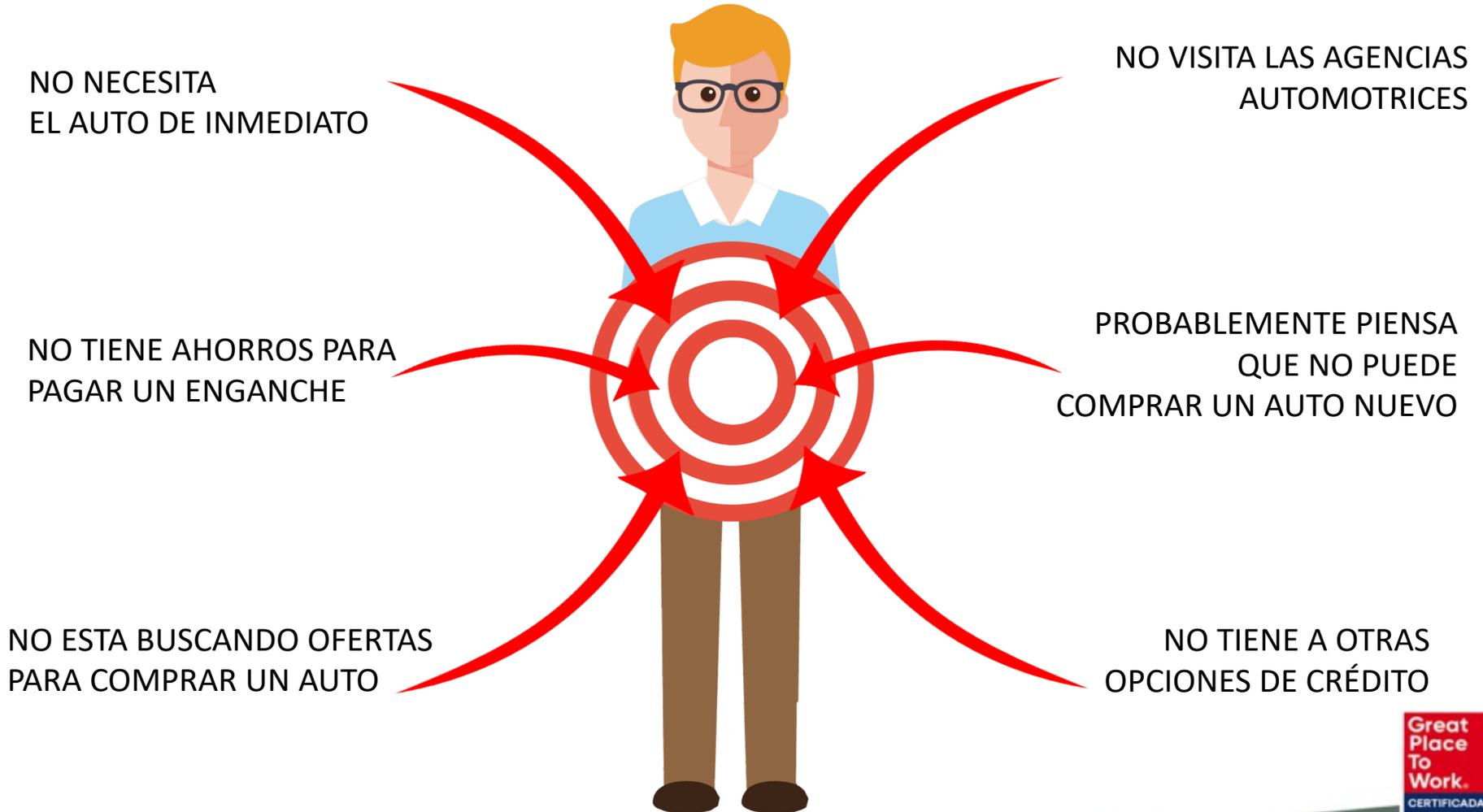
- Empresas serias.
- Localizables.
- Avalados por la autoridades.
- Años de experiencia.
- Miles de autos entregados.

DISTRIBUIDOR

- Perseguimos los mismos objetivos.
- Cuidamos sus intereses.
- Promovemos la marca.
- Incrementamos los ingresos del Distribuidor.



