



FACONAUTO

— Concesionarios de Automoción —

Jaume Roura Calls
Presidente

¿CÓMO AFRONTAMOS LA CRISIS EN ESPAÑA?

Santiago de Chile, 24 de Noviembre de 2015.



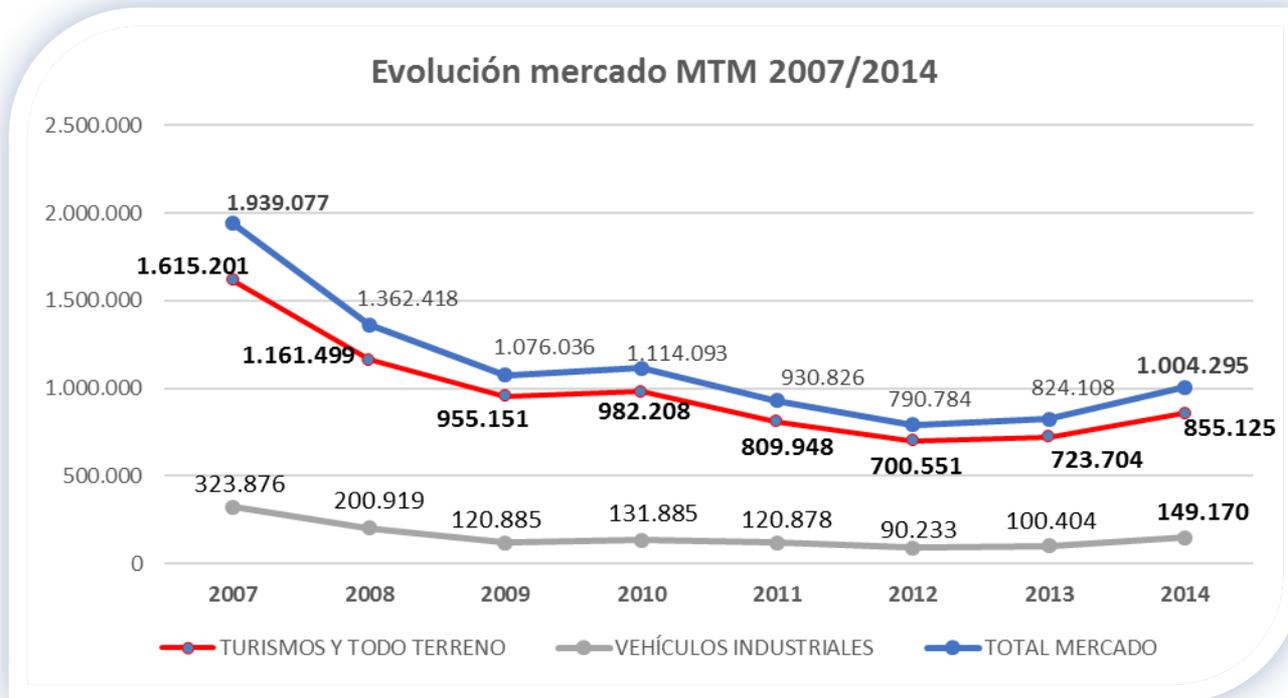
- 
- I.- La **crisis del automóvil** en España:
 - II.- Evolución del mercado del automóvil en España: **V.N. y V.O.**
 - III.- La **POSTVENTA.**
 - IV.- Comparativa **ESPAÑA VS CHILE:**
P.I.B., Nº Habitantes y Mercado potencial.
 - V.- El impacto de las **NUEVAS TECNOLOGÍAS.**
 - VI.- Claves para **SOBREVIVIR.**

I. LA CRISIS DEL AUTOMÓVIL EN ESPAÑA: CAUSAS

- La crisis económica española se inició en **2008** y dura **hasta la actualidad**.
- Se enmarca dentro de la crisis económica mundial de 2008, pero confluyó con otros factores propios de España:
 1. El final de la **burbuja inmobiliaria**.
 2. La **crisis bancaria de 2010**.
 3. El aumento del **desempleo en España**.
- Se vio agravada por:
 - La drástica **disminución del crédito a familias y pequeños empresarios** por parte de los bancos y las cajas de ahorros.
 - El elevado **déficit público de las administraciones autonómicas y municipales**.
 - La **corrupción política**, la **caída** de la **productividad** y la **competitividad** y la alta **dependencia del petróleo**

I. LA CRISIS DEL AUTOMÓVIL EN ESPAÑA: Caída del mercado

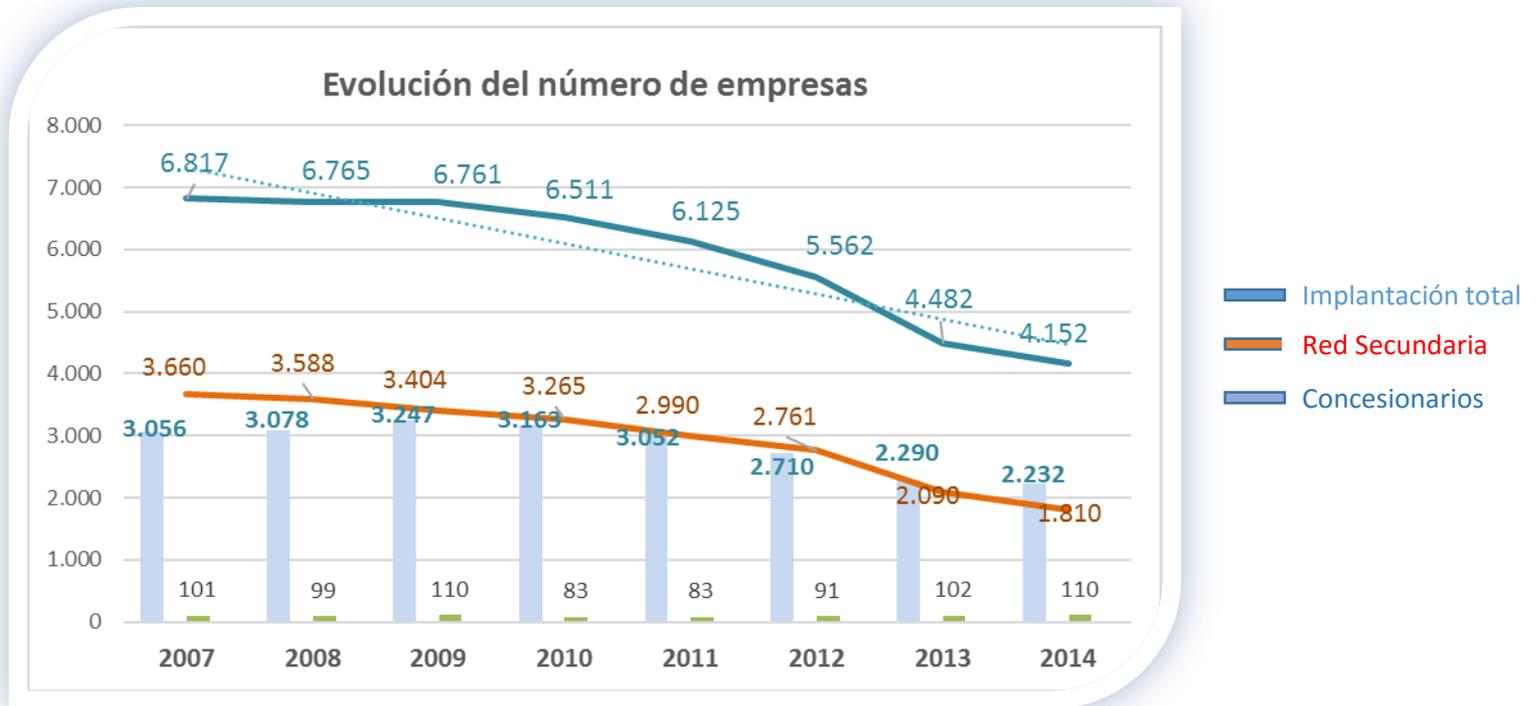
De **2007 a 2013**, el mercado español cayó en más de un **60%**. El **4º Tr.** de 2013 supuso un cambio de tendencia que **se confirmó en 2014**, gracias a los planes **PIVE** de achatarramiento.



