



EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS

Asesores de Venta

15 Julio 2020





ING. GUILLERMO ROSALES ZÁRATE
Director General Adjunto AMDA

BIENVENIDA





EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS

Dirigido a Asesores de Venta

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

11:10 hrs. - **II. Casos de éxito en el Autofinanciamiento**

César Valenzuela Rodríguez – Guadalajara Acueducto
Gerente SICREA

Karla María Obledo Salazar – Honda Acueducto (Grupo Superautos)
Asesora de Ventas

11:30 hrs. - **III. El Autofinanciamiento de marca como un generador de negocio para asesores de venta: 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

12:10 hrs. **Preguntas y Respuestas**



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



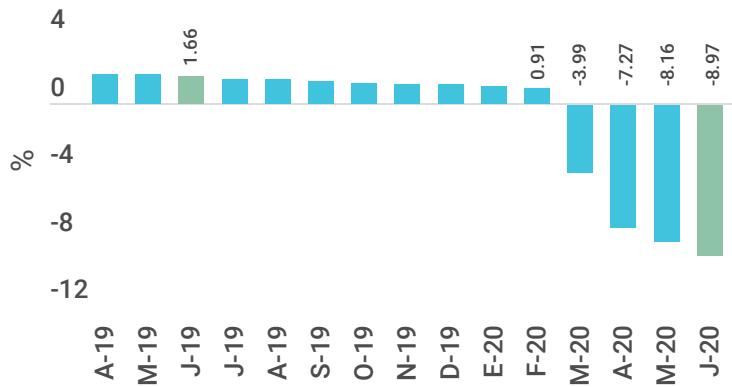


México: Perspectiva Económica

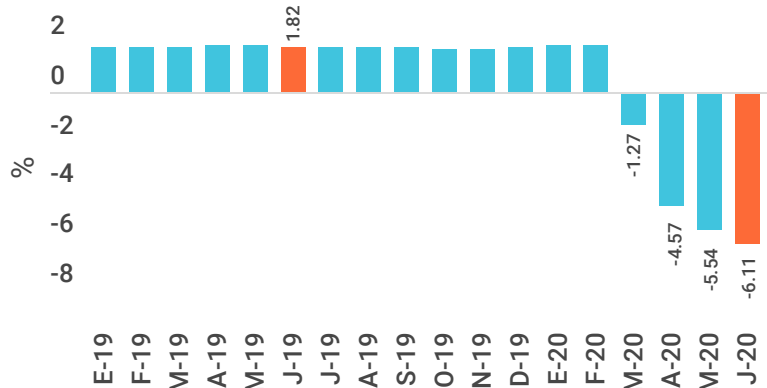
Banco de México:

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

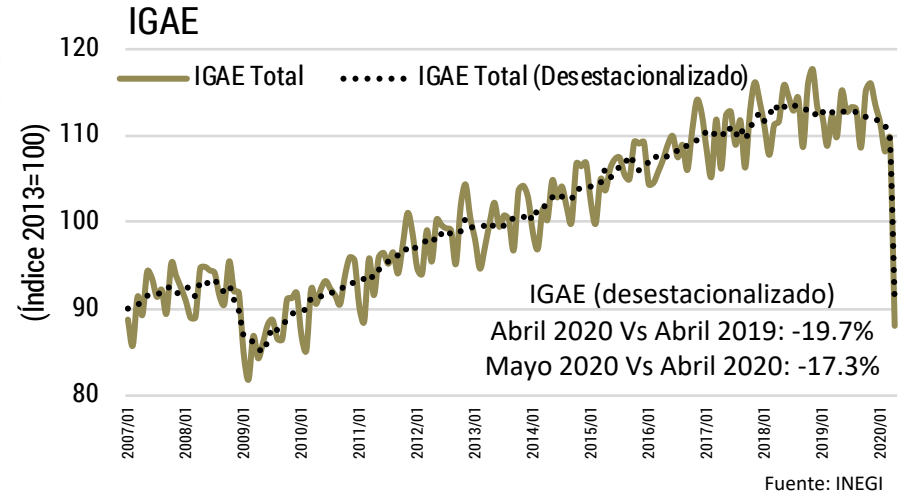
Pronóstico de la Variación del PIB: México 2020



Pronóstico de la Variación del PIB: Estados Unidos 2020

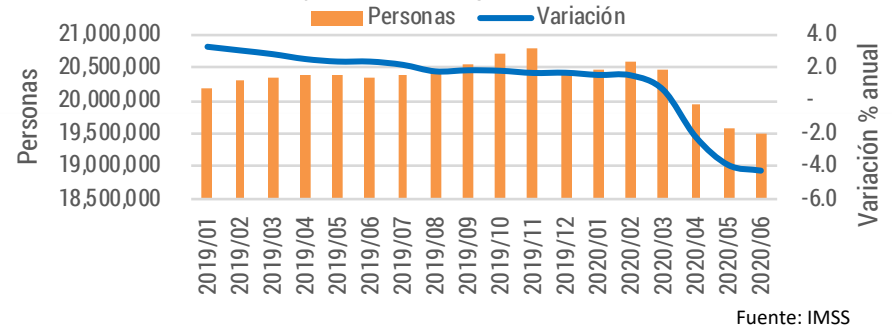


Fuente: Banco de México



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)

Trabajadores asegurados IMSS



Periodo marzo-junio: 1,113,677 empleos perdidos














Mayo 2020 Vs Mayo 2019: -4.72%

ETOE (Mayo 2020)

Población Ocupada: -11.41 millones de personas

Diferencia Vs Mayo 19

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.

