



## **FORO - PANEL**

**“ENFRENTANDO EL DESARROLLO AUTOMOTRIZ”**

**11 DE AGOSTO DE 2005**

**Presentación del Sr: Alvaro Larraín Garcés**



*Conduciendo Futuro*

**ENTENDER EL PRESENTE**  
para  
**ANTICIPAR EL FUTURO**

11 agosto 2005

Álvaro Larraín G.

**dynamisa**  
CONSULTORES ALTA DIRECCION

# presentación

---

- ✓ en 1998 crecíamos bien y nos imaginamos jaguares
  - ✓ y Asia tropezó despertándonos bruscamente
    - ✓ ¿qué aprendimos desde entonces?
- ✓ y ahora que estamos en el 2005 siete años después
- ✓ ¿cómo prepararnos para el próximo tropiezo que puede venir y que no sabemos cuándo?

# contenido

---

- ✓ el país y el contexto mundial
  - ✓ el sector automotor
  - ✓ los concesionarios
  - ✓ reflexión final

# contexto mundial

---

- corrección **déficit** USA y desaceleración G7

# corrección déficit USA y desaceleración G7

---

- ✓ 6,5 % sobre PIB en primer trimestre 2005
- ✓ está siendo financiado con niveles récord de inversión externa
- ✓ riesgos: incertidumbre dólar, tasa interés sube, desequilibrios economía mundial
- ✓ varios consejos del FMI Director Rodrigo Rato el 21 junio 2005
- ✓ igualmente indicador precursor OCDE advierte posible desaceleración
  - ✓ pasó de 101,2 a 101,0 en un mes
  - ✓ medición abril – mayo 2005
  - ✓ Japón, Alemania, reino Unido, Francia e Italia

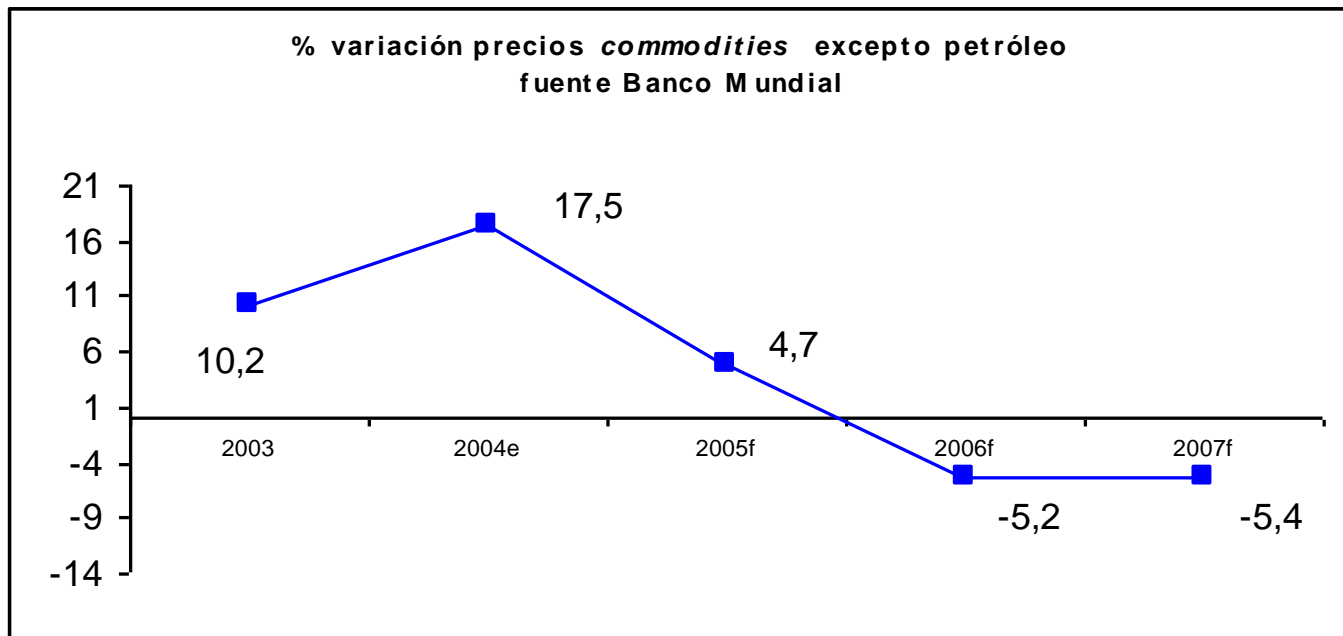
# contexto mundial

---

- corrección **déficit** USA y desaceleración G7
  - precios **materias primas** a la baja

