

3^{ER} FORO DE --- **AUTOFINANCIAMIENTO**

AMDA 2025 LA OPCIÓN INTELIGENTE

JUNIO 18 • 2025

 **CENTRO ASTURIANO POLANCO**
Arquímides 4, Polanco IV Secc, Miguel Hidalgo, CDMX





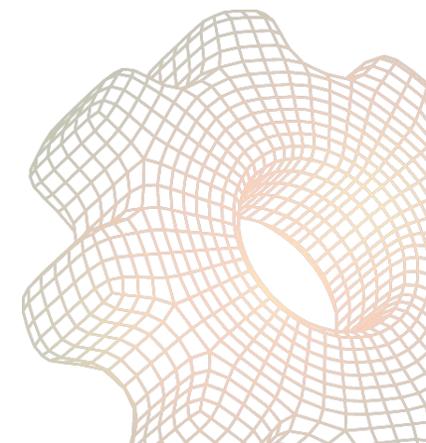
El sistema de Plan de Ahorro Para Autos en Argentina

Análisis, antecedentes, situación actual y oportunidades

Tomás Reviglione

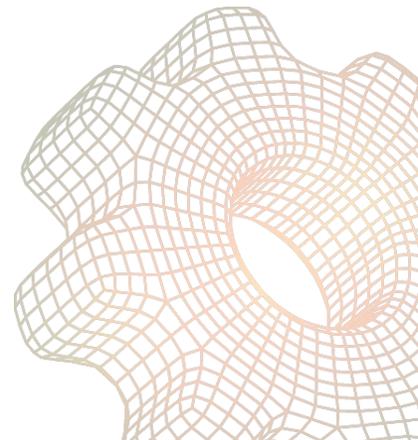
Introducción

- El Plan de Ahorro es un sistema que le permite al cliente acceder a la compra de su auto, mediante ahorro previo y bajo un sistema solidario de compra autofinanciada y regulada por la IGJ (Inspección gral de Justicia de La Nación)
- Se consolidó en Argentina en los años '60, teniendo su auge a mediados de los 90', llegando a participar en un 45% de las ventas totales del Mercado Argentino, actualmente ese peso ronda el 20%.

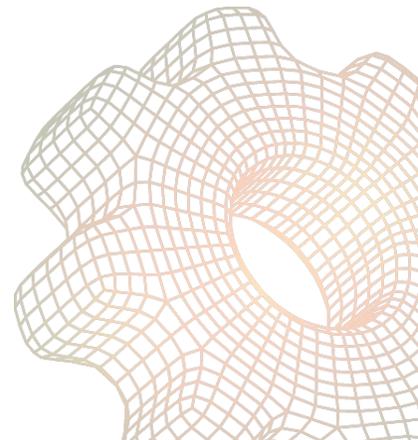
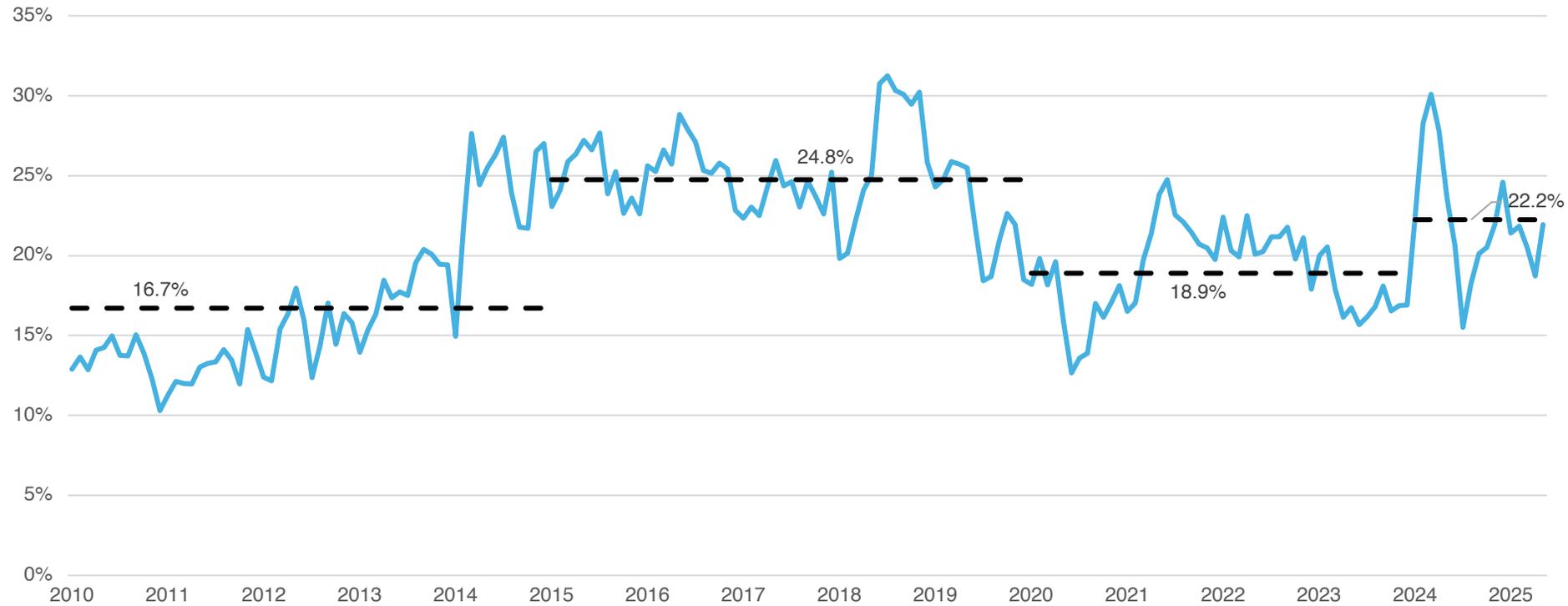