Perfil del cliente de Autofinanciamiento

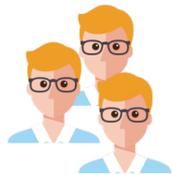
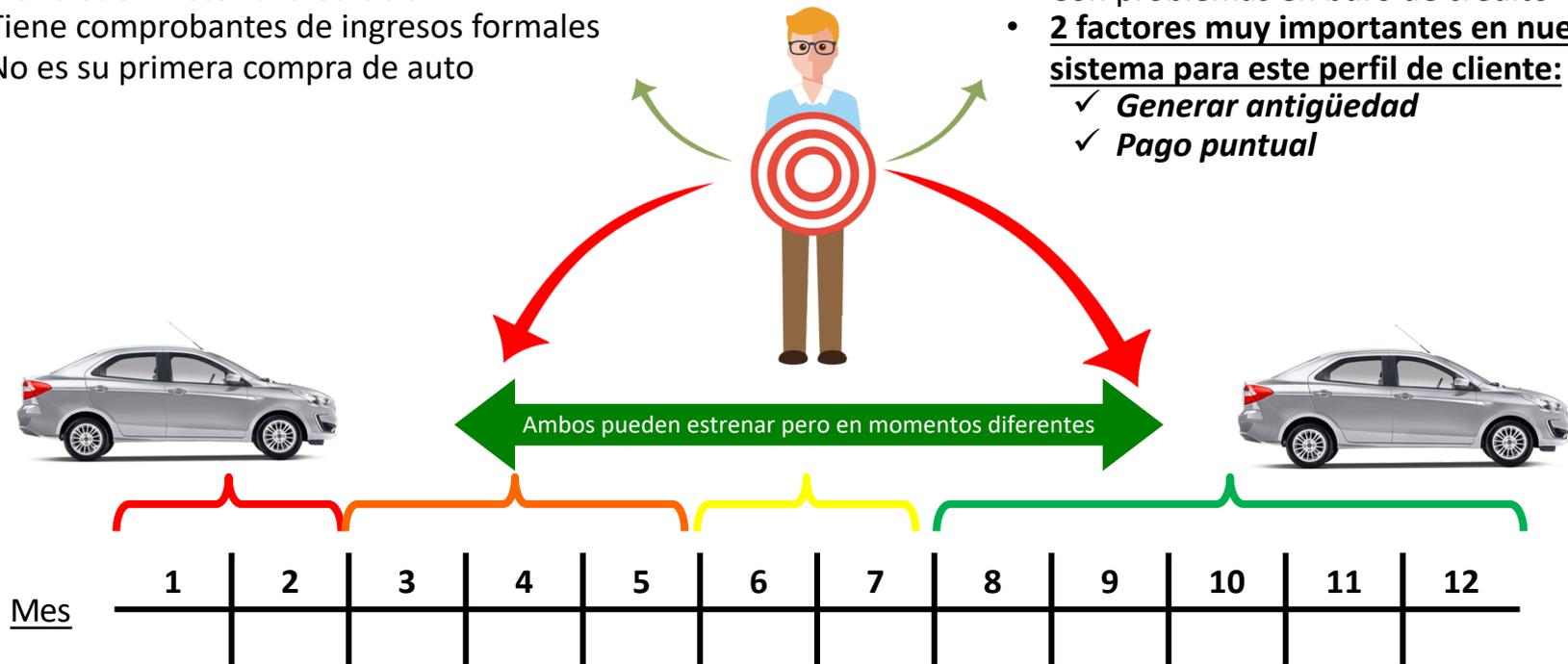


PERFIL TRADICIONAL

- Ya tomó la decisión de compra
- Cuenta con enganche
- Esta buscando ofertas
- Su capacidad de endeudamiento es mayor
- Tiene buen historial crediticio
- Tiene comprobantes de ingresos formales
- No es su primera compra de auto