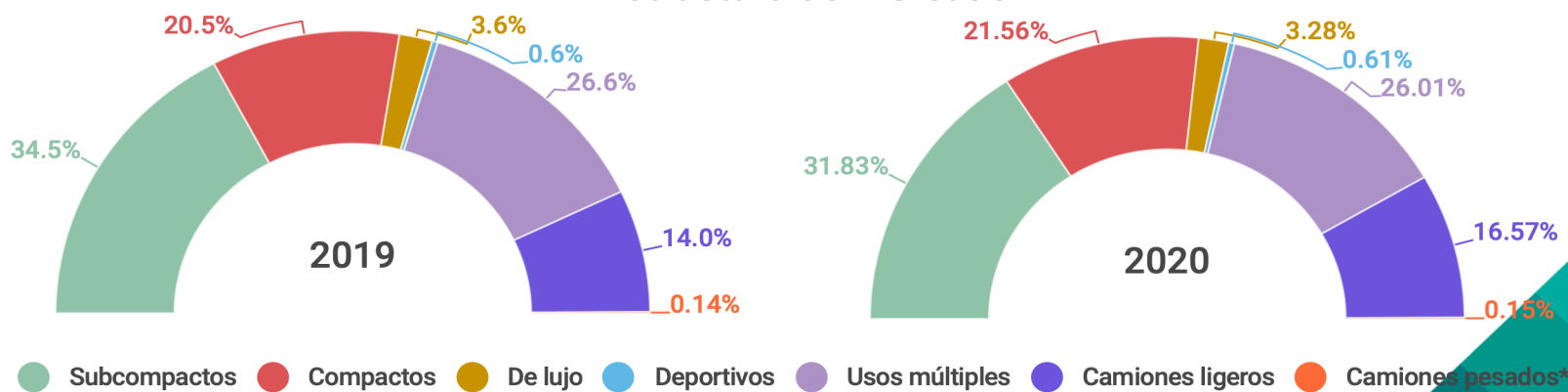


Vehículos ligeros comercializados

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.