Fuente: Elaboración propia de FACONAUTO sobre datos IEA.

I. LA CRISIS DEL AUTOMÓVIL EN ESPAÑA: Caída de empresas

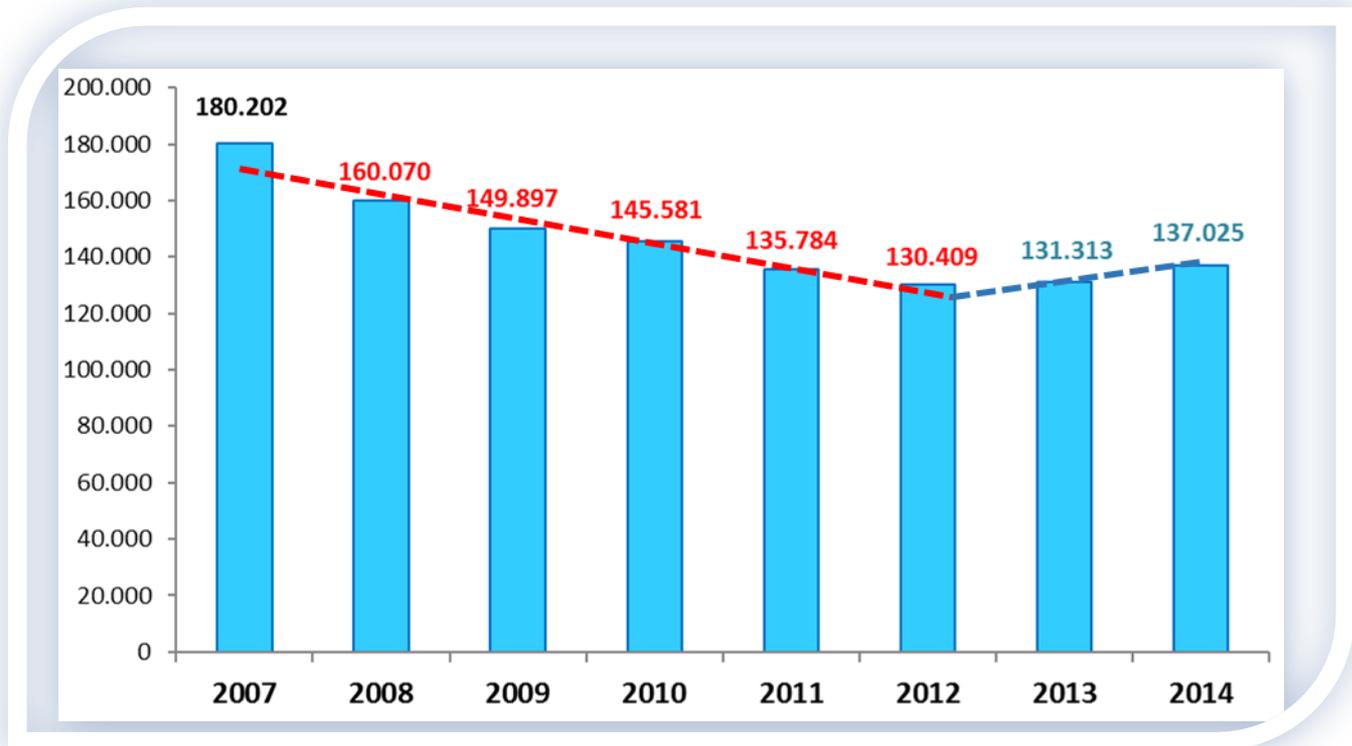
Desde 2008 hasta 2014 se **cerraron 1,237 concesionarios** y **1.850 servicios y agentes**. La **implantación de las redes se ha reducido en un -38,66%**.