Historia y Antecedentes

- Surge en los años 60 como respuesta a la dificultad de acceder a créditos tradicionales, teniendo su auge en los 90's
- Combina ahorro colectivo con sorteos y/o licitaciones.
- El sistema está regulado por la IGJ, lo que garantiza su transparencia y seguridad.
- Evolucionan en un contexto económico inflacionario y cambiante, se le conoce como un modelo anticíclico, lo que le permite subsistir hace más de 60 años en el país.
- Es una herramienta popular, pero enfrenta desafíos de inflación y estabilidad.

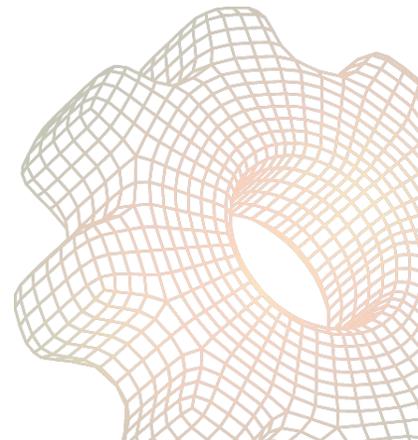


Comportamiento del Canal



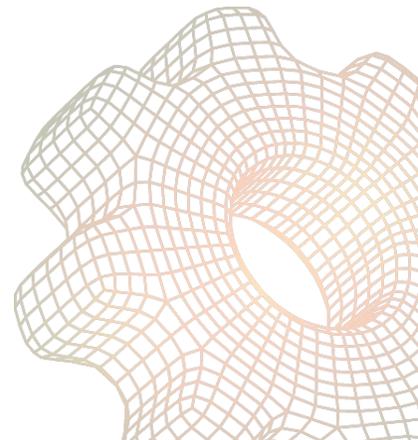
Características Generales

- **Autofinanciación**
 - Los fondos que permiten la compra de unidades que se adjudican surgen exclusivamente de los integrantes de los grupos . No se reciben aportes externos
- **Equidad**
 - Los integrantes de cada grupo tienen los mismos derechos y obligaciones. Participan en forma impersonal y de modo cooperativo.
- **Protección Legal**
 - Existe un resguardo legal de los clientes.
 - El contrato y sus cláusulas son aprobados por organismos oficiales. (Inspección General de Justicia)