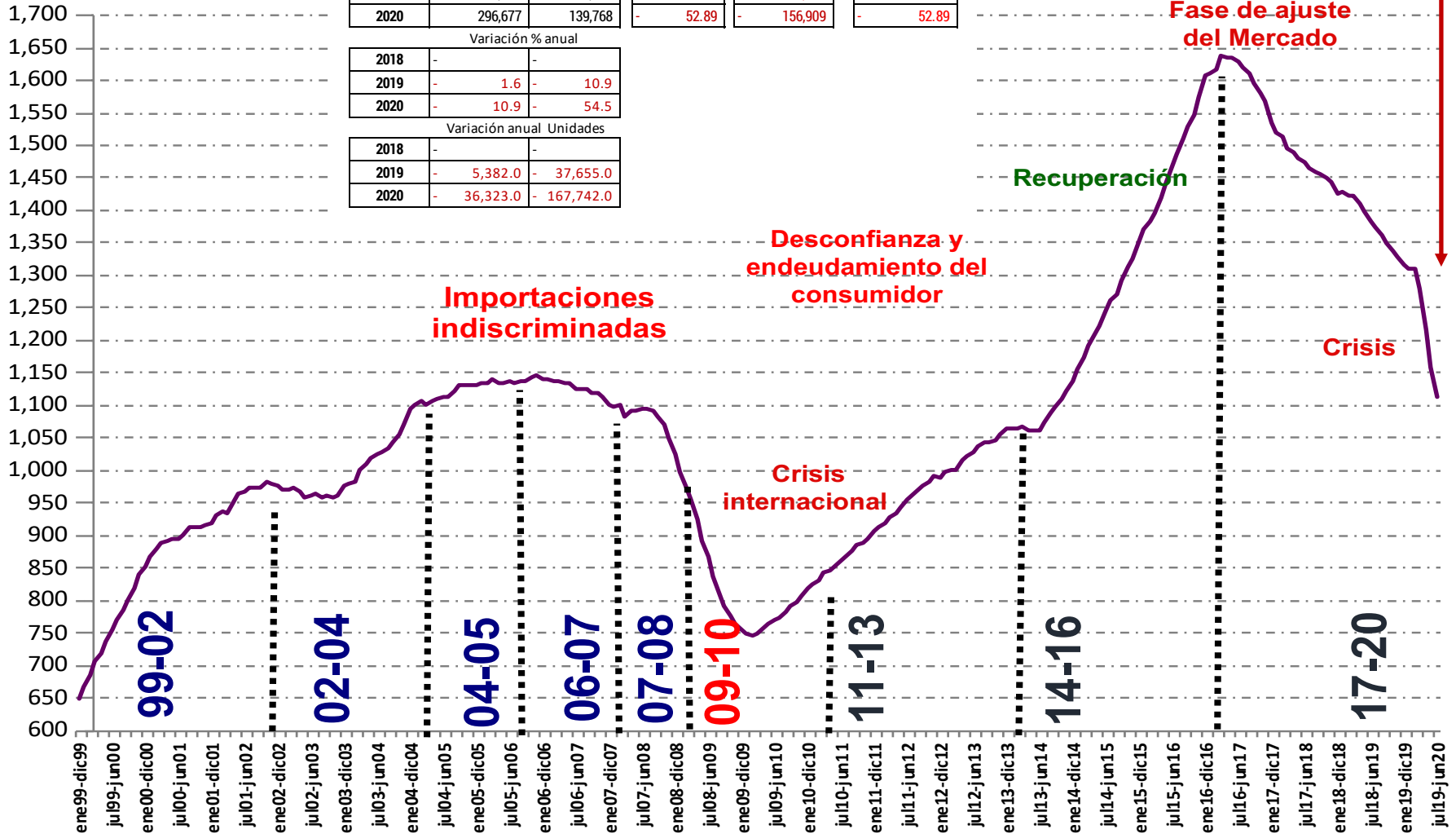


Ventas anualizadas

	1er Trimestre	2do Trimestre	Var % T2 Vs T1	Var. Abs. T2 Vs T1	Vs Trimestre inmediato anterior
2018	338,382	345,165	2.00	6,783	2.00
2019	333,000	307,510	- 7.65	- 25,490	- 7.65
2020	296,677	139,768	- 52.89	- 156,909	- 52.89

Variación % anual			
2018	-	-	-
2019	- 1.6	- 10.9	-
2020	- 10.9	- 54.5	-

Variación anual Unidades			
2018	-	-	-
2019	- 5,382.0	- 37,655.0	-
2020	- 36,323.0	- 167,742.0	-