Fuente: Elaboración propia de FACONAUTO

I. LA CRISIS DEL AUTOMÓVIL EN ESPAÑA: Pérdida de empleo

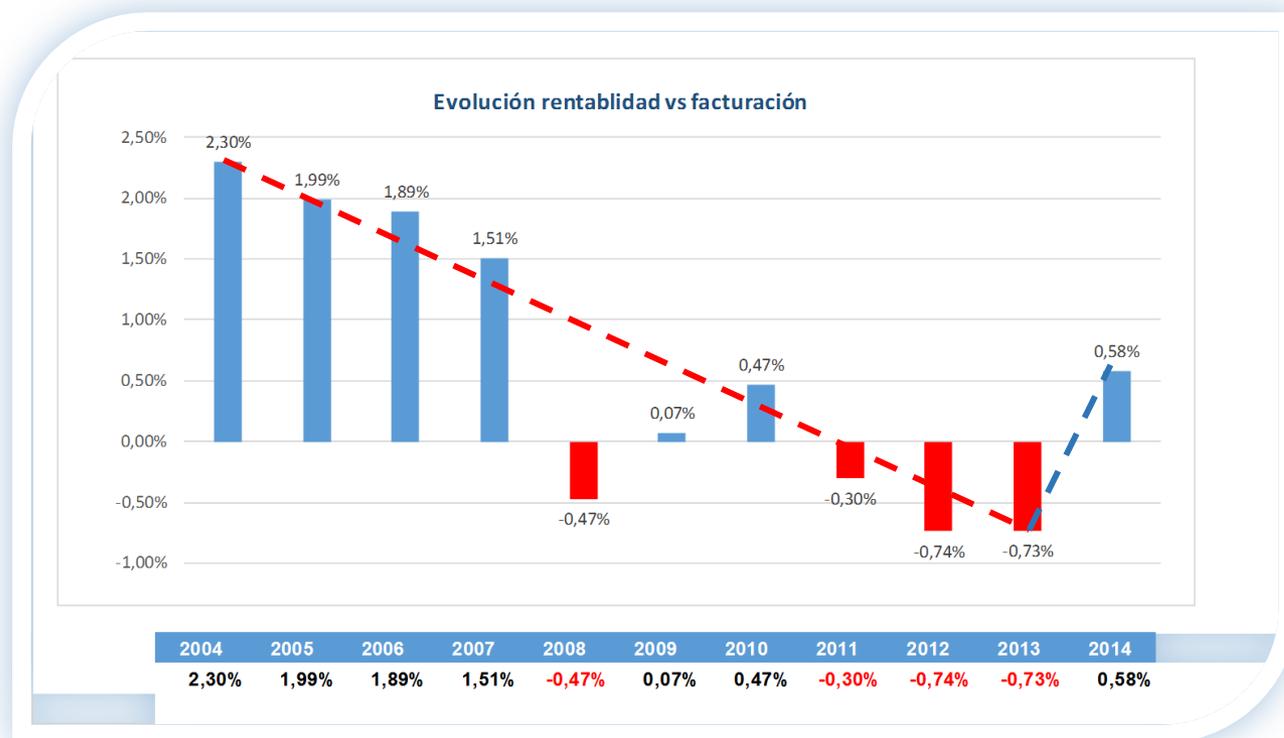
De **2007 a 2012**, **se perdieron 49.793** empleos. En **2013** creamos **903** empleos netos y en **2014** recuperamos **5.712** adicionales.



Fuente: Elaboración propia de FACONAUTO

I. LA CRISIS DEL AUTOMÓVIL: Caída de la rentabilidad

De **2008 a 2013**, cae la **rentabilidad media sobre la facturación** y se sitúa en valores negativos. El **4º Tr.** de 2013 fue el primero en positivo en los últimos años. Terminamos **2014 con una rentabilidad media de +0,58%**.



Fuente: Elaboración propia a partir Cuentas Anuales depositadas en el Registro Mercantil

I. QUÉ ES EL PLAN P.I.V.E.

(PROGRAMA DE INCENTIVO DE VEHÍCULO EFICIENTE)

- Es la fórmula para renovar el Parque antiguo mejorando la Seguridad Vial y el Medio Ambiente.
- Es el Plan de ayuda a la compra fomentada por el Gobierno.
- Cómo funciona:
 - Se entrega un vehículo de 10 años o más.
 - Se abonan 2.000 €.
 - 1.000 € Gobierno.
 - 1.000 € Concesionario + Marca.
 - Con esta acción aceleramos el mercado al orden del 20 al 30% de las ventas.

II. EL MERCADO: V.N. Crecimiento gradual

En **TURISMOS** preveemos **1,020 mill.** en **2015** y **1,068 mill.** en **2016**.

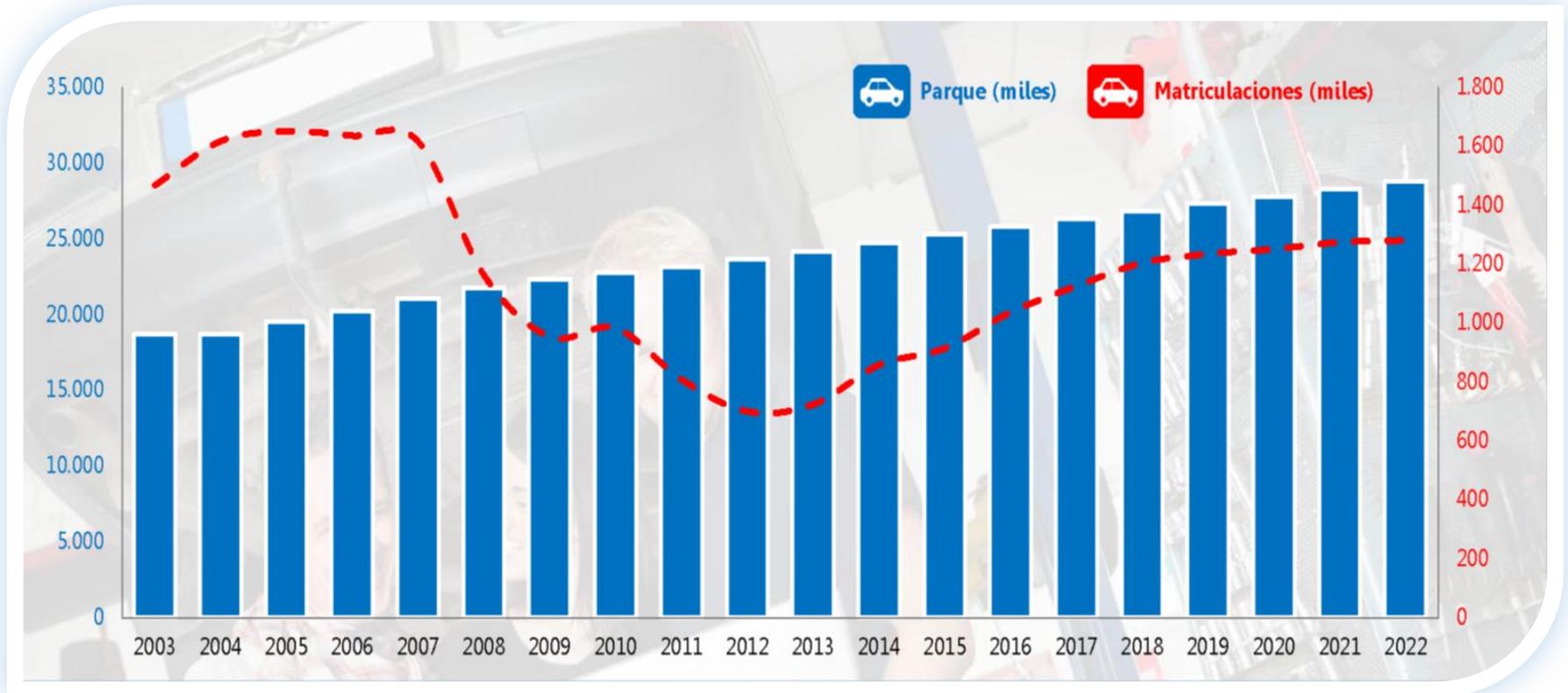
En **COMERCIALES**, matricularemos **154 mil.** en **2015** y **161 mil.** en **2016**.