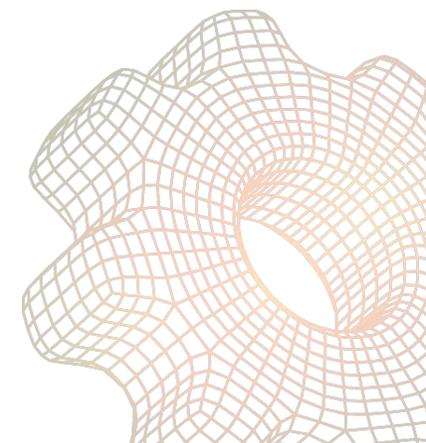
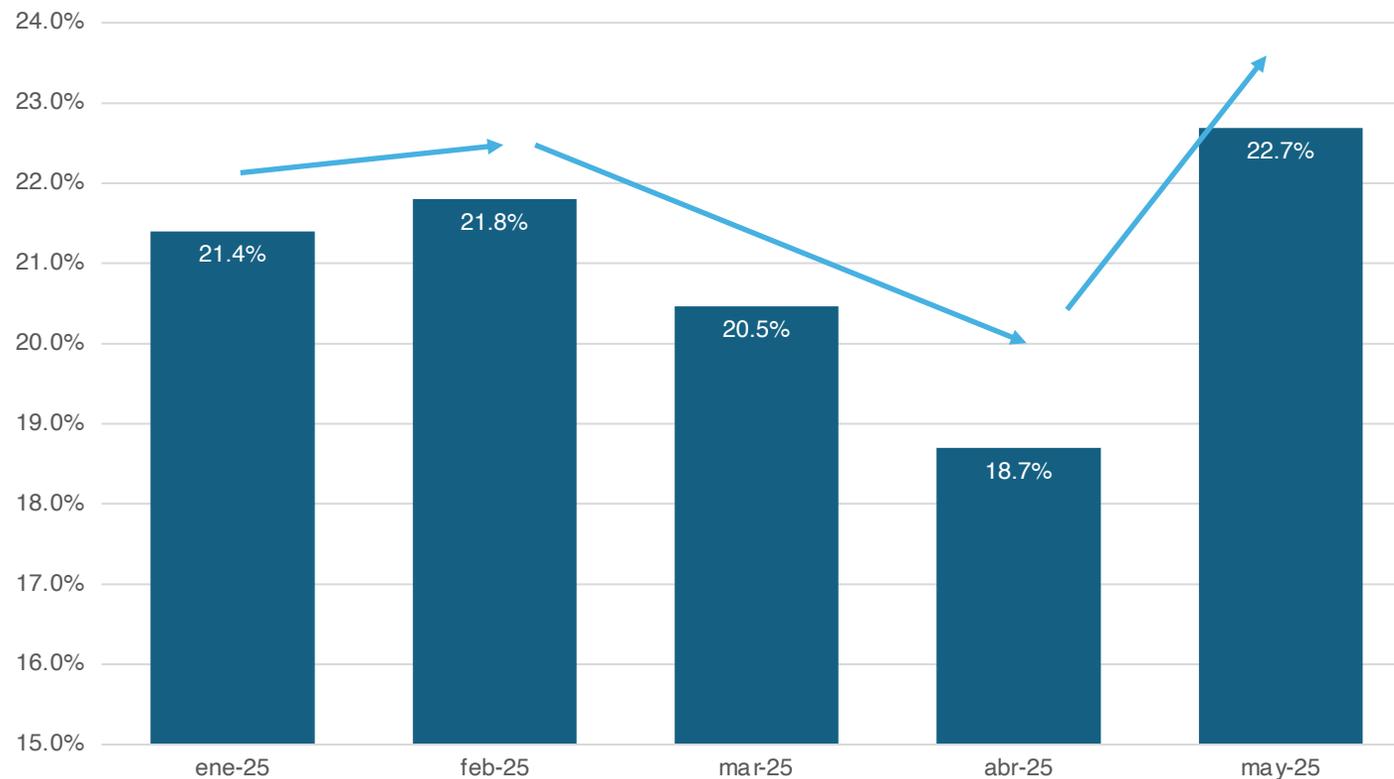


Situación Actual

- **Participantes:** Automotrices, Concesionarios, Consumidores.
- **Desempeño:** afectado por inflación, incertidumbre económica, costos crecientes.
- **Participación de mercado:** disminución frente a otros créditos, pero aún relevante.
- **Desafíos:** Volatilidad Económica y Alta inflación.
 - Falta de Stock
 - Nuevas Tecnologías y formas de comercialización.
 - Cambios en el comportamiento del consumidor y Customer Journey.