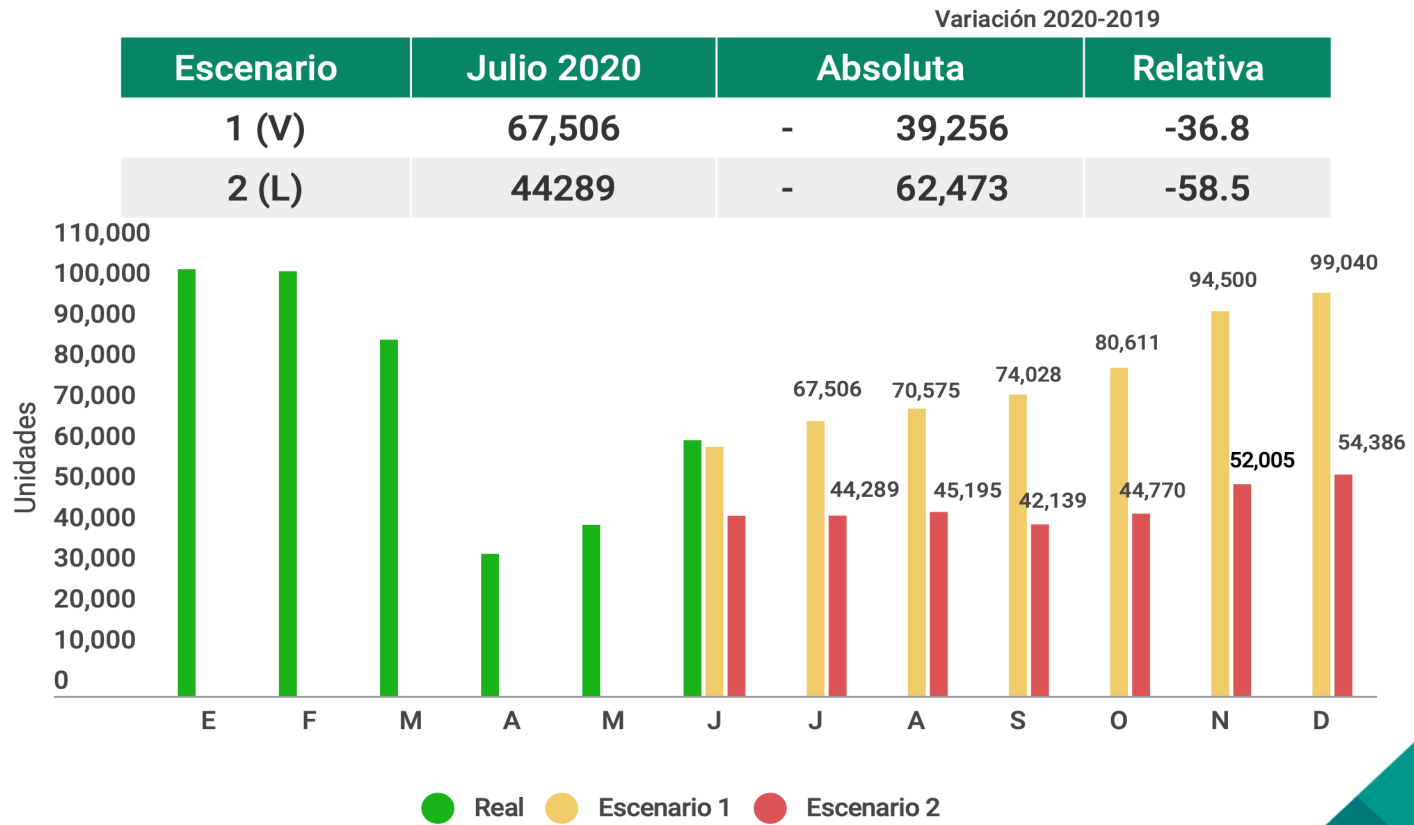


Pronóstico mensual de vehículos ligeros

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)

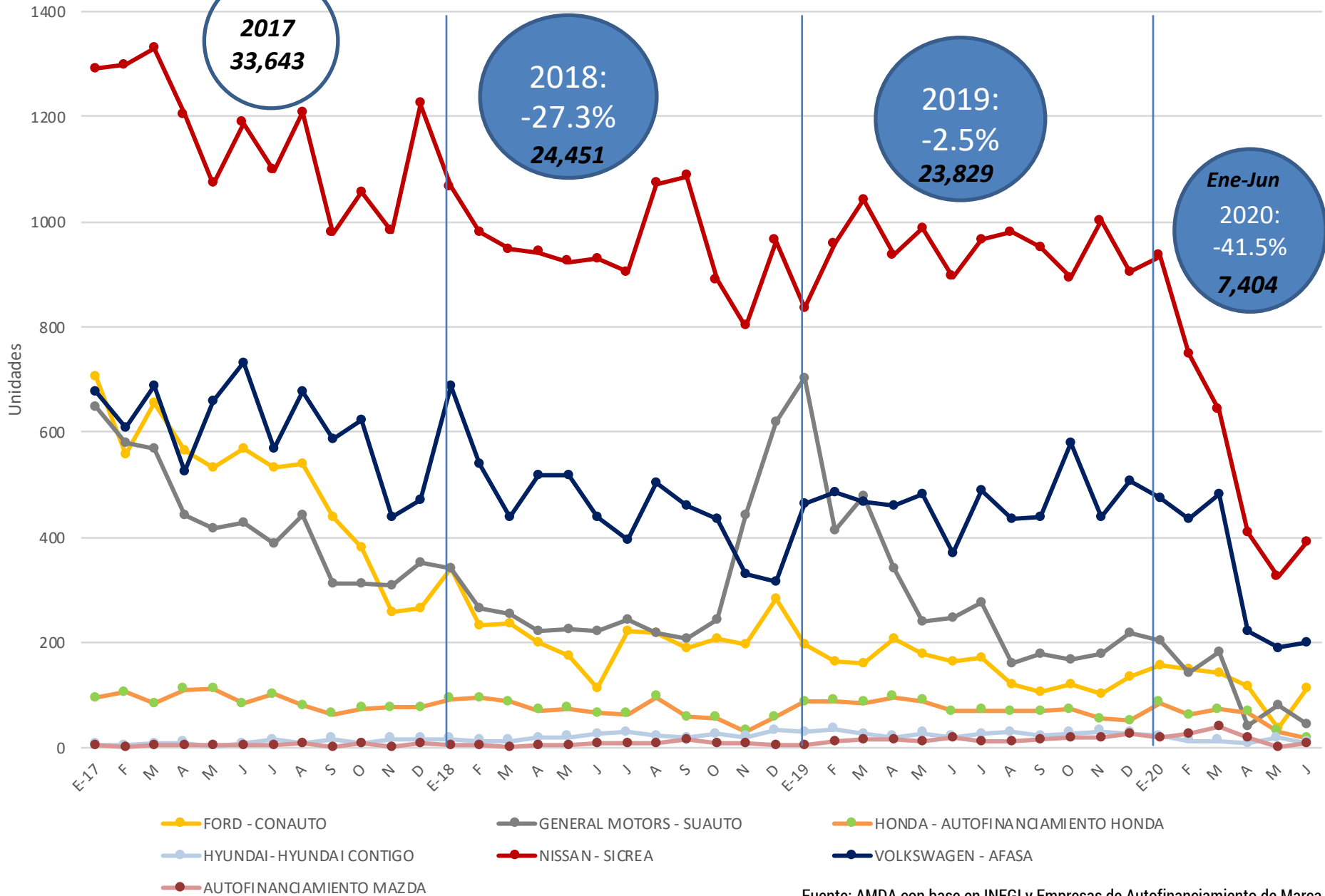


Fuente: Elaborado por AMDA.