TURS + 4X4	2015		2016	
	MAT	% VAR	MAT	% VAR
EMPRESAS	182.710	38,22%	194.622	6,52%
RENTING	95.938	26,23%	104.862	9,30%
PARTICULARES	568.402	15,60%	588.800	3,59%
RAC	173.363	11,64%	179.836	3,73%
TOTAL MERCADO	1.020.413	19,32%	1.068.120	4,68%

COMERCIALES	2015		2016	
	MAT	% VAR	MAT	% VAR
EMPRESAS	56.047	43,16%	59.004	5,28%
RENTING	24.127	36,92%	26.297	8,99%
PARTICULARES	50.037	38,48%	53.399	6,72%
RAC	23.824	13,33%	23.236	-2,47%
TOTAL MERCADO	154.035	35,21%	161.936	5,13%

II. EL MERCADO: V.N.

Crecimiento gradual del mercado V.N. con tendencia a 1,3 millones en 2020.



Fuente: AUDATEX para FACONAUTO

II. EL MERCADO: V.N.

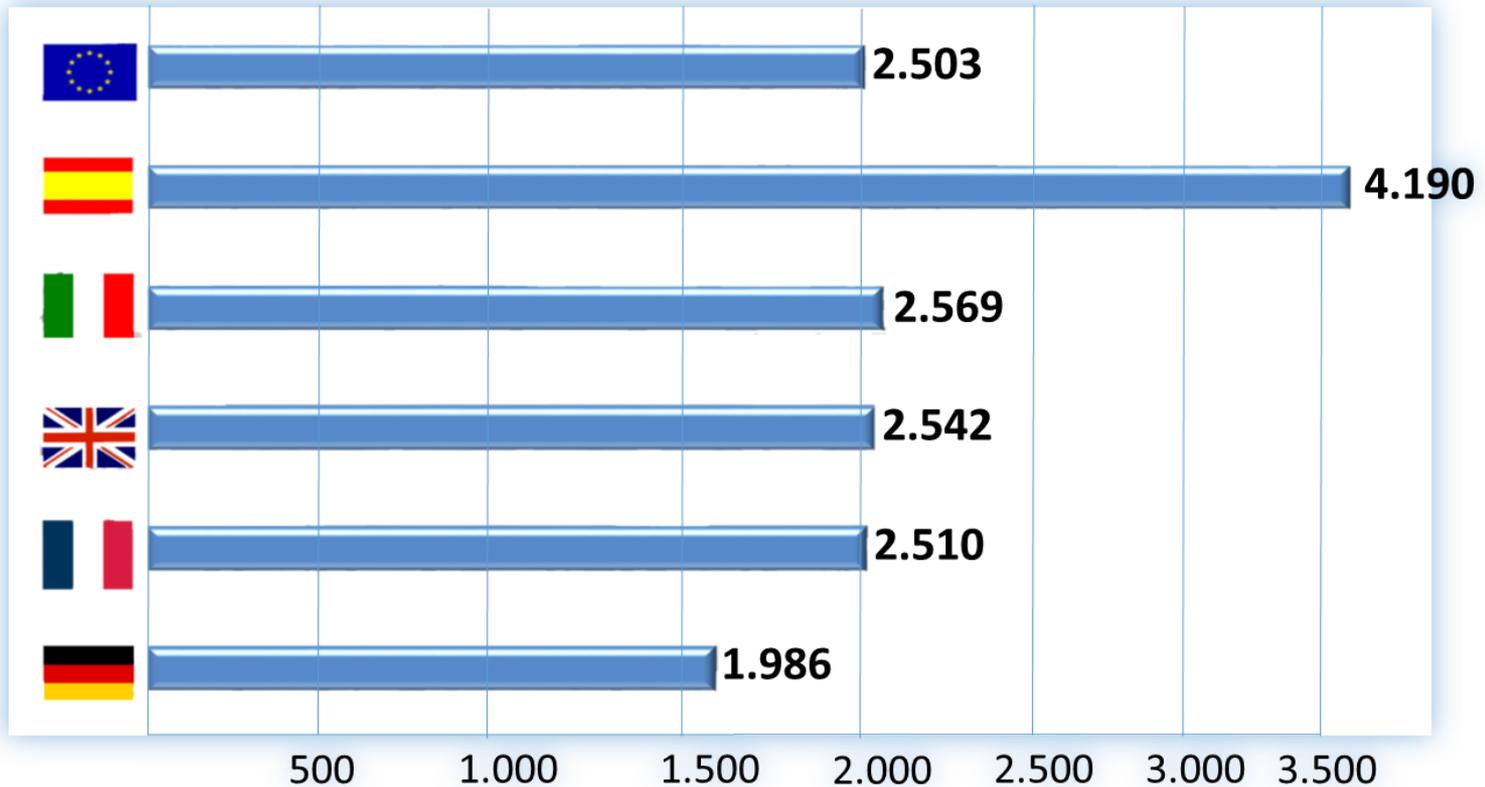
Crecimiento gradual del EURO 5 con tendencia a **10,5 millones** en **2016**.

