

AkzoNobel



IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

Perspectiva global de la industria automotriz

Keith Malik

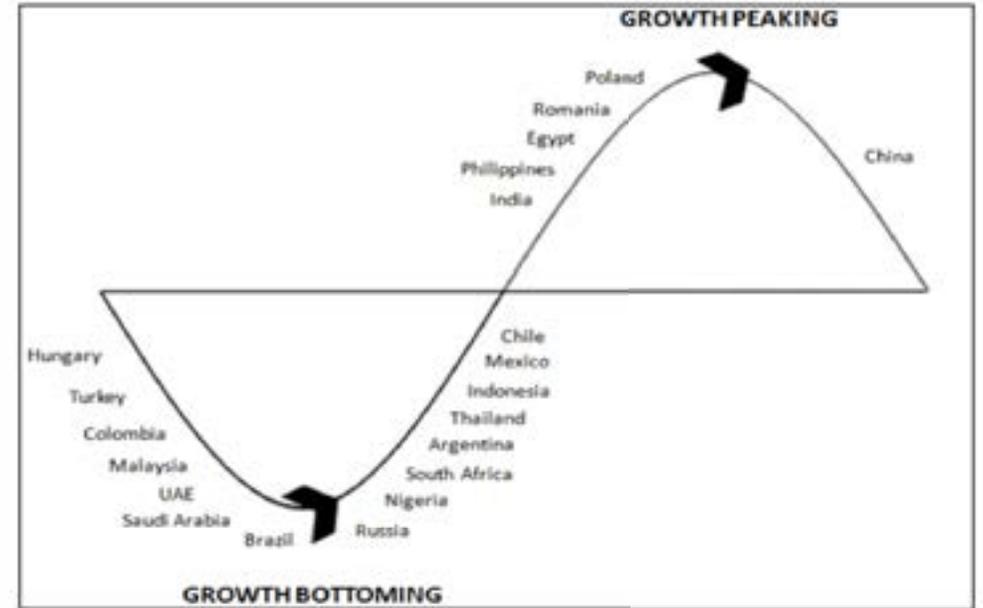
Director de cuentas globales - AkzoNobel

Orden del día

- Perspectiva macro global
- Perspectiva automotriz global
- Tendencias claves globales
- Perspectiva automotriz regional y riesgos
- Perspectiva de Costa Rica y riesgos
- Oportunidades de Costa Rica

Perspectiva macro global

- **La crisis de crecimiento de mercados emergentes encontró el fondo en 2016** – recuperación débil para crecimiento & divisas.
- **Estabilización de China pero todavía perderá fuerza:** yuan para seguir.
- **Reducción de velocidad en mercados desarrollados:** los riesgos de la desventaja predominan en el Brexit
- **Respiro para exportadores de mercancías:** estabilización de precios pero no un rebote importante



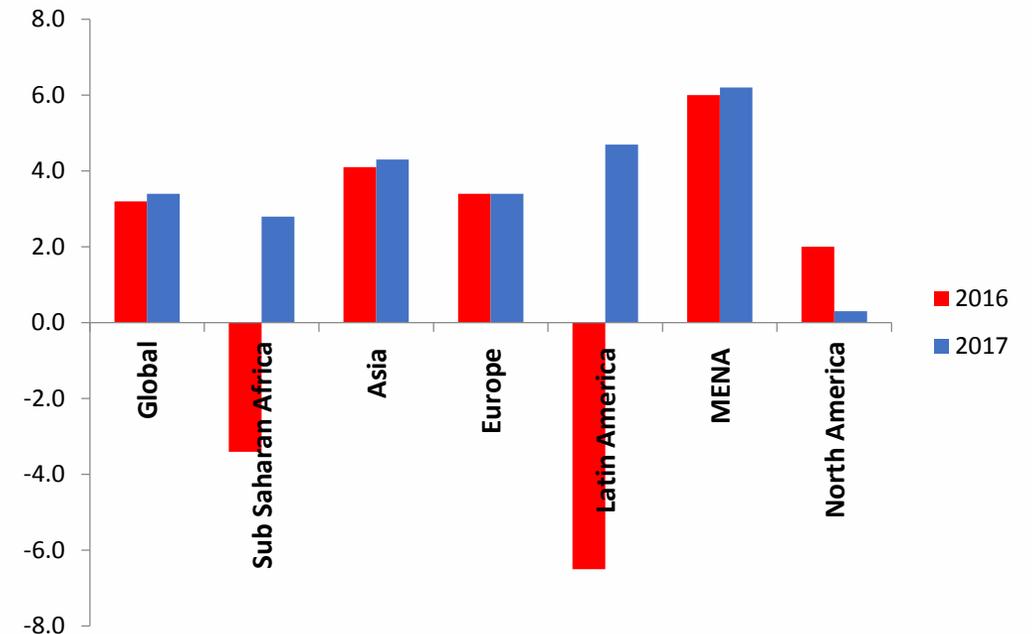
Verdadero crecimiento del PIB, %	2015e	2016f	2017f	2018f
Global	2.7	2.6	2.9	3.1
Estados desarrollados	1.9	1.7	1.9	2.0
Mercados emergentes	4.0	3.9	4.4	4.7
LOS EE.UU	2.4	1.9	2.2	2.3
Eurozona	1.7	1.7	1.6	1.6
China	6.9	6.3	5.9	5.8