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



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





CÉSAR VALENZUELA RODRÍGUEZ

Gerente SICREA – Guadalajara Acueducto

Tema:

- Caso de éxito en el Autofinanciamiento



DAOSA

GUADALAJARA, JAL.



CÉSAR VALENZUELA

SICREA ACUEDUCTO



- 2012. 1er Lugar Nacional (APV)
- 2013. 1er Lugar Nacional (APV)
- 2014.- 1er Lugar Nacional (APV)
- 2015.- 1er Lugar Nacional (APV)
- 2016.- 4to Lugar Nacional (APV)
- 2018.- 17vo Nacional (Gerente)
- 2019.- 12vo Nacional (Gerente)



INGRESO

11 años en Nissan
Autofinanciamiento
SICREA

LOGROS



ACTUAL

3 Años como Gerente de
Autofinanciamiento SICREA
en Nissan Acueducto



- PREMIOS OBTENIDOS



- PREMIOS OBTENIDOS



KARLA MARÍA OBLEDO SALAZAR

Asesora de Ventas– Guadalajara Honda Acueducto

Tema:

- Caso de éxito en el Autofinanciamiento



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:

- Opción adicional de Financiamiento ante Historial Crediticio negativo y Requisitos conforme perfil del cliente





¿De qué se compone un Historial de Crédito ?

Puntualidad de Pago

- ✓ De Prestamos otorgados por instituciones Financieras o Comerciales **en el pasado**
- ✓ De Registro de Comportamiento de pago puntual en el **en el tiempo**

Capacidad de Pago

- ✓ De monto de prestamos otorgados
- ✓ De nivel de endeudamiento





¿Estos Factores en qué influyen para autorizar un crédito ?

Puntualidad de Pago					
Registro de Pagos	Sin registro	Puntual	Impuntual	Pago con Quita	Sin Pago con Quebranto
Meses Registrados	Sin registro	De 1 a 6 meses	de 7 a 12 meses	de 13 a 18 meses	de 19 a 24 meses
Capacidad de Pago					
Numero de Prestamos Otorgados	Sin Prestamos	De 1 a 2	De 3 a 5	De 5 a 10	De más de 10
Monto de Prestamos Otorgados	\$0	De \$1 a \$5,000	De \$5,001 a \$50,000	De \$50,001 a \$100,000	De más de \$100,000
Nivel de Endeudamiento	Sin Ingresos	De 0% a 30% de Ingresos	De 31% a 50% de Ingresos	De 51% a 80% de Ingresos	De 81% a 100% de Ingresos





¿En dónde se registra este Historial de Crédito ?

En las Sociedades de Información Crediticia como Buero de Crédito y Círculo de Crédito

CRÉDITOS BANCARIOS

Otorgante / No. de Cuenta / Tipo de Crédito / Cuenta / Responsabilidad	Apertura	Ultimo Pago	Cierre	Moneda	Limite de Crédito	Crédito Máximo	Saldo Actual	Monto**	Monto Ultimo Pago	Monto a Pagar	Historico de Pagos Clave de Observación												
											Mes	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1. SANTANDERCONSUMO 4915999999999999 TARJETA DE CRÉDITO REVOLVENTE INDIVIDUAL	SEP-16	ENE-19		MX	55,385	49,257	52,804	0	3,000	3,398 PAGO MÍNIMO PARA CUENTAS REVOLVENTES	2019	1											
											2018	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
											2017	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

CRÉDITOS NO BANCARIOS

Otorgante / No. de Cuenta / Tipo de Crédito / Cuenta / Responsabilidad	Apertura	Ultimo Pago	Cierre	Moneda	Limite de Crédito	Crédito Máximo	Saldo Actual	Monto**	Monto Ultimo Pago	Monto a Pagar	Historico de Pagos Clave de Observación												
											Mes	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1. EEESA 0074999999999999 PRÉSTAMO PERSONAL PAGOS FIJOS INDIVIDUAL	DIC-03			MN		57,104	57,104	57,104		57,104 MENSUAL 1	2014	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
											2013	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
											2012											9	9

Cuenta que causa Quebranto





¿Estadísticamente cuantos clientes no califican para un Crédito Tradicional?

ENCUESTA NACIONAL DE INCLUSION FINANCIERA- INEGI

¿ Alguna vez le han rechazado una Solicitud de Crédito ?

Mercado	Año 2012			Año 2015			Año 2018		
Población Adulta de 18 a 70 años	70,382,459	100%		76,157,088	100%		79,096,971	100%	
Le han rechazado un Crédito? SI	9,043,086	13%	32%	11,570,830	15%	31%	13,121,807	17%	33%
Le han rechazado un Crédito? NO	19,244,809	27%	68%	25,877,644	34%	69%	26,613,423	34%	67%
Nunca lo ha Solicitado	42,094,564	60%		38,708,614	51%		39,361,741	50%	





¿Qué se requiere para comprar un Vehículo por Autofinanciamiento?