TURS + 4X4	2015		2016	
	MAT	% VAR	MAT	% VAR
Alemania	3.187.172	4,95%	3.235.077	1,50%
UK	2.618.584	5,74%	2.641.897	0,89%
Francia	1.871.929	4,20%	1.934.417	3,34%
Italia	1.558.208	13,66%	1.670.154	7,18%
España	1.020.413	19,32%	1.068.120	4,68%
TOTAL MERCADO	10.256.306	7,56%	10.549.665	2,86%

Fuente: Previsiones de MSI de FACONAUTO

II. EL MERCADO: V.N. Dependencia de las promociones en 2014.

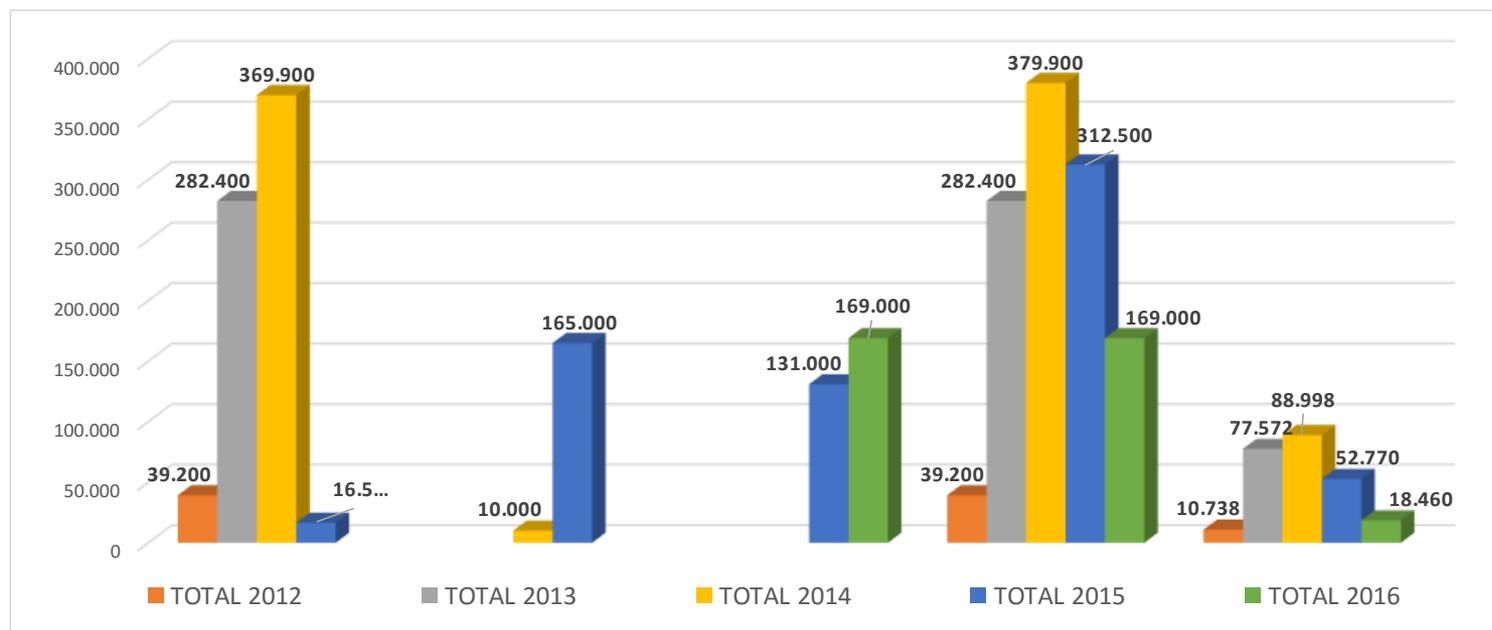
Promoción media EURO 5



Fuente: PROMOCAR para MSI y FACONAUTO. España incluye el Plan PIVE

II. EL MERCADO: V.N. La eficacia de los Planes PIVE

	DEMANDA ACOGIDA PLANES PIVE								DEMANDA AÑADIDA	EFICIENCIA
	SOLICITUDES PLANES				MATRICULACIONES					
	PIVES 1-6	PIVE 7	PIVE 8	TOTAL	PIVES 1-6	PIVE 7	PIVE 8	TOTAL		
TOTAL 2012	60.600			60.600	39.200			39.200	10.738	27,39%
TOTAL 2013	297.400			297.400	282.400			282.400	77.572	27,47%
TOTAL 2014	350.000	27.000		377.000	369.900	10.000		379.900	88.998	23,43%
TOTAL 2015		148.000	162.000	310.000	16.500	165.000	131.000	312.500	52.770	16,89%
TOTAL 2016			138.000	138.000			169.000	169.000	18.460	10,92%
TOTAL PLANES PIVE	708.000	175.000	300.000	1.183.000	708.000	175.000	300.000	1.183.000	248.538	21,01%



II. EL MERCADO: V.O. La crisis hace repuntar el V.O.

En **TURISMOS** prevemos **1,727 mill.** en **2015** y **1,831 mill.** en **2016**.