# materias primas a la baja

---





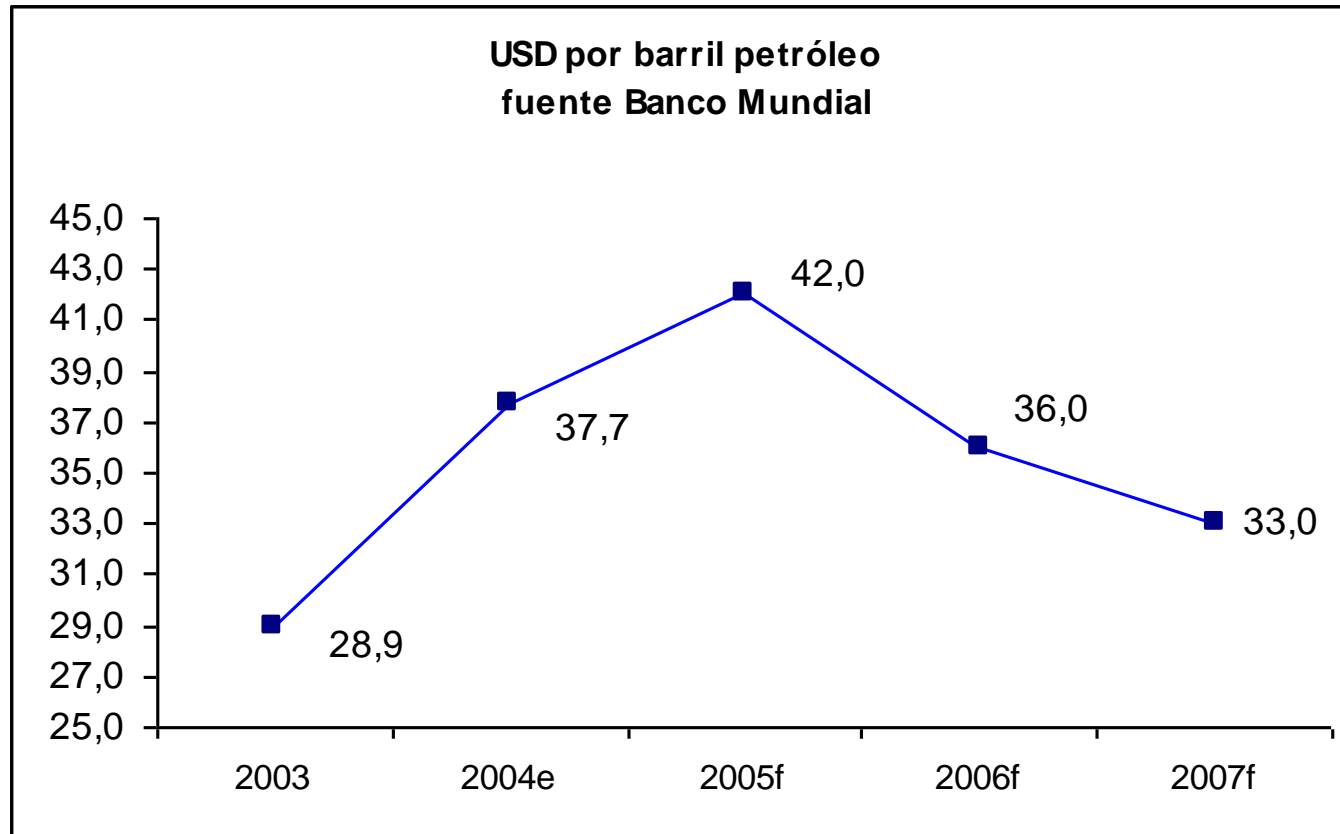
## contexto mundial

---

- corrección **déficit** USA y desaceleración G7
  - precios **materias primas** a la baja
    - alto precio del **petróleo**