Se necesitan presentar Garantías por parte del cliente, para cubrir las 2 principales características para el otorgamiento de un Crédito

Historial de Pago Puntual

- ✓ Bien Inmueble libre de Gravamen
- ✓ Localizador Satelital
- ✓ Demostrar puntualidad de pago dentro del Plan de Autofinanciamiento
- ✓ Otros de acuerdo a las políticas de cada empresa

Capacidad de Pago

- ✓ Investigación Socioeconómica para determinar Ingresos
- ✓ Coobligados Solidarios al pago
- ✓ Otros de acuerdo a las políticas de cada empresa





¿Qué se requiere para comprar un Vehículo por Autofinanciamiento?

- Firmar un Contrato de Adhesión al Sistema de Autofinanciamiento presentando:
 - ✓ Identificación Oficial
 - ✓ Comprobante de Domicilio
 - ✓ Pago de Primer Mensualidad
 - ✓ Pago de Cuota de Inscripción

- Entender el proceso de Integración de Grupos, así como los procesos de operación.

- Entender los mecanismo de Asignación de Vehículos.
 - ✓ Sorteo, Subasta, Puntualidad, Otros que determine cada empresa.

- Entender el Proceso de Evaluación de Crédito.
 - ✓ Documentos, Tiempos, Agencia de Investigación.





¿Quiénes son nuestros clientes en Autofinanciamiento?

- El Distribuidor de nuestra Marca Automotriz
 - ✓ Dueño
 - ✓ Gerente General
 - ✓ Gerente de Ventas
 - ✓ Fuerza de Ventas
 - ✓ Personal del Distribuidor

- Toda la Población Adulta de México
 - ✓ Personas sin Historial de Crédito (50%)
 - ✓ Personas con Historial de Crédito Negativo (17%)
 - ✓ Personas con Historial de Crédito Positivo (34%)





Presentación :

LUIS E. PEREZ ROSALES

Gerente Nacional de Ventas Conauto

15 años de experiencia en Autofinanciamiento

Temas:

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



COMPRA PROGRAMADA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

PERFIL CLIENTE TRADICIONAL

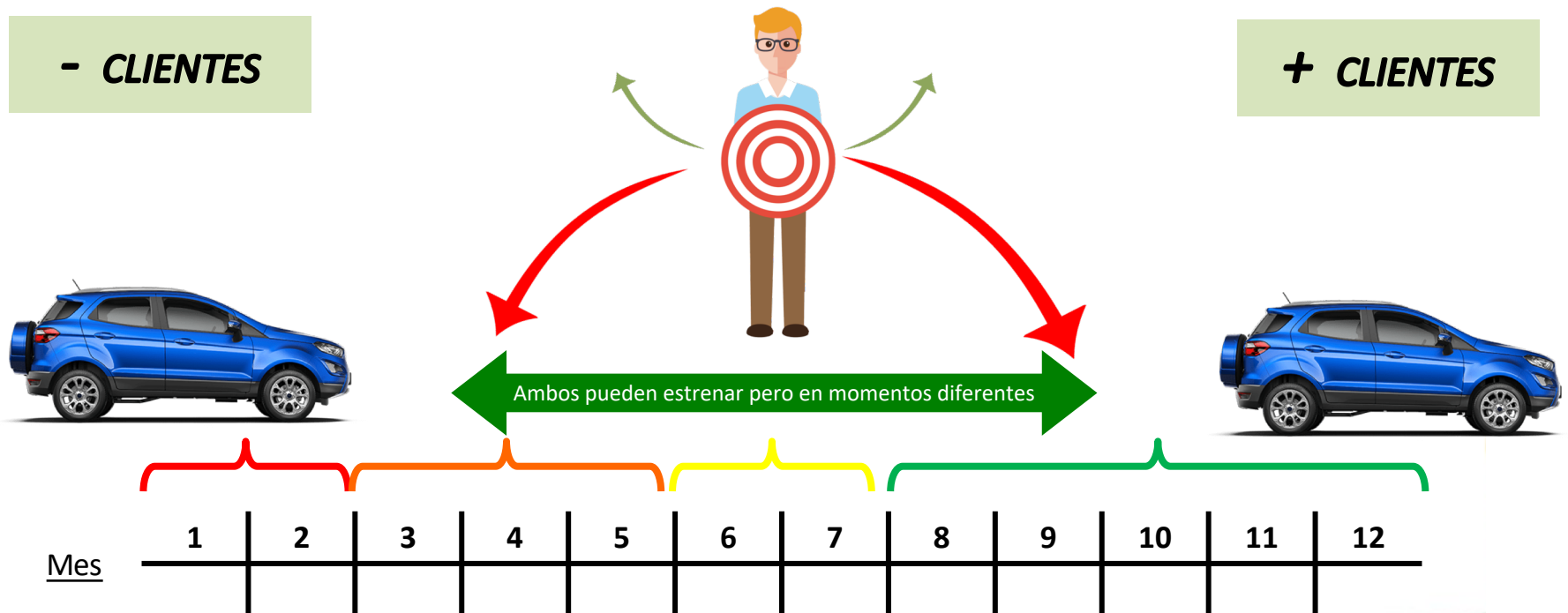
- Ya tomó la decisión de compra
- Cuenta con enganche
- Esta buscando ofertas
- Su capacidad de endeudamiento es mayor
- Tiene buen historial crediticio
- Tiene comprobantes de ingresos formales
- No es su primera compra de auto