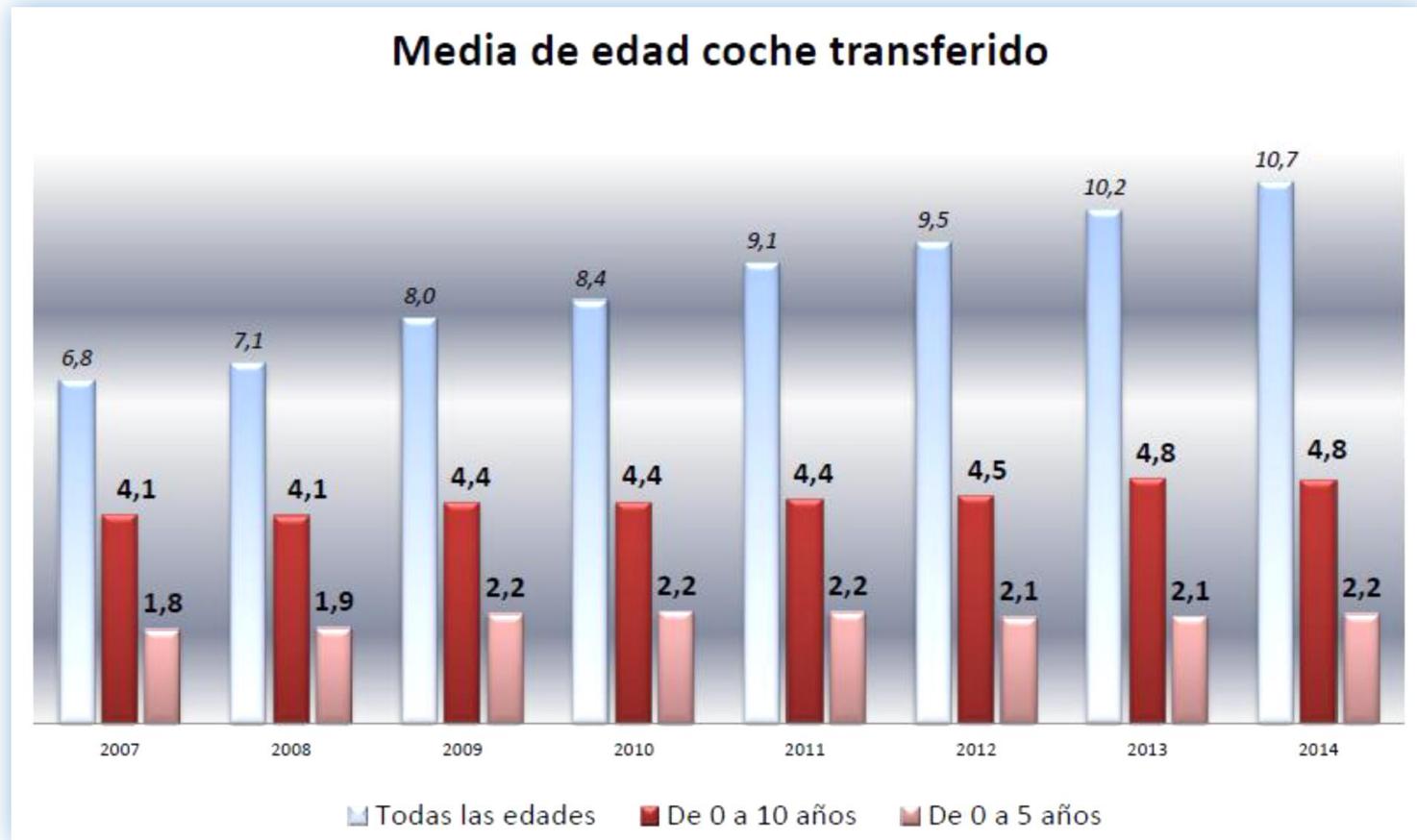
En **COMERCIALES**, matricularemos **382 mil.** en **2015** y **392 mil.** en **2016**.

Turismos + 4x4	2015		2016	
	UDS	% VAR	UDS	% VAR
0- 5 Años	406.271	26,43%	444.145	9,32%
6 - 10 años	380.567	1,27%	405.560	6,57%
+ 10 años	940.952	6,17%	981.751	4,34%
TOTAL MERCADO	1.727.790	8,14%	1.831.456	6,00%

COMERCIALES	2015		2016	
	UDS	% VAR	UDS	% VAR
0- 5 Años	64.802	26,46%	63.456	9,32%
6 - 10 años	98.733	1,27%	102.432	6,57%
+ 10 años	218.948	6,17%	226.568	4,34%
TOTAL MERCADO	382.483	35,21%	392.456	6,00%

Fuente: Previsiones de MSI de FACONAUTO

II. EL MERCADO: V.O. Aumenta la edad en las transferencias de V.O.

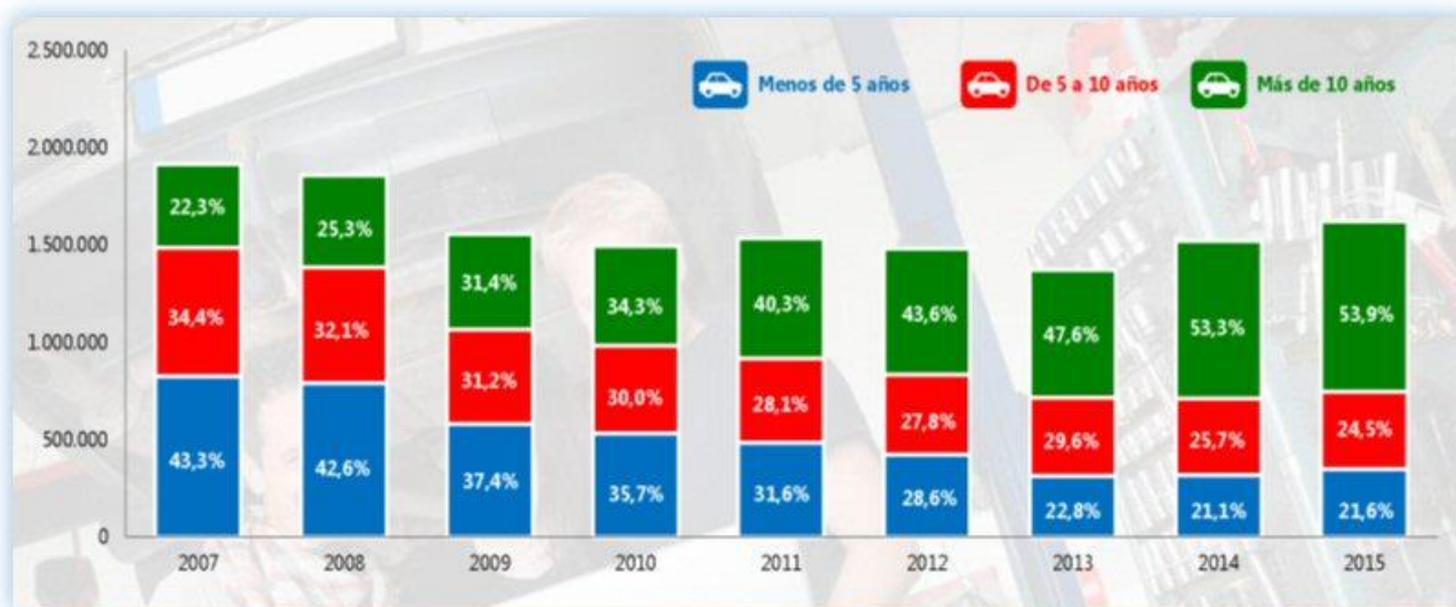


Fuente: Previsiones de MSI para FACONAUTO



III. LA POSTVENTA: Envejecimiento progresivo del parque español

Como consecuencia de la crisis, **crecen los vehículos de más de 10 años** a costa del resto de franjas de edad (de menos de 5 años y de 5 a 10 años).



