



El financiamiento como pilar del mercado automotor: análisis comparado



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



Foro AMDA 27/09/2012

El Sector Automotriz en Europa a Agosto 2012



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



Foro AMDA 27/09/2012

2

¿Dónde está Europa a finales de agosto 2012 ?

El último año de bonanza antes de la crisis: 2008

Vehículos nuevos: cifras acumuladas FY 2011/2012 Fcst	TOTAL 2012	TOTAL 2011
 Alemania	3174	3130
 Francia	2206	1910
 UK	1941	1966
 Italia	1744	1410
 España	809	724
Otros	2888	2700
TOTAL EUROPA	12762	11840
 Rusia	2478	2715



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

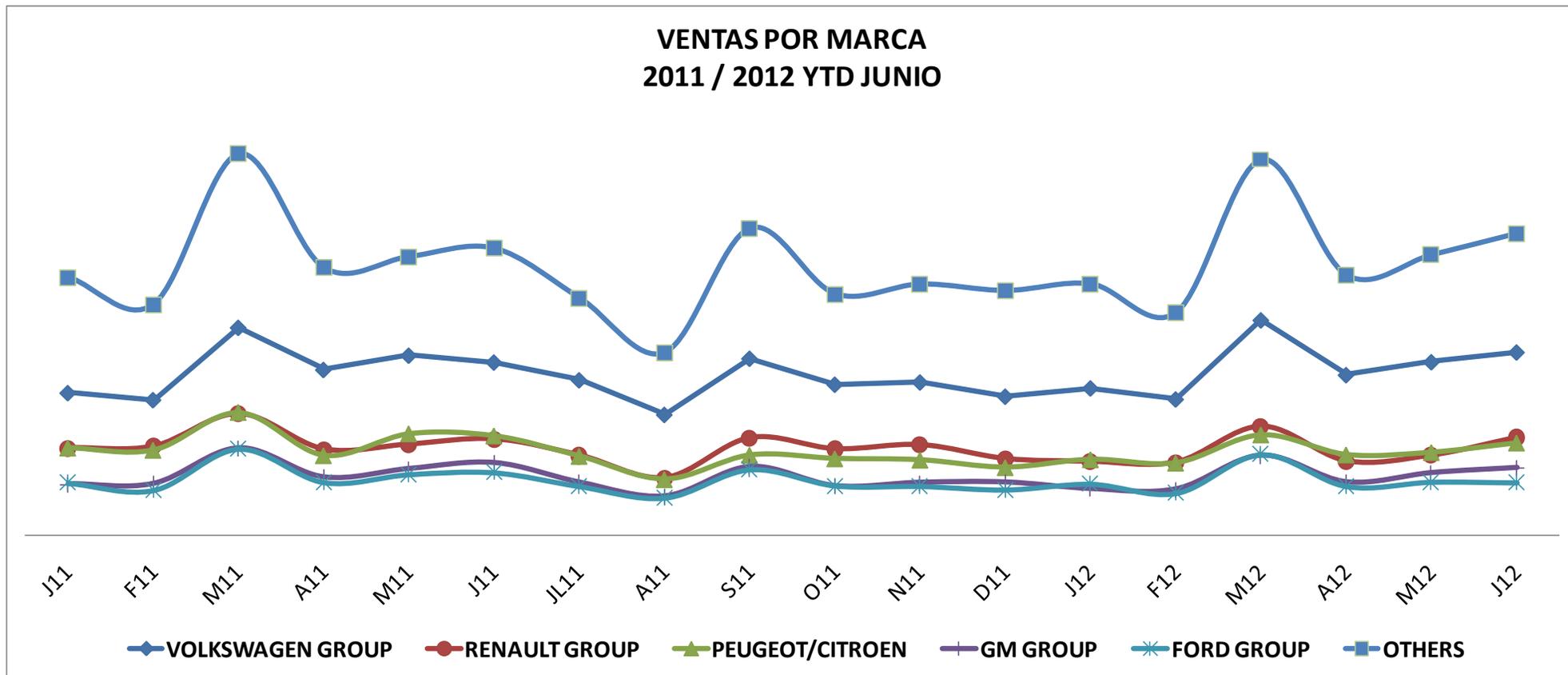


Foro AMDA

27/09/2012

3

Vehículos nuevos por marca:



Situación actual:

- El grupo VAG, en todas sus marcas y en todos sus mercados es muy sólido.
- Todos los grupos alemanes se mantienen muy bien, exceptuando Opel.
- Los coreanos Hyundai y Kia van a la cabeza de la carrera.
- Ford mantiene su rango.
- Los japoneses después de Fukushima y de las inundaciones en Tailandia están de vuelta en el mercado.
- Los fabricantes Fiat, PSA y Renault tienen un bajo desempeño.