PERFIL CLIENTE AUTOFINANCIAMIENTO

- Con problemas en buró de crédito
- No tiene historial crediticio
- No tiene otras opciones de crédito
- 2 factores muy importantes en nuestro sistema para este perfil de cliente:
 - ✓ Generar antigüedad
 - ✓ Pago puntual

- **CLIENTES**

+ **CLIENTES**



NO NECESITA
EL AUTO DE INMEDIATO

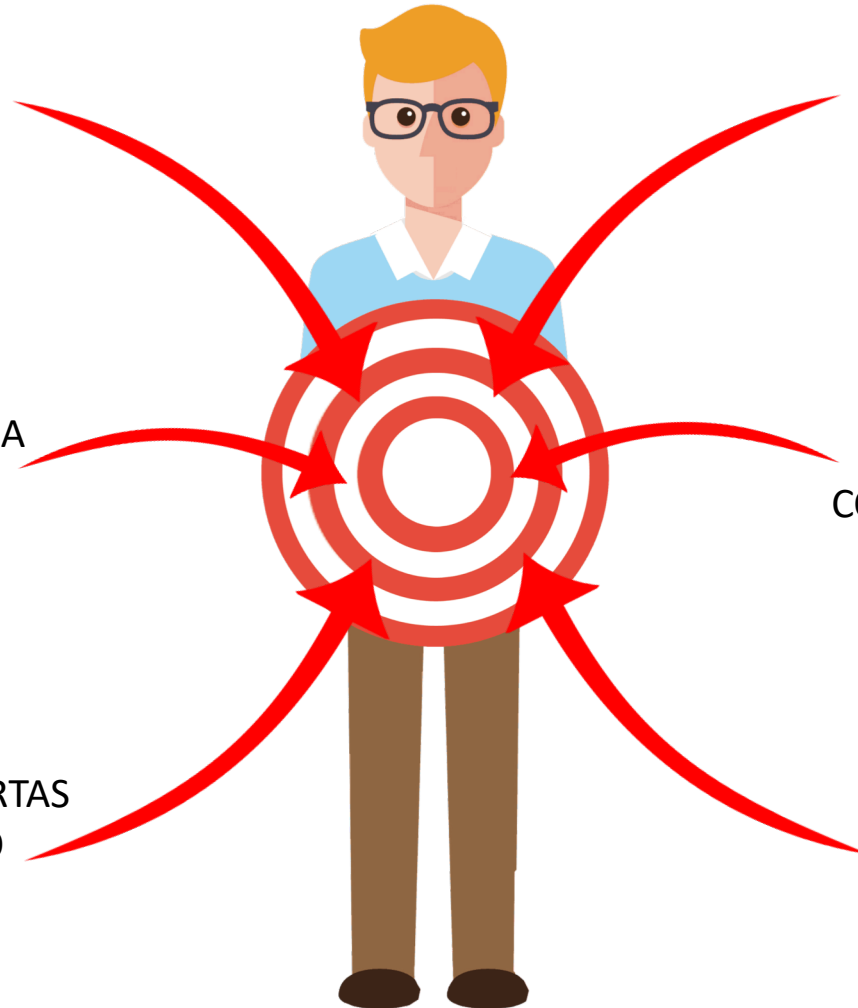
NO TIENE AHORROS PARA
PAGAR UN ENGANCHE

NO ESTA BUSCANDO OFERTAS
PARA COMPRAR UN AUTO

NO VISITA LAS AGENCIAS
AUTOMOTRICES

PROBABLEMENTE PIENSA
QUE NO PUEDE
COMPRAR UN AUTO NUEVO

NO TIENE A OTRAS
OPCIONES DE CRÉDITO



COMPRA PROGRAMADA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO



*En lo que vendo
mi auto viejo*



*Deseo expandir
mi negocio*



*Cunado se
gradúe mi hijo*



*Recibo dinero
extra ese mes*



*Mi regalo de
aniversario*



*Voy a estrenar
sin pagar
enganche*





OBJETIVO DE LAS EMPRESAS DE AUTOFINANCIAMIENTO DE MARCA

VENTAS INCREMENTALES

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.



HONDA



MAZDA



HYUNDAI

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.



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.



OBJETIVO DE LAS EMPRESAS DE AUTOFINANCIAMIENTO DE MARCA

VENTAS INCREMENTALES

Distribuidor Automotriz

Autofinanciamientos de Marca



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.

ASESORES DE VENTA

EXCLUSIVOS O MIXTOS.