Fuente: AUDATEX para FACONAUTO

III. POSTVENTA: SOLUCIÓN DE MOVILIDAD AJUSTADA EN PRECIO

- Los automovilistas demandan **servicios completos**, a un **precio razonable**, que les garanticen la **movilidad** y un **coste de uso óptimo de su vehículo**



¿Cómo se lee este gráfico?

El 77% de los automovilistas considera que el coche de sustitución es una acción que fideliza mucho con el taller

Fuente: **indicar**



Balance Sector Automoción 2014

© TNS

III. Postventa: Confianza, cercanía y precio, factores clave

Los factores principales para la elección por los automovilistas del taller donde van a reparar/mantener su vehículo son la **confianza (fiabilidad)**, la **cercanía** y el **precio**.

	2012	2013	2014
Confianza	54%	61%	56%
Cercanía/proximidad	36%	31%	33%
Precio	39%	39%	32%

Motivos de elección del taller visitado - % clientes que mencionan motivo -

...**pierden la intensidad** que ganaron en los últimos años debido en parte a que:



Los clientes tienen un mayor acceso a la información



Todos los agentes de servicio han hecho esfuerzos por ajustar sus precios

Fuente: **indicar**

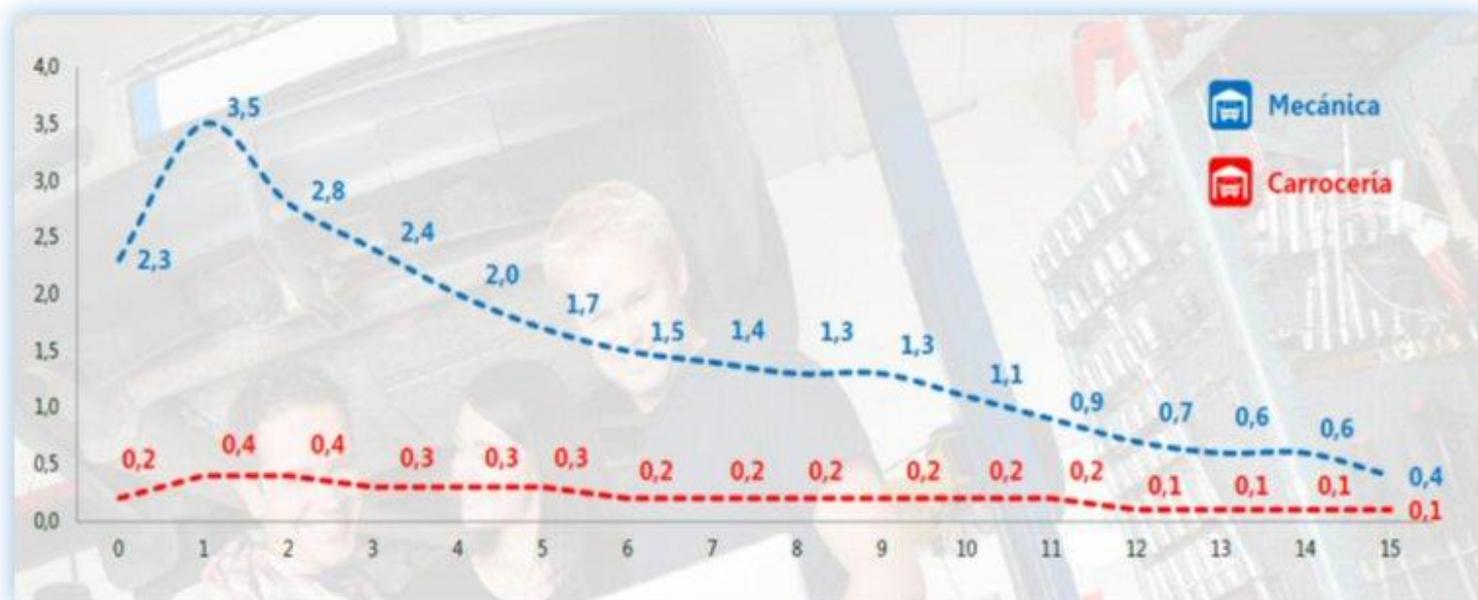


Balance Sector Automoción 2014

© TNS

III. LA POSTVENTA: Cae el nº de entradas en los talleres oficiales

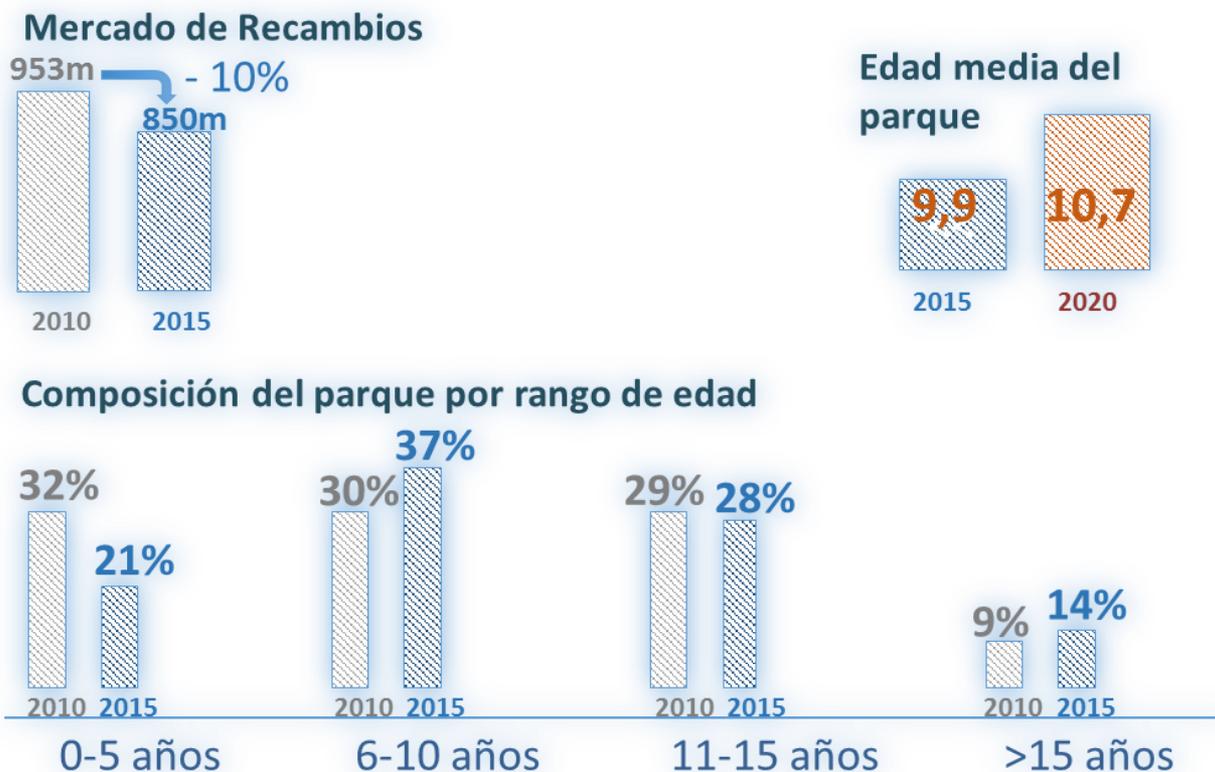
Según aumenta la edad del vehículo **disminuye el nº de netradas en los talleres**. Los automóviles de más de 10 años no se reparan, se mantienen.