## alto precio del petróleo

---

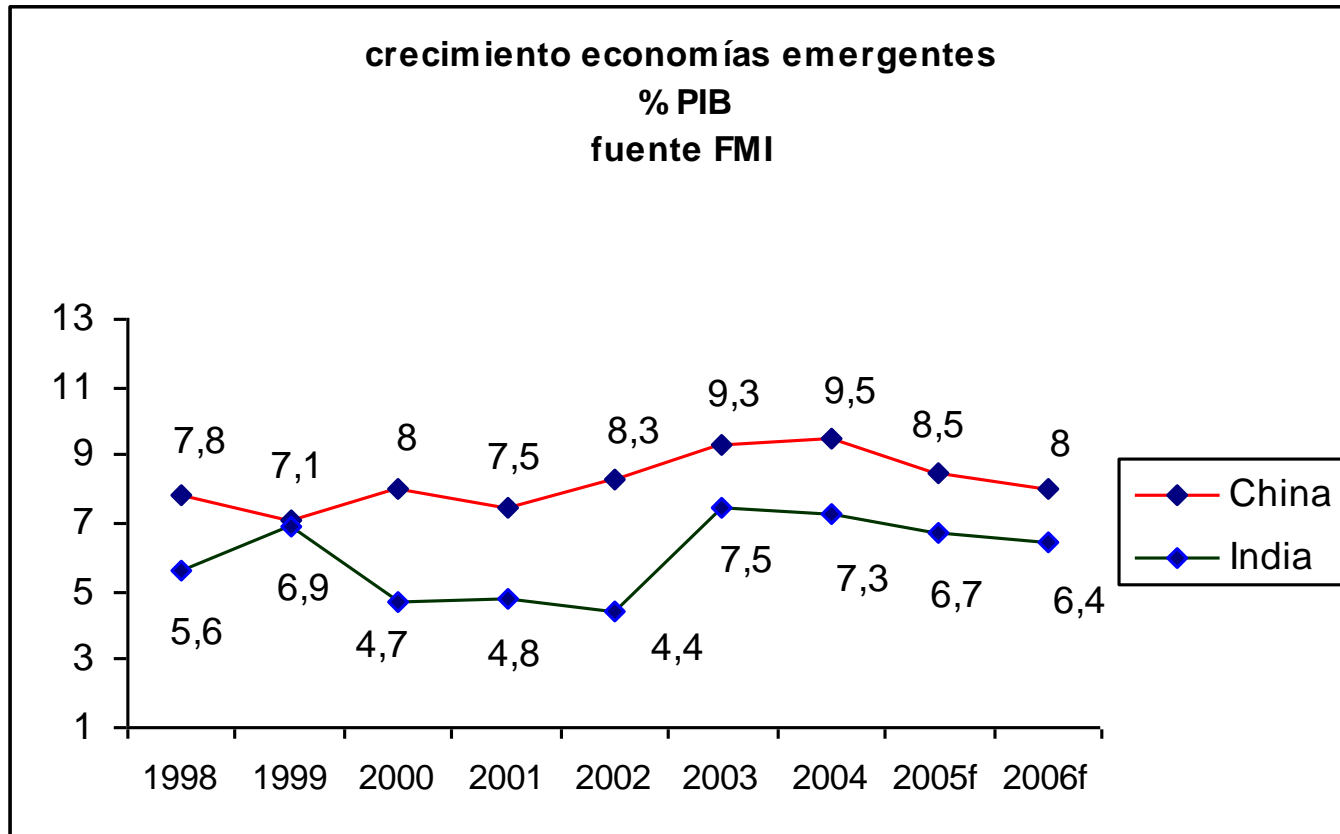


## contexto mundial

---

- corrección **déficit** USA y desaceleración G7
  - precios **materias primas** a la baja
    - alto precio del **petróleo**
- + prometedores actores emergentes India, **China**

# China e India emergentes



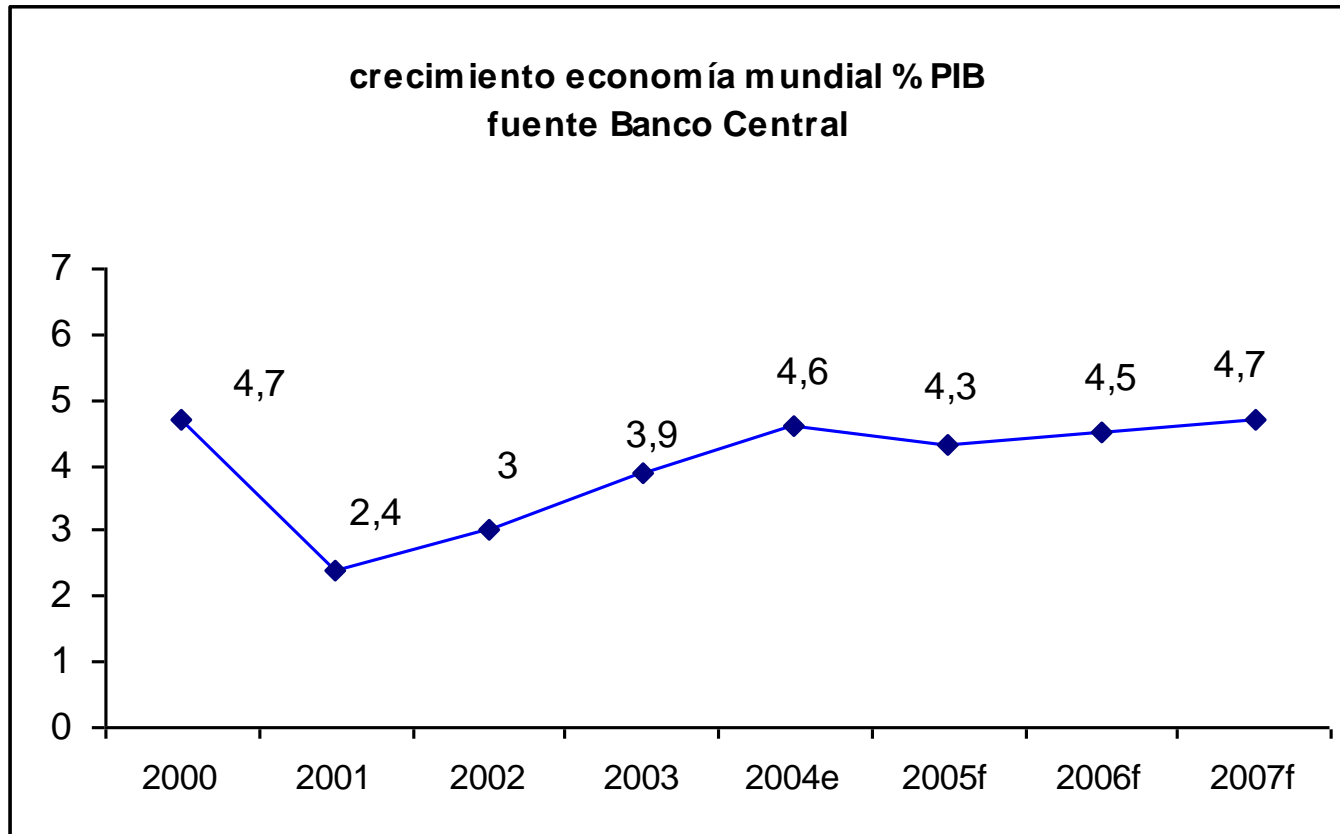
# contexto mundial

---

- corrección **déficit** USA y desaceleración G7
  - precios **materias primas** a la baja
    - alto precio del **petróleo**
- + prometedores actores emergentes India, **China**
  - + el **terrorismo** asumido por los mercados
- + buenos años en perspectiva **economía mundial**