Vehículos Seminuevos

	2012
 Alemania	7,0
 Francia	5,2
 Italia	3,2
 España	1.5



Vehículos semi nuevos

- Un mercado con 100 millones de habitantes puede alcanzar una venta potencial de 3 millones de vehículos anuales
- El acceso a un vehículo nuevo empieza por el seminuevo
- Parte fundamental para activar la venta del seminuevo radica en el esfuerzo del distribuidor (Actualmente no se preocupa)
- La cadena se detiene por no activar el mercado de seminuevo por malas practicas
- Profesión / Regulación / Compromiso
- Ejemplo Rusia



Estas cifras a finales de agosto de 2012 son alarmantes, aun más considerando su contexto particular

- Este es el cuarto año de caída, los estados ya no tienen los recursos para impulsar la demanda.
(Prima chatarra, política de estímulos organizada por los Estados junto con, o seguidas por los incentivos de los fabricantes)
- Los fabricantes ya no tienen los recursos para apoyar a su red de distribuidores en 2012. Los subsidios que permitirían una recuperación estarán ausentes al final del año.
- Los fabricantes despiden.
- Los talleres no cubren más los gastos fijos: 65% comparado con el 85% en promedio hasta el 2011.
- Los bancos son muy estrictos en sus operaciones de crédito.
- El ambiente se encuentra en un mal momento.



Lo que se espera

- Intervención de los Estados en Italia y Francia en el capital de los fabricantes si es necesario.
- Nuevas quiebras de concesionarios en 2013 (principalmente en las marcas débiles, pero no solamente). España y Portugal ya pasaron por esto, en Italia y Francia está por suceder.
- Algunos grupos incluso grandes están en riesgo, por lo menos serán desmantelados.



¿Qué lecciones podemos aprender de la crisis de Estados Unidos 2007/2012 y de Europa 2008/2012?



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



Los concesionarios que resistieron estas crisis tuvieron las siguientes características:

Marcas solidas

- Decir Sí a la diversificación pero con marcas fuertes.
- Un fabricante que no ofrece de manera sostenida productos buenos y bonitos esta condenado.
- Tener una vigilancia constante de los productos y darle importancia con acciones.

Lo más importante: la ubicación

- Antes de ser una oportunidad, es un coche: la venta es tu negocio.
- Taller: poner mucha atención ahí.
- Deuda: ahora más que nunca estar muy atento en este punto.
- Relación fabricante / concesionario: los tiempos difíciles obligan a cada uno y sobre todo al concesionario a ser más severo y duro en la negociación porque se trata de su dinero.
- Se acabaron los 4 meses de stock VN.
- No olvidar los hombres, los equipos. Sin embargo la calidad de los hombres puede ayudar en los temas coyunturales, no los problemas estructurales.

→ *Por primera vez en 70 años, Europa entró realmente en un período de muchas turbulencias por un tiempo largo.*



Sin embargo...

- Incluso en recesión, Europa seguirá manejando coches.
- Incluso si la caída es de 20% - 30% en las ventas, esto no impedirá que se necesiten concesionarios para vender automóviles.





Hablemos de México



Hoy Europa ve a México como **un país de grandes oportunidades**:

- 112.3 millones de habitantes.
- 905.8 mil vehículos nuevos en 2011 contra 2.2 millones de vehículos nuevos en Francia por 65 millones de habitantes.
- Crecimiento de 4%.
- Recursos petroleros significativos, seguros y duraderos.
- Un gran vecino rico.



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



Todos ustedes que viajan saben que:



- No tienen nada que envidiar a Europa o a Estados Unidos en cuanto a sus técnicas, su infraestructura, sus habilidades. Ustedes están en los estándares mundiales y los fabricantes vigilan esto.
- El equilibrio financiero de sus compañías depende mucho por lo general de las ventas de vehículos nuevos que genera la mayoría de sus ganancias.
- Su mercado está bien controlado por los profesionales y las asociaciones de marcas.
- Los grandes arrendadores mundiales tienen una cuota de mercado baja.
- El mercado de seminuevos es pulverizado y podría estar mejor organizado y controlado por el sector.



Mexicanos felices

- ★ Tienen por delante un futuro fantástico con un enorme potencial.
- 👍 Pueden seguir invirtiendo en la distribución automóvil. Por supuesto habrá altibajos, pero a largo plazo tienen un gran futuro.
- ✈ No olviden volver frecuentemente a Europa para conocer su suerte y observar los cambios.