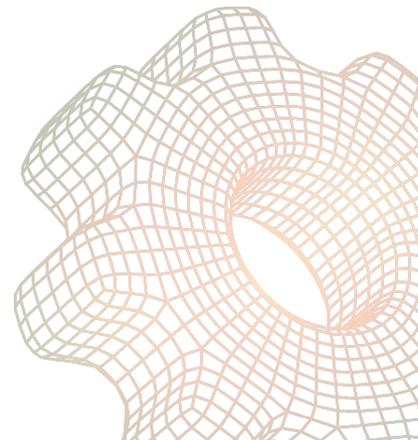
Evolución del Canal PDA



Forma de Operar y Vinculación con Distribuidores

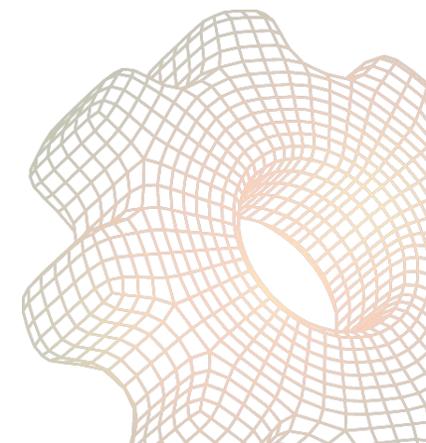
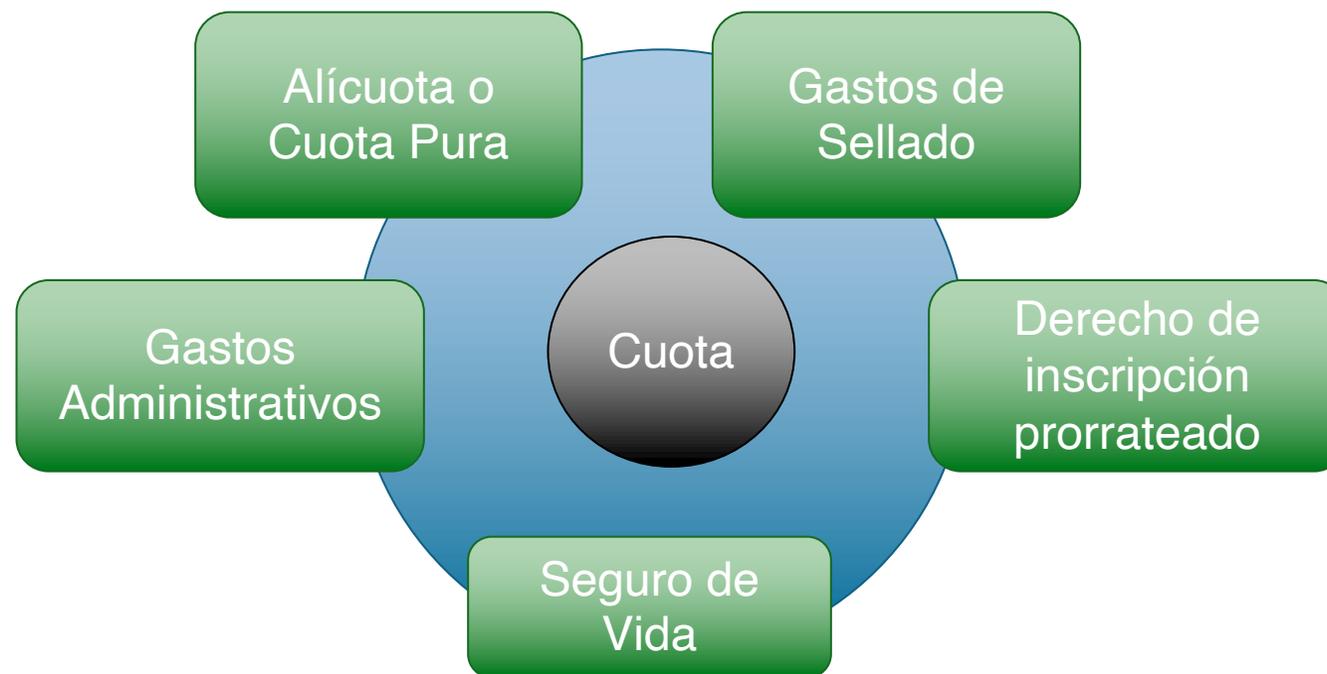
3^{ER} FORO DE
AUTOFINANCIAMIENTO
AMDA 2025 LA OPCIÓN INTELIGENTE
JUNIO 18 • 2025

- Automotrices mantienen alianzas con distribuidores mediante contratos y soporte.
- Venta de Plan de ahorro por cuenta y Orden de la Automotriz.
- Suscripciones, cuotas mensuales, sorteos y licitaciones.
- Entrega de vehículos en concesionarios vinculados a las marcas.
- Los distribuidores gestionan la venta y entrega, bajo regulaciones de transparencia. (Cobro de márgenes)



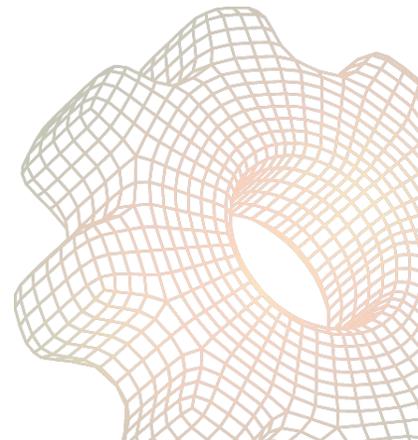
Suscripción y composición

Composición de la Cuota



Beneficios del Modelo

- Accesibilidad y facilidad para los consumidores. (no importa cuanto pague finalmente sino la capacidad de pago mensual)
- Planificación financiera y menor dependencia de créditos bancarios.
- Participación democrática vía sorteos y licitaciones.
- Impulso al mercado automotor y promoción del ahorro.
- Adaptabilidad a diferentes perfiles y necesidades.
- En Contexto de escasez de vehículos, los clientes tienen prioridad de entrega y los Dealers se aseguran tener mayor participación de entregas e ingresos.



MUCHAS GRACIAS!

- Contacto: tomas.revigliono@lepic.com.ar
- LinkedIn: www.linkedin.com/in/tomasrevigliono/