e/f = estimación/pronóstico de BMI. Fuente: BMI

Perspectiva automotriz global

- **2016: Un punto decisivo para mercados emergentes principales que se han rezagado en 2015**, aunque desde una base baja en muchos casos
- **Mercados desarrollados impulsaran el crecimiento en 2016** pero Norteamérica & el Reino Unido quedaran estables al 2017
- **BRICS ocultos de bajo desempeño**– India, crecimiento de China (aunque más despacio). Brasil, Rusia, Sudáfrica que todavía se caen
- **Irán esta conduciendo un rendimiento superior del Medio Oriente** – Otros debilitados por precios bajos en mercancías
- **Los estados CEE serán los mejores de Europa**

Pronósticos de Ventas del vehículo, % chg y-o-y



Tendencias claves globales

SUVs son éxitos de venta – aún donde el mercado total reduce la marcha. Crossovers y SUVs compactos lideran



Ventas del vehículo de pasajeros estadounidenses (LHS) & volumen de Europa por segmento, % (RHS)



Tendencias claves globales



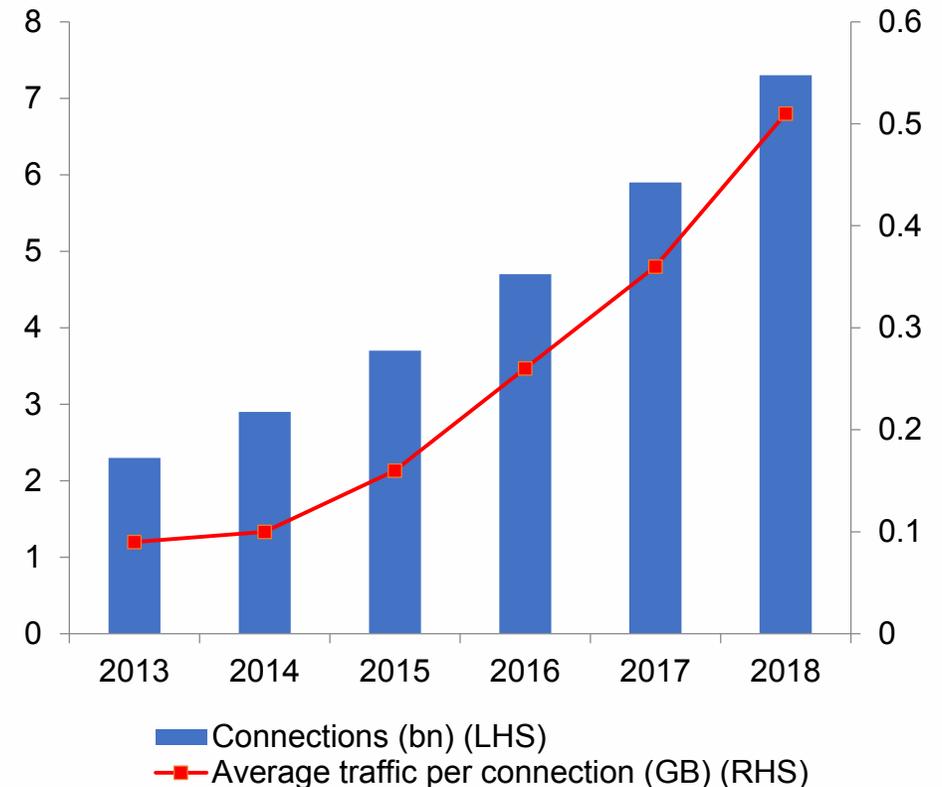
	Servicios de compartir viaje		Servicios de compartir automóvil	
P2P	<ul style="list-style-type: none"> •Uber •Lyft 	<ul style="list-style-type: none"> •Sidecar •Zimride 	<ul style="list-style-type: none"> •RelayRides •Flightcar 	
B2C	<ul style="list-style-type: none"> • Freno • EasyTaxi 		<ul style="list-style-type: none"> • Zipcar • Car2Go 	<ul style="list-style-type: none"> •DriveNow • CityCarShare.org