Hablemos del financiamiento automotriz

- El obtener un auto nuevo de contado en la actualidad se ha vuelto muy difícil.
- Con el financiamiento automotriz el cliente puede adquirir el vehículo deseado sin descapitalizarse a un plazo determinado y tasas fijas.
- Actualmente el Financiamiento es el 52% de las ventas de autos:
 - 53% financieras de marca o captivas.
 - 39% financieras Multimarcas o Bancos.
 - 8% autofinanciamientos.



¿Por qué elegir el financiamiento automotriz?

- El financiamiento es una herramienta esencial para el cliente final, pero también es pieza clave para el distribuidor de autos;
 - Cliente final – acceder a un vehículo sin descapitalizarse o bien adquirir un vehículo sin contar con la liquidez en valor presente.
 - Distribuidor – incrementar sus ventas, obtener beneficios económicos por vender por medio del financiamiento incluyendo los diferentes seguros.



¿Con quién?

Puntos a considerar por tipo de institución financiera

Financiera de Marca

- Relación directa de la marca y la financiera (planes con subsidios)
- Programas de incentivos al distribuidor
- Bases de datos (lealtad)
- Planes a nivel Nacional
- Cobertura en puntos de venta

Multimarcas

- Planes especializados a la marca
- Programas de incentivos al distribuidor
- Bases de datos resguardadas y exclusivas por cada marca/distribuidor (lealtad)
- Know how a nivel industria del financiamiento (Multimarca)
- Brindando flexibilidad de ajuste en sus procesos
- Apoyo personalizado a grupos de distribuidores con planes regionales y por producto

Bancos

- Programas de incentivos al distribuidor
- Procesos estandarizados
- Plan a nivel Nacional
- Oferta Comercial Estándar
- Vocación a capturar al cliente, en un cliente del banco



Innovación Mexicana para Mexicanos



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



- Evaluación crediticia inmediata sin documentos. En su primera visita el cliente sale de la agencia con una carta de aprobación definitiva impresa.

- Respuesta en línea en tiempo real
 - (en caso de análisis, máx. 15 min.)

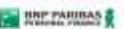
- Planes de financiamiento adaptados a las posibilidades del cliente, y permitiendo optimizar los ingresos del distribuidor.

- El cotizador integra en línea 3 opciones de aseguradoras : Qualitas, Mapfre, ABA, y próximamente 4 con AXA

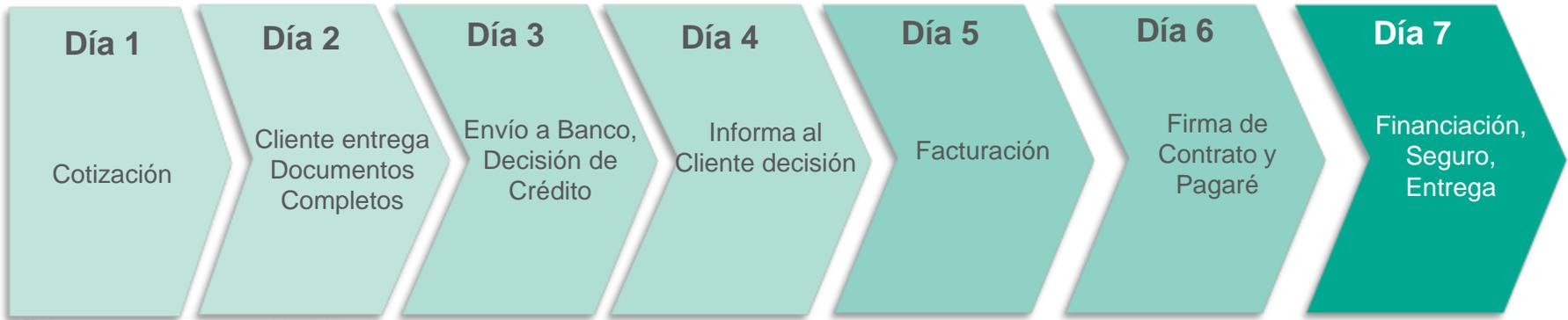
- El sistema llena todos los documentos y permite su impresión on-line.



¿Cómo funciona? Mercado vs.

POWERED BY 

MERCADO



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



- Confianza reciproca
- Socios a largo plazo con una relación Ganar – Ganar
- Compromiso
- Concepto del cual la optimización depende del distribuidor





Gracias por sus preguntas



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