# buenas expectativas economía mundial

---

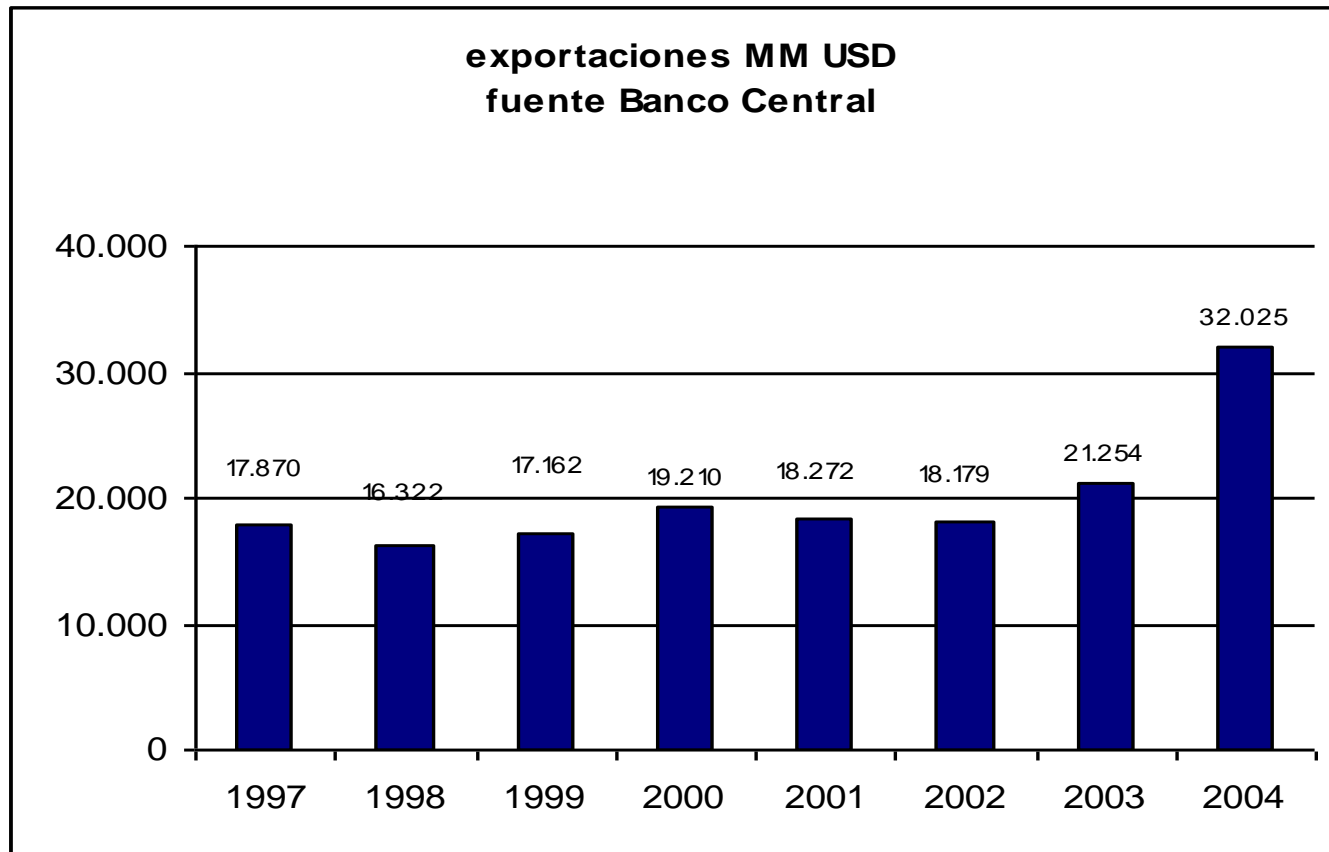


# el país

---

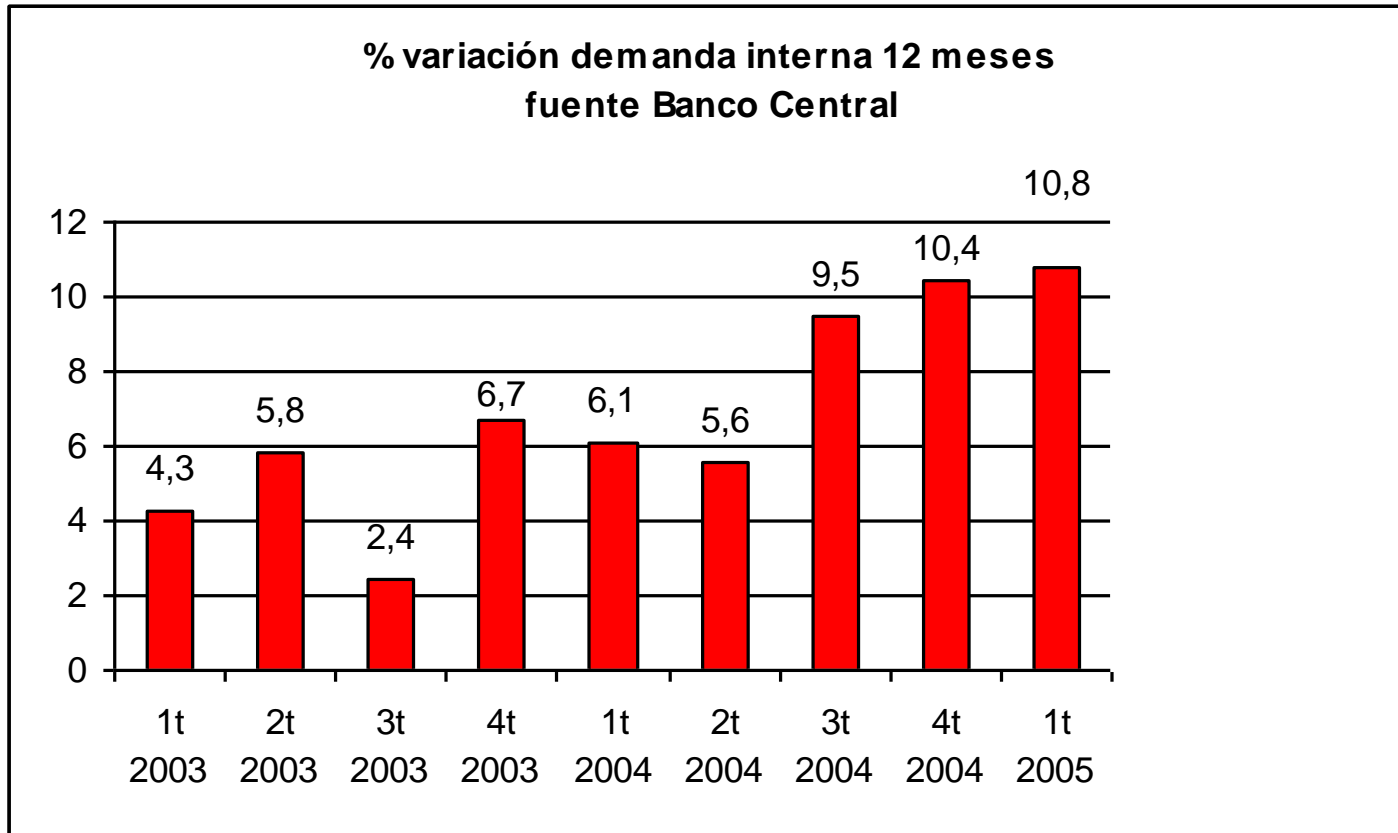
- el **vecindario** algo inquieto e incierto
- capital humano insuficientemente **competitivo**
- se demoran en llegar las **mejoras de eficiencia** en las *pymes*
  
- + la **reactivación** económica, TLC, equilibrio fiscal
- + un **empleo** creciente: exportaciones y consumo interno

# exportaciones





# mejora consumo interno



## principales indicadores

---

	2005	2006
• % crecimiento	6	5,5 – 6
• % inflación	3	3
• \$ dólar promedio	580	610
• % tasa interés	4,25	4,75
• bolsa	+ 8 %	+ 6 %