Fuente: Información de AUDATEX para FACONAUTO

III. LA POSTVENTA: Envejecimiento progresivo del parque español

Como consecuencia de la crisis, **el mercado de V.O. gana cuota al del V.N. y aumenta la antigüedad media del parque.**



III. LA POSTVENTA: Envejecimiento progresivo del parque español

La única forma de ganar ventas es **potenciar** la venta externa y **ganar cuota de mercado** en las reparaciones de automóviles de 5 a 10 años.

Composición del parque por rango de edad



Fuente: Información de NTB para FACONAUTO



IV. COMPARATIVA ESPAÑA VS CHILE: P.I.B.

Evolución anual PIB España		
Fecha	PIB Mill. €	Var. Anual
2014	1.041.160€	1,4%
2013	1.031.272€	-1,2%
2012	1.042.872€	-2,1%
2011	1.070.413€	-0,6%
2010	1.080.913€	0%
2009	1.079.034€	-3,6%
2008	1.116.207€	1,1%
2007	1.080.807€	3,8%
2006	1.007.974€	4,2%
2005	930.566€	3,7%
2004	861.420€	3,2%
2003	803.472€	3,2%
2002	749.288€	2,9%
2001	699.528€	4,0%
2000	646.250€	5,3%
1999	594.316€	4,5%

Evolución anual PIB Chile		
Fecha	PIB Mill. €	Var. Anual
2014	194.123€	1,9%
2013	208.303€	4,3%
2012	206.238€	5,5%
2011	180.142€	5,8%
2010	163.753€	5,7%
2009	123.569€	-1,0%
2008	122.011€	3,2%
2007	126.276€	5,2%
2006	123.220€	5,8%
2005	98.782€	6,3%
2004	79.843€	6,8%
2003	67.294€	3,4%
2002	74.229€	2,2%
2001	79.593€	3,3%
2000	84.394€	4,5%
1999	70.525€	-0,7%

IV. COMPARATIVA ESPAÑA VS CHILE: RENTA PER CAPITA

Evolución anual PIB Per capita España		
Fecha	PIB Per C.	Var. Anual
2014	22.780€	1,2%
2013	22.518€	-0,2%
2012	22.562€	-1,9%
2011	23.005€	-0,9%
2010	23.214€	-0,2%
2009	23.271€	-4,1%
2008	24.274€	1,6%
2007	23.893€	5,2%
2006	22.722€	6,6%
2005	21.313€	6,0%
2004	20.099€	5,6%
2003	19.041€	5,3%
2002	18.088€	5,4%
2001	17.160€	7,7%
2000	15.935€	7,0%
1999	14.700€	7,2%

Evolución anual PIB Per capita Chile		
Fecha	PIB Per C.	Var. Anual
2014	10.922€	-7,6%
2013	11.822€	0,1%
2012	11.809€	13,4%
2011	10.408€	9,0%
2010	9.548€	31,3%
2009	7.272€	0,3%
2008	7.249€	-4,3%
2007	7.576€	1,5%
2006	7.466€	23,5%
2005	6.046€	22,4%
2004	4.938€	17,4%
2003	4.207€	-11,2%
2002	4.738€	-7,3%
2001	5.111€	-6,7%
2000	5.481€	18,1%
1999	4.641€	

IV. COMPARATIVA ESPAÑA VS CHILE: N° HABITANTES



Ratio de vehículos por habitante:

ESPAÑA: 47 Mill. 3% = 1.410.000

CHILE: 18 Mill. 3% = 540.000



V. EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS



V. EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS



VI. CLAVES PARA SOBREVIVIR: NO REPETIR ERRORES

- Los fabricantes e importadores necesitan unas **redes solventes y fuertes** que puedan comprarles los coches y dar a los clientes un **servicio de venta y postventa de calidad a un precio ajustado**.
- Para **recuperarnos de estos últimos años de pérdidas** Hay que gestionar **muy fino** y eliminar los **costes improductivos**.
- Debemos **reorientar y reinventar** con las marcas **nuestro modelo de postventa** para ajustarnos a lo que el cliente espera (**confianza**) y está dispuesto a pagar.
- Los concesionarios necesitamos una **rentabilidad mínima del 3% sobre facturación para ser competitivos**.
- Tenemos que **cerrar filas** y **trabajar intensamente en equipo** para ser **más competitivos** y tener el **reconocimiento social y político que nos merecemos**.



¡QUEREMOS LUCHAR Y SOBREVIVIR!

***¡HAY FUTURO SI NOS ADAPTAMOS A LOS
TIEMPOS ACTUALES Y FIDELIZAMOS AL
CLIENTE!***

im **posible**





¡MUCHAS GRACIAS!

POR VUESTRA ATENCIÓN Y POR LA INVITACIÓN DE VUESTRO PRESIDENTE:

D. CARLOS DUMAY PERLWITZ





FACONAUTO

— *Concesionarios de Automoción* —

Santiago de Chile, 24 de Noviembre de 2015.

Jaume Roura Calls
Presidente