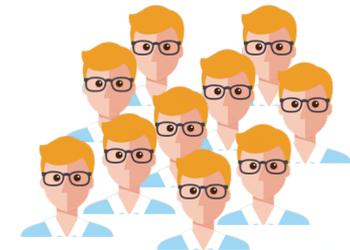
PERFIL AUTOFINANCIAMIENTO

- No visita una agencia de autos
- No requiere el auto en este momento
- No tiene historial crediticio
- No tiene otras opciones de crédito
- Con problemas en buró de crédito
- 2 factores muy importantes en nuestro sistema para este perfil de cliente:
 - ✓ *Generar antigüedad*
 - ✓ *Pago puntual*



- **CLIENTES**

+ **CLIENTES**





COMPRA PROGRAMADA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO



**En lo que vendo
mi auto viejo**



**Deseo expandir
mi negocio**



**Cuando se
gradúe mi hijo**



**Recibo dinero
extra ese mes**



**Mi regalo de
aniversario**



**Voy a estrenar
sin pagar
enganche**



JOAQUÍN BALANDRA

Jefe de Capacitación SICREA

Tema:

EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS: Importancia de la apertura al aprendizaje



- Contexto de la venta automotriz
- Disminución en los volúmenes de venta
- Evolución en los modelos de negocio
- Importancia de las redes sociales
- Implementación de una cultura digital
- Mínima participación del autofinanciamiento



Peter Senge introdujo el concepto de “organización inteligente”, un modelo de organización que es capaz de sobreponerse a las dificultades, de reconocer las amenazas y de descubrir las oportunidades a través del aprendizaje continuo, identificando la existencia de los impedimentos para aprender



La fijación en los hechos y la parábola de la "rana hervida"





Dominio y excelencia personal



Generación de una visión compartida



Enfoque sistémico



ERIC ARGÜELLO

Gerente Regional SUAUTO

Tema:

- **Los beneficios del autofinanciamiento:
Oportunidades del distribuidor**





Valores Agregados del Negocio

Ventas Incrementales

No compite con clientes de crédito tradicional en piso de ventas.

Mayor utilidad

- La facturación es a **Precio de Lista**, un % **mayor** de **utilidad** respecto de otros medios de venta.

Ingresos Adicionales

- Se pagan **Comisiones Mercantiles** al Distribuidor de hasta \$8,400 por operación.

Mayor Flujo

- Al contratar un vehículo de menor precio y poder **facturar uno de mayor precio**.

Baja Inversión

- A partir **del primer mes**, se empiezan a generar Comisiones Mercantiles.

Recuperación

a corto plazo - El **punto de equilibrio** se estima al **mes 5** con un nivel de comercialización conservador.



Acto de adjudicación DALSA



Confianza de nuestros clientes



GUSTAVO RAMÍREZ

Gerente Comercial – Honda San Antonio

Tema:

- Caso de éxito en el Autofinanciamiento y retos ante COVID19



CÉSAR VALENZUELA RODRÍGUEZ

Gerente SICREA – Guadalajara Acueducto

Tema:

- Caso de éxito



CASO DE ÉXITO



DAOSA

GUADALAJARA, JAL.



CÉSAR VALENZUELA
SICREA ACUEDUCTO



4 veces ganador del
1er Lugar Nacional en
ventas de contratos de
Autofinanciamiento
SICREA como Asesor
de Venta