P2P = par a par; B2C = negocio a consumidor

Tendencias claves globales

Conexiones de M2M Y Tráfico Medio Por Conexión, 2013-2018

- Los riesgos asociados con la conectividad vendrán a un punto crítico
- Los informes muestran que el sector no está preparado para la cantidad de datos
- El sector Automotor está a la vanguardia en el desarrollo de IoT pero la seguridad y las regulaciones no se han mantenido
- A medida que la tecnología avanza hacia V2V, aumenta la necesidad de seguridad



Perspectiva de América Latina

Chile – Una excepción hacia exportadores de mercancías:

- Base baja, no expansión de empleo no minero y crecimiento del salario estable

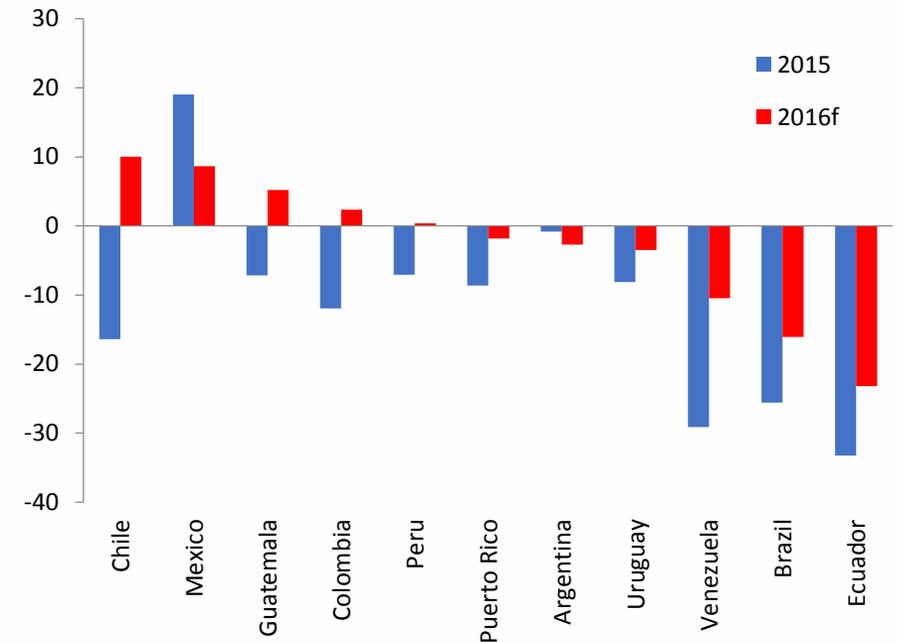
Brasil y otros exportadores de mercancías – todavía sufriendo

- Crisis monetaria + tasas de interés altas + decadencias en la inversión fija + las correcciones de los desequilibrios económicos (p.ej Derrame de empleo) + exportaciones débiles = *Mal para consumidores*

Argentina – La esperanza emergente para 2017

- Las reformas de Macri, quitando controles de importaciones y la moneda lentamente goteando a través de las ventas

América Latina – Pronóstico de Ventas del Vehículo ligero, % y-o-y



el f=BMI pronosticado. Fuente: fuentes nacionales, BMI

Riesgo regional clave – China con aterrizaje forzoso

- El aterrizaje forzoso haría daño a la demanda global de mercancías
→ Malas noticias para ingresos de Latinoamérica.
- Más estancamiento de la economía con alta inflación, las divisas siguen cayéndose
- Perú, Brasil, Chile, Colombia – Las exportaciones más afectadas
- Posible descarrilamiento del regreso argentino
- México menos expuesto que pares del sur