- Maximiza su portafolio de productos.
- Les permite retener mayor numero de clientes.
- Comisiones superiores a la venta tradicional de vehículos.
- Publicidad llamativa, diseñada para nuestro perfil de cliente con enfoque la venta (HardSell).
- Más ventas, mayor ingreso.



JOAQUÍN BALANDRA

Jefe de Capacitación SICREA

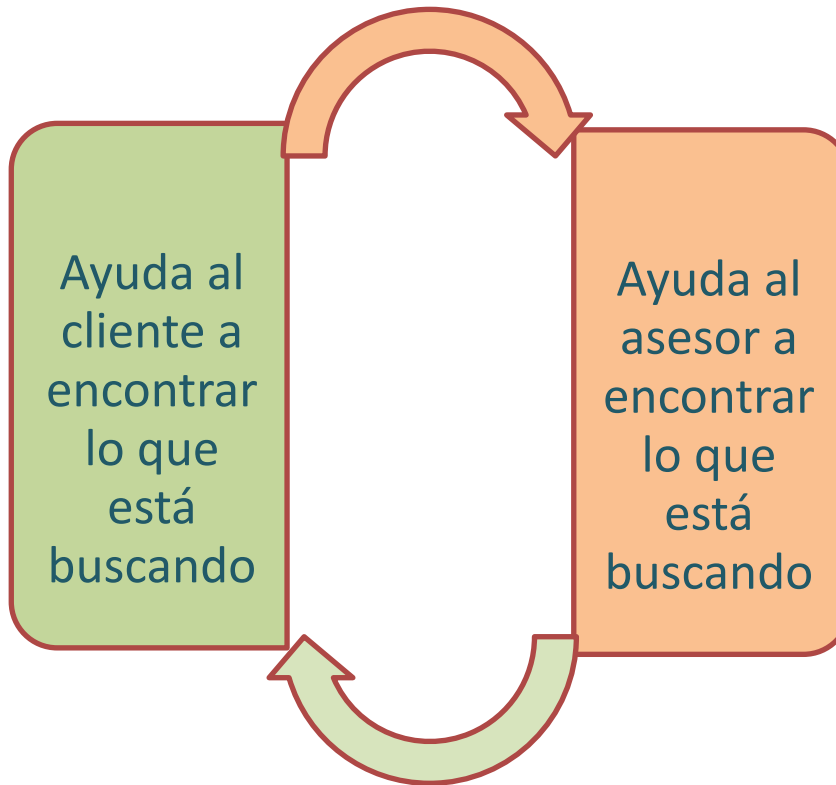
Tema:

Aspectos fundamentales del Perfilamiento del Cliente



BENEFICIOS DEL PERFILAMIENTO

- Asesoría
- Conocimiento
- Confiabilidad
- Congruencia
- Interés genuino
- Seguridad



- Cerra la venta
- Satisfacción del cliente
- Comunicar correctamente
- Construir confianza
- Invertir el tiempo
- Cumplir objetivos



APRENDER A ESCUCHAR

- Descuidar el contenido.
- Perder la directividad de lo que se quiere saber.
- Adaptarlo todo a una idea preconcebida.
- Provocar distracciones. (pensar en otra cosa, en lugar de concentrarse en lo que se escucha)
- Ser subjetivo y “bloquear” los mensajes.



APRENDER A PREGUNTAR

- Ganar el beneficio de preguntar.
- Crear un inventario de preguntas.
- Preguntas para entender una necesidad específica: Pago inicial, tiempo de entrega, garantías, mensualidades, costos totales, percepción del medio de compra
- Demostrar ser genuinos.
- Aprender a conversar



ERIC ARGÜELLO

Gerente Regional SUAUTO

Tema:

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



Autofinanciamiento

Se conforma por la integración de grupos de consumidores

Es un Sistema de Ahorro para los clientes

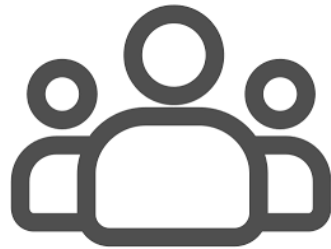
Segmento de mercado no atendido por financieras

Segmento

- Mal buró de crédito
- Rechazos de Financieras
- Sin Historial Crediticio
- Sin Inversión Inicial

Perfiles

- Comerciantes
- Asalariados
- Profesionistas
- Estudiantes
- Amas de Casa
- Propineros



Grupo de Consumidores



Fondo Común



Entrega de vehículo



Adjudicación de Vehículo





Ventajas y Beneficios del Autofinanciamiento



**Genera Tráfico en
Piso de Ventas**



**Mejores Comisiones
para el Asesor**



**Incremento de la
Cartera de Clientes**



**Planificación de
Inventario**



**No Canibaliza a
Tradicional**



Flujo y beneficios





Confianza de nuestros clientes



Gracias!!!



EL AUTOFINANCIAMIENTO COMO CLAVE PARA EL INCREMENTO DE VENTAS

Asesores de Venta



<https://twitter.com/autofinanciamx>



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

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