## comentarios indicadores país

---

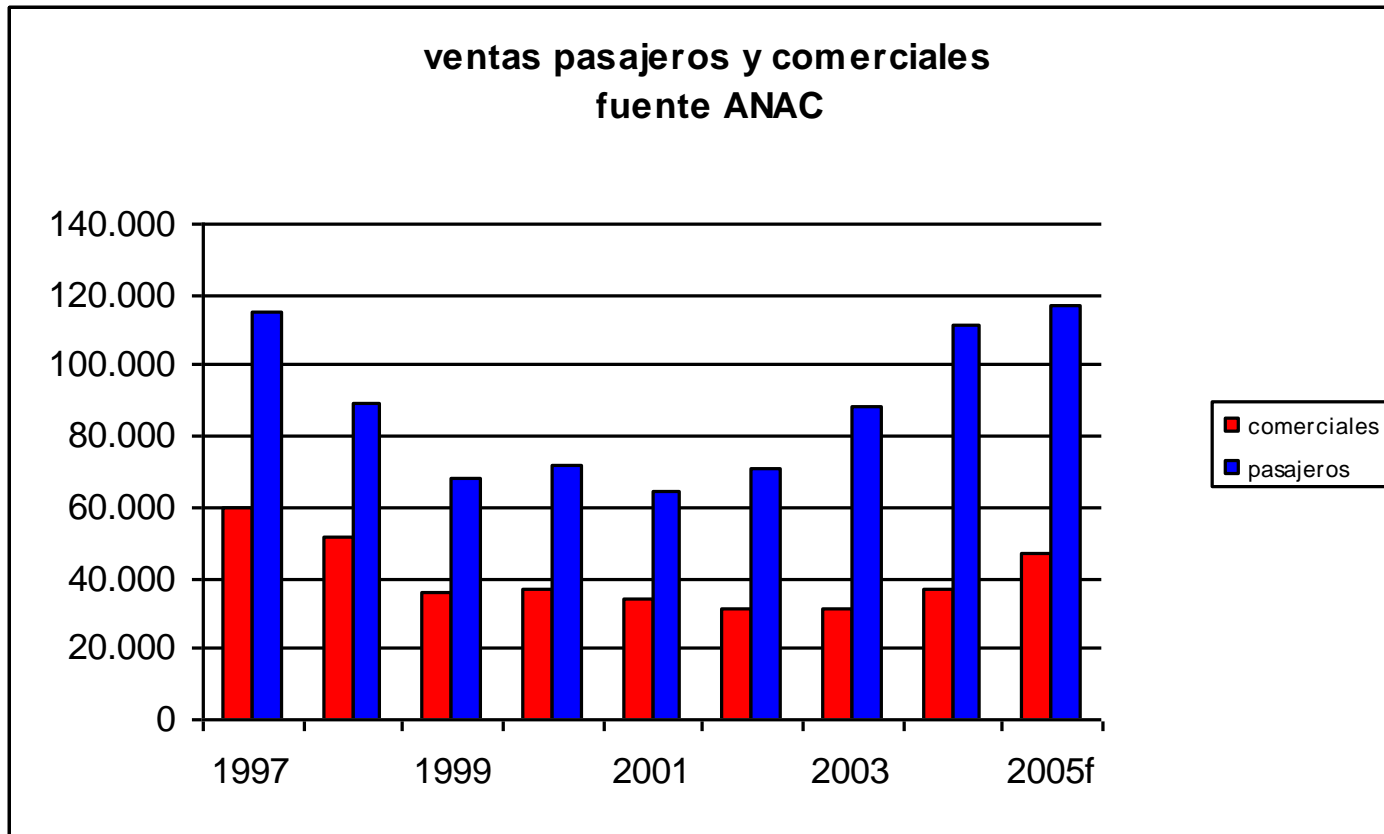
- ✓ precios de **exportaciones** y **demanda** interna nos acercan al 6%
- ✓ alta **credibilidad** Banco Central pone la inflación en su meta
- ✓ dólar resultado del buen precio del **cobre** y **balanza** comercial
- ✓ **interés** sube porque economía crece y se desea hacerlo sin inflación
- ✓ la bolsa mejora sobre todo por sectores **energético, minero y retail**