América Latina – Por ciento de exportaciones totales a China



Fuente: Trademap, BMI



IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

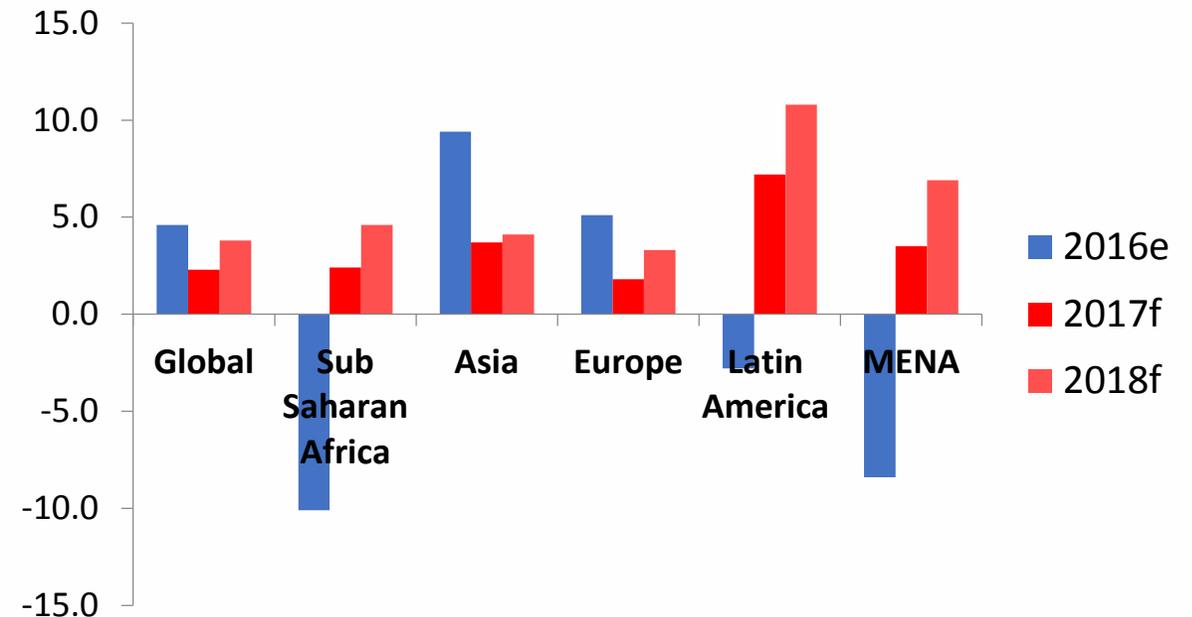
Panorama Automotriz Costa Rica

Latinoamérica – Retraso al líder

- De uno de los peores resultados en 2016 (-2,8%), Latinoamérica será el mercado de ventas de vehículos nuevos de mayor crecimiento 017 - + 7,2%.

Tres principales factores de crecimiento regional: el repunte en Argentina y Brasil; Estabilidad monetaria; Consumidor mexicano resiliente.

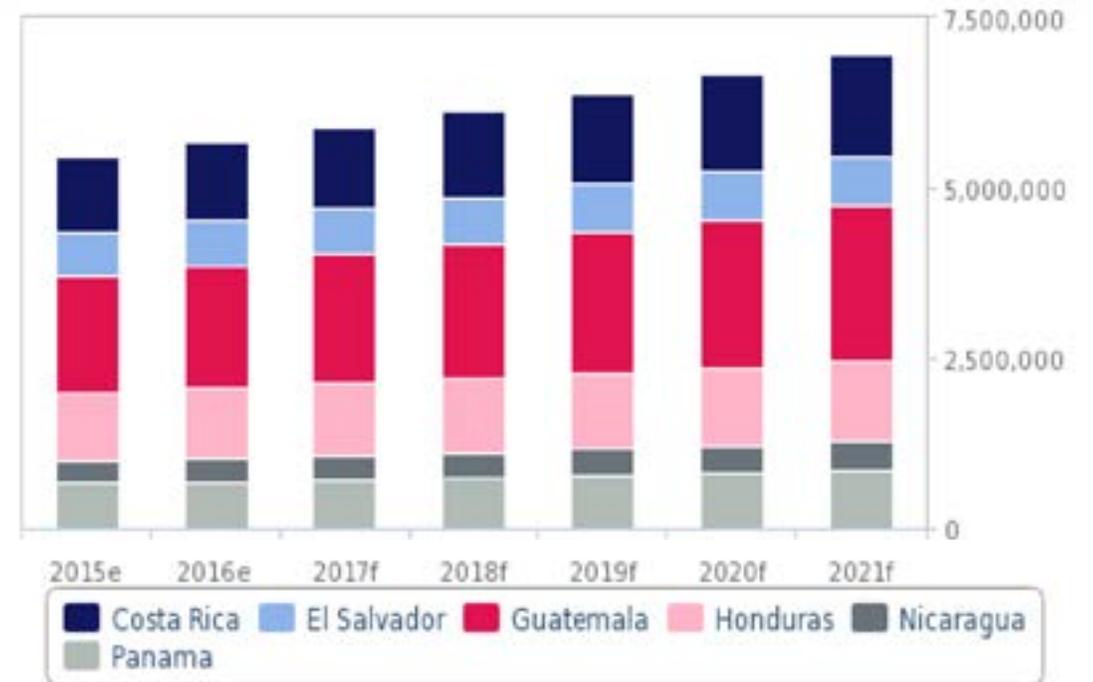
Crecimiento de ventas de vehículos por región
% cambios de año en año