11 años en Nissan
Autofinanciamiento
SICREA

3 Años como Gerente de
Autofinanciamiento SICREA
en Nissan Acueducto

2018.- Lugar 17 Nacional

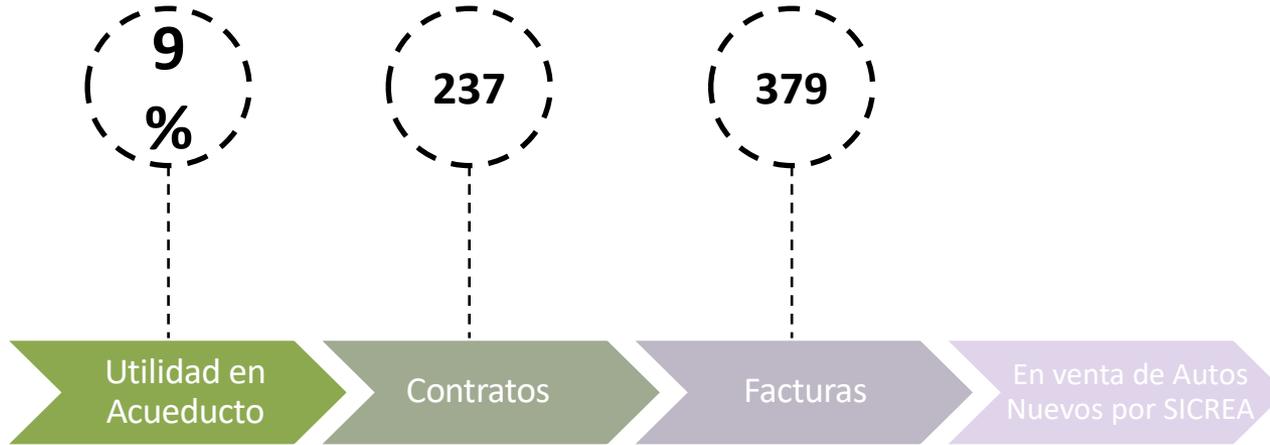
2019.-Lugar 12 Nacional





• SICREA EN NÚMEROS

2018



2019

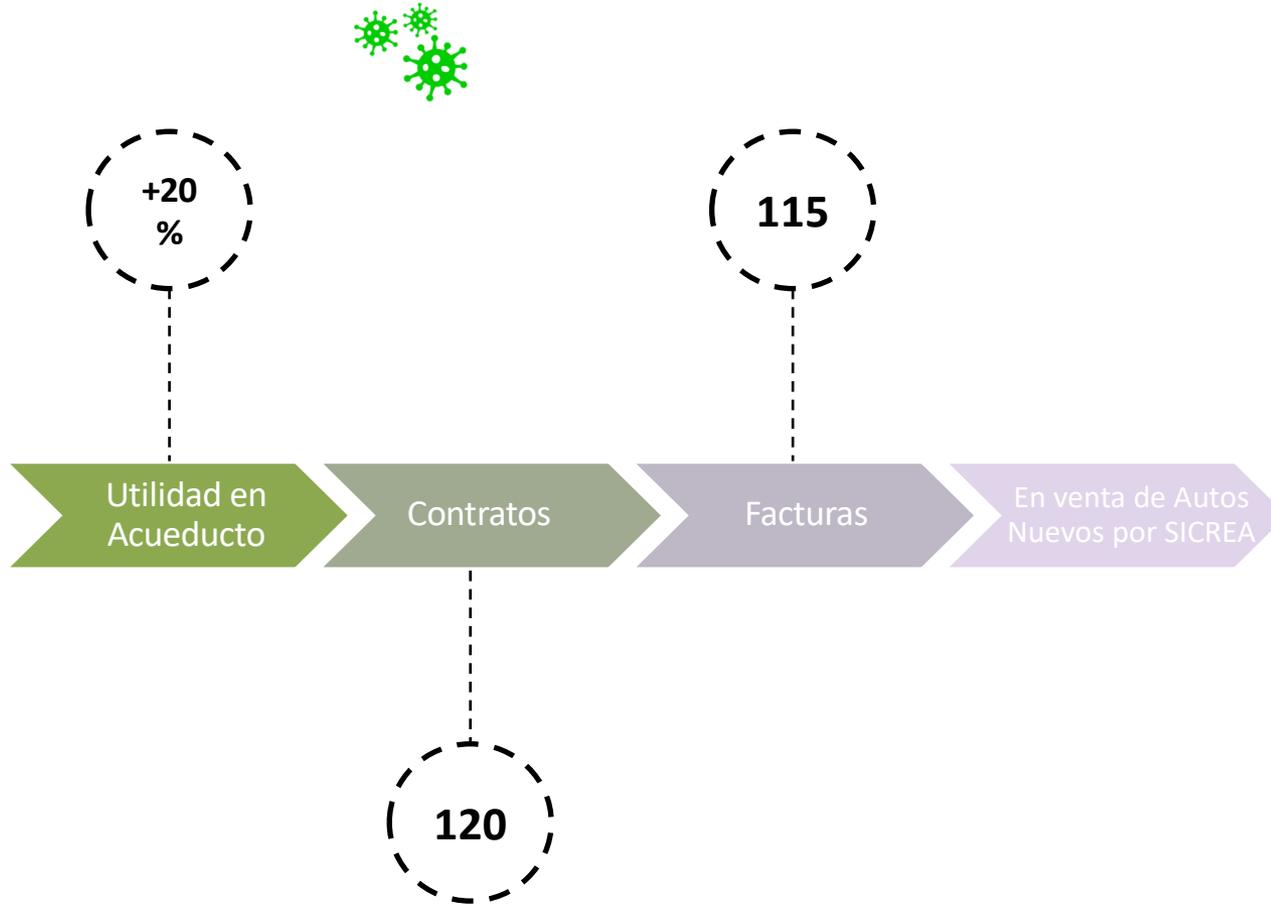


ESTRUCTURA: 8 APVS, 1 SUPERVISOR, 1 COORDINADOR ADMINISTRATIVO



- SICREA EN NÚMEROS COVID

2020





- PRODUCTOS AUTOFINANCIAMIENTO SICREA



- INVERSION MKT Y PUNTO DE VENTA

PLAN PAISANO

¿TIENES AMIGOS O FAMILIARES EN ESTADOS UNIDOS O CANADÁ?
CRÉDITO AUTORIZADO

VERSA 2020 / LLÉVATELO CON:

\$18,900

CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES PARA EL CRÉDITO AUTORIZADO EN EL COMERCIO DE PRÓXIMO AÑO. COTIZA EN TU PAÍS Y VERIFICA SI EL PAÍS AL QUE SE ENVÍA CON TIENE PERMISIÓN.

NISSAN **ASOCIADO**

SICREA
Autofinanciación NISSAN

sentra 2019 **EN SU ALI DAD.** **\$8,355**

INCLUYE: GPS, PLACAS Y SEGURO FINANCIADO

CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES PARA EL CRÉDITO AUTORIZADO EN EL COMERCIO DE PRÓXIMO AÑO. COTIZA EN TU PAÍS Y VERIFICA SI EL PAÍS AL QUE SE ENVÍA CON TIENE PERMISIÓN.

NISSAN **ASOCIADO**

SICREA
Autofinanciación NISSAN

march active 2020 **EN GAN CHE.** **\$9,900**

INCLUYE: GPS, PLACAS Y SEGURO FINANCIADO

CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES PARA EL CRÉDITO AUTORIZADO EN EL COMERCIO DE PRÓXIMO AÑO. COTIZA EN TU PAÍS Y VERIFICA SI EL PAÍS AL QUE SE ENVÍA CON TIENE PERMISIÓN.

NISSAN **ASOCIADO**

PLAN PAISANO

ENGANCHE TOTAL:

VERSA 2020

¿TIENES AMIGOS O FAMILIARES EN USA O CANADÁ?
CRÉDITO AUTORIZADO

\$18,900

CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES PARA EL CRÉDITO AUTORIZADO EN EL COMERCIO DE PRÓXIMO AÑO. COTIZA EN TU PAÍS Y VERIFICA SI EL PAÍS AL QUE SE ENVÍA CON TIENE PERMISIÓN.

NISSAN **ASOCIADO**



SENTRA 2020 **ENGANCHE TOTAL: \$20,900**

CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES PARA EL CRÉDITO AUTORIZADO EN EL COMERCIO DE PRÓXIMO AÑO. COTIZA EN TU PAÍS Y VERIFICA SI EL PAÍS AL QUE SE ENVÍA CON TIENE PERMISIÓN.

NISSAN **ASOCIADO**

SICREA
Autofinanciación NISSAN

VERSA/2020 **ENGANCHE: \$13,900**

*SOLO ASALARIADOS

CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES PARA EL CRÉDITO AUTORIZADO EN EL COMERCIO DE PRÓXIMO AÑO. COTIZA EN TU PAÍS Y VERIFICA SI EL PAÍS AL QUE SE ENVÍA CON TIENE PERMISIÓN.

NISSAN **ASOCIADO**





EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS



<https://twitter.com/autofinanciamx>



<https://www.facebook.com/autofinanciamx>

<https://www.amda.mx/autofinanciamiento/>