## el sector automotor: lo bueno

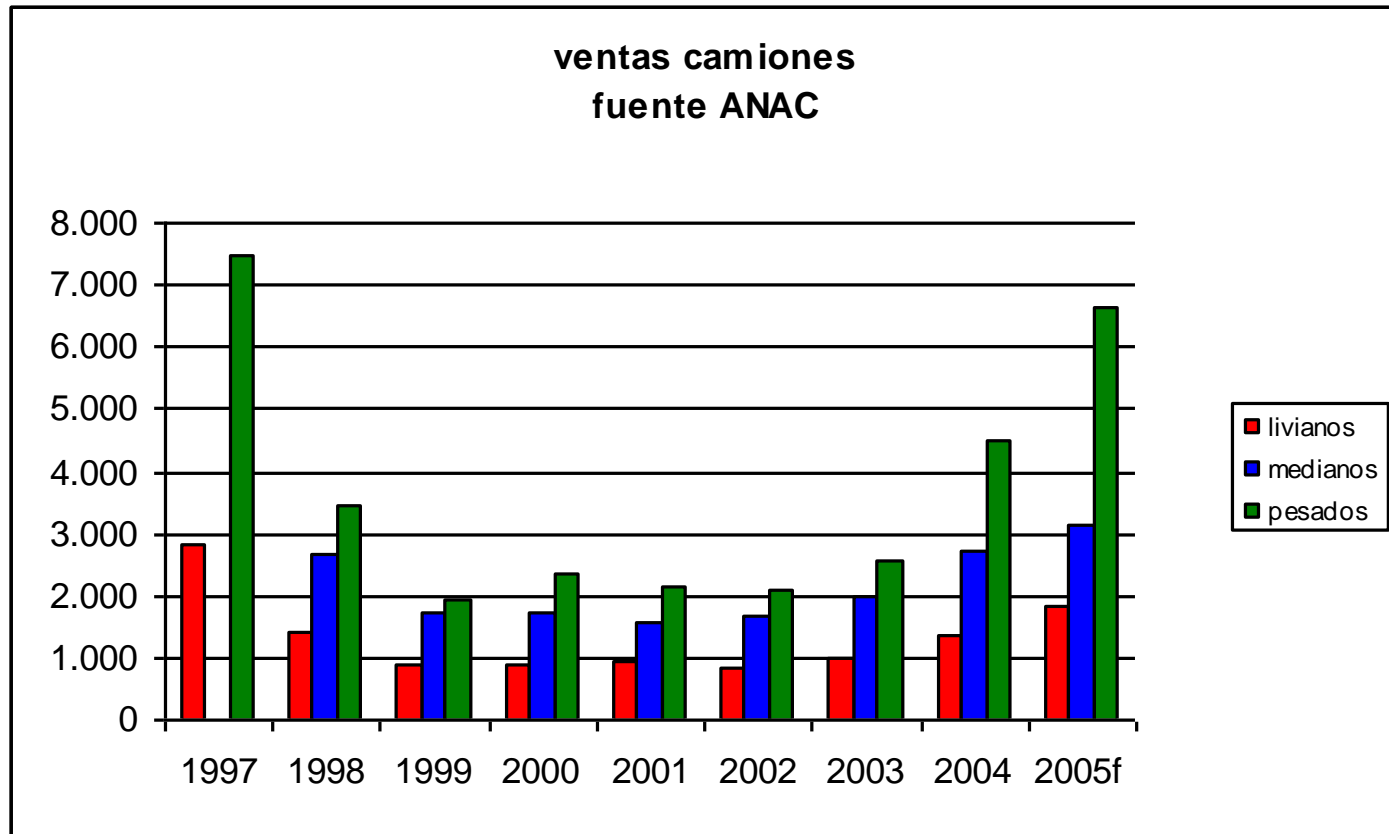
---

- ✓ fuerte **crecimiento** mercado particulares y comerciales y también buses y camiones

# mercados en recuperación



# mercados en recuperación

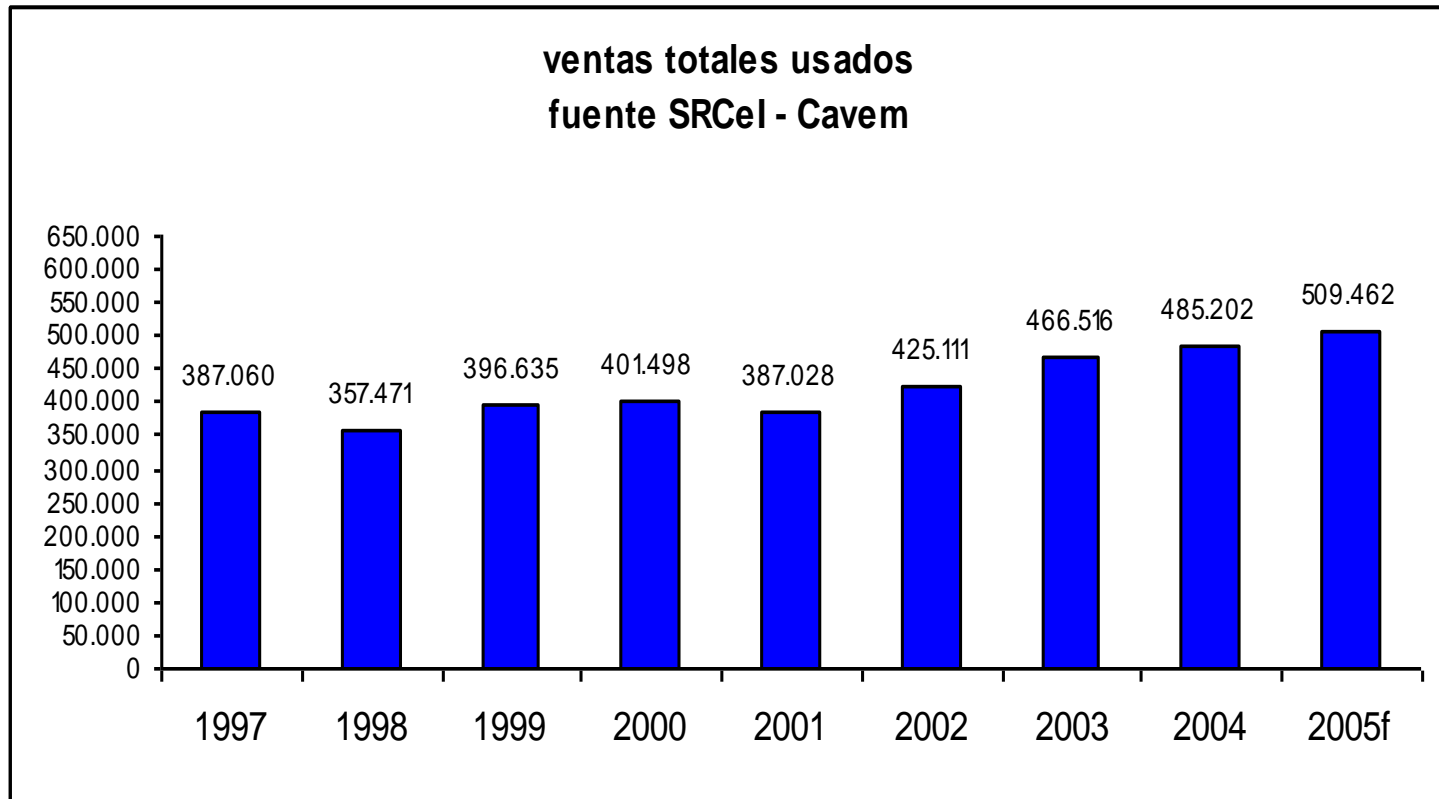


## el sector automotor: lo bueno

---

- ✓ fuerte **crecimiento** mercado particulares y comerciales y también buses y camiones
  - ✓ moderna **infraestructura vial** nacional
    - ✓ **plan Transantiago, metro**
- ✓ transitorio buen precio **diesel**, mejora impuesto al **gas**, fin impuesto al **lujo**
  - ✓ venta **usados** y **sinergias negocio** aún no trabajadas a fondo