Crecimiento de la Flota de Centroamérica

- Costa Rica es el segundo mayor mercado de la flota de vehículos de América Central.
- BMI pronostica que la flota centroamericana crecerá un 4% entre 2017 y 2021.
- Costa Rica crecerá más rápido, promediando un 5,8% al año en 2017-2021

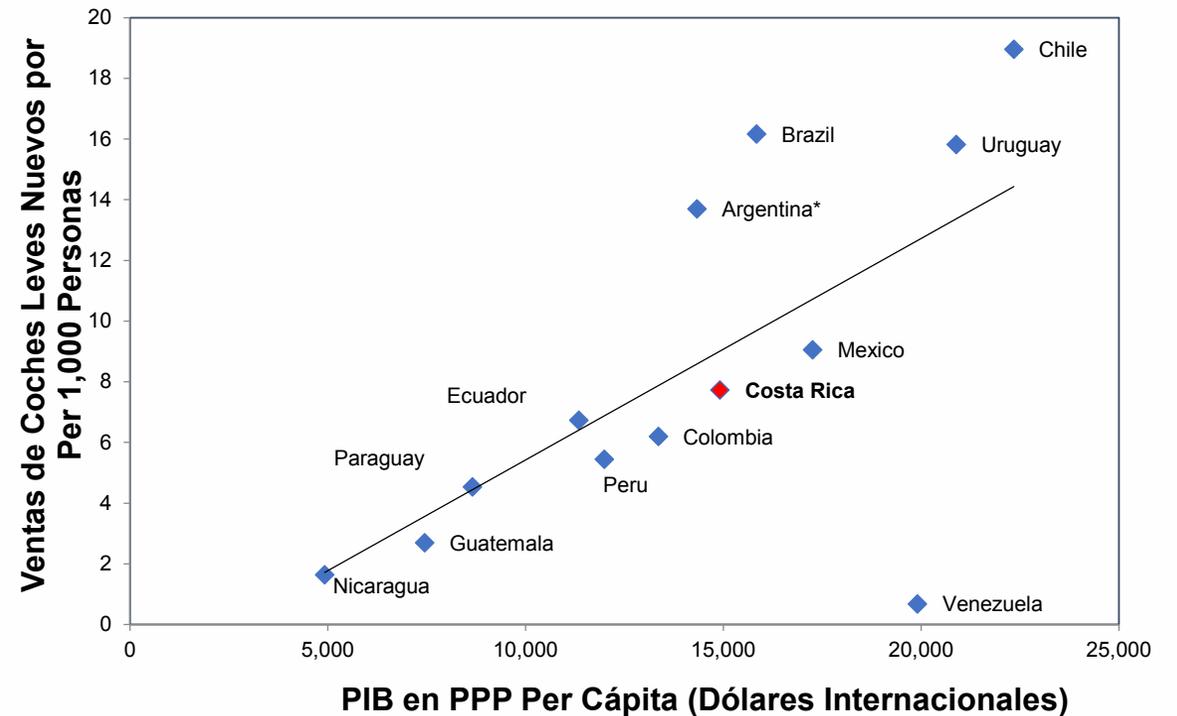
Centroamérica – Flota Total de Vehículos, unidades



Costa Rica por debajo del potencial

- Sobre la base de los ingresos (abajo) y venta de vehículos leves nuevos por cada 1.000 personas (izquierda), Costa Rica es inferior al potencial.
- Esto significa que el mercado de vehículos nuevos tiene espacio para crecer para alcanzar su potencial.
- Aún superando pares centroamericanos