## ventas usados





## el sector automotor: lo menos bueno

---

- ✓ márgenes bajan para todos, necesidad de volúmenes, productos *commodities*, diferenciación por atención y servicio
  - ✓ llegada de nuevos competidores, chinos, por ejemplo
  - ✓ altos precios de las gasolinas es tendencia de fondo
- ✓ calidad efectiva vehículos disminuye oportunidades de servicio y postventa
  - ✓ importación de usados, aparentemente neutralizada

## concesionarios: ¿en qué estamos?

---

- ✓ dos **estrategias** válidas: consolidarse por crecimiento o por nichos
  - ✓ lo que no es válido es no saber a dónde ni cómo ir
    - ✓ y una **exigencia**: no hacer más de lo mismo
- ✓ en el nuevo escenario que perfila la demanda no habrá lugar para la **improvisación** por la fuerte competencia
  - ✓ ahora nos estamos jugando los **próximos diez años**

# concesionarios: lo duro

---

- ✓ simplemente un gran cambio de actitud

# un gran cambio de actitud

---

- ✓ las empresas son como los países
  - ✓ ¿son mejores los **más antiguos**? Egipto, Nueva Zelanda
- ✓ ¿son mejores los que tienen **más recursos**? Suiza, Bolivia, Japón
  - ✓ ¿son mejores los **más grandes**? África, Australia
- ✓ ¿son mejores los **más inteligentes**? cientos de miles de estudiantes extranjeros de post grado en Europa y USA
- ✓ la diferencia la hace la forma de hacer las cosas: un gran cambio de actitud para **aprovechar las cinco lecciones** del 98

## las cinco lecciones del 98

---

- ✓ evitar **errores** de un no profesional: inversión ineficiente, prioridad exclusiva a nuevos, descontrol flujos de caja, escasa gestión, transpiración sin inspiración y algunos más
- ✓ estudiar más al **cliente** que al producto: sus hábitos, qué quiere, qué no quiere, tendencias, todo lo que se pueda, nada sobra
- ✓ organizar y dirigir la concesionaria como una **empresa de verdad**: estrategia global, planes por área, indicadores de gestión, seguimiento

# control de gestión

---

	% sobre ventas	% contribución
ventas nuevos	60	30
ventas usados	25	20
taller, DP, repuestos	9	35
financiamiento y seguros	2	15
otros	4	0

## las cinco lecciones del 98

---

- ✓ evitar **errores** de un no profesional: inversión ineficiente, prioridad exclusiva a nuevos, descontrol flujos de caja, escasa gestión, transpiración sin inspiración y algunos más
- ✓ estudiar más al **cliente** que al producto: sus hábitos, qué quiere, qué no quiere, tendencias, todo lo que se pueda, nada sobra
- ✓ organizar y dirigir la concesionaria como una **empresa de verdad**: estrategia global, planes por área, indicadores de gestión, seguimiento
- ✓ prioridad al **capital humano** porque hace la diferencia: competencias, retención, capacitación, comprometer, premiar el alma y el bolsillo
- ✓ anticipar, **prever el futuro** para accionar a tiempo, no reaccionar: midiendo se mejora y se identifican las desviaciones sobre lo proyectado

# reflexión final

---

- ✓ sentimiento de estar frente a una tremenda oportunidad



# tasa de motorización

---

- ✓ mucho por **crecer**: de 6,9 personas por vehículo en Chile a 1,2 en USA o bien 1,7 en Japón, Francia, España, Alemania
  - ✓ claro ésta es una visión macroscópica
    - ✓ ¿qué pasa en **Vitacura**?
      - ✓ 1,7
    - ✓ ¿y en **Ñuñoa**?
      - ✓ 6,95
    - ✓ ¿en **Maipú**?
      - ✓ 11,0
- ✓ cada mercado es **diferente** y si no se estudia no sabemos cómo actuar eficientemente en cada uno de ellos
- ✓ no se trata de la misma manera un mercado de **motorización** que uno de **renovación**

# reflexión final

---

- ✓ sentimiento de estar frente a una **tremenda oportunidad**
- ✓ la de **proyectar los negocios** sustentablemente en el tiempo si se hace lo requerido
- ✓ con **responsabilidad social**: protección del ambiente, seguridad en el tráfico, compromiso con el valor creado por la empresa
- ✓ en una palabra, preparar un **futuro** que ahora no sabemos como vendrá en dos o tres años más
  - ✓ si lo **preparamos** nos importará menos cómo venga



## **FORO - PANEL**

**“ENFRENTANDO EL DESARROLLO AUTOMOTRIZ”**

**11 DE AGOSTO DE 2005**

**Presentación del Sr: Alvaro Larraín Garcés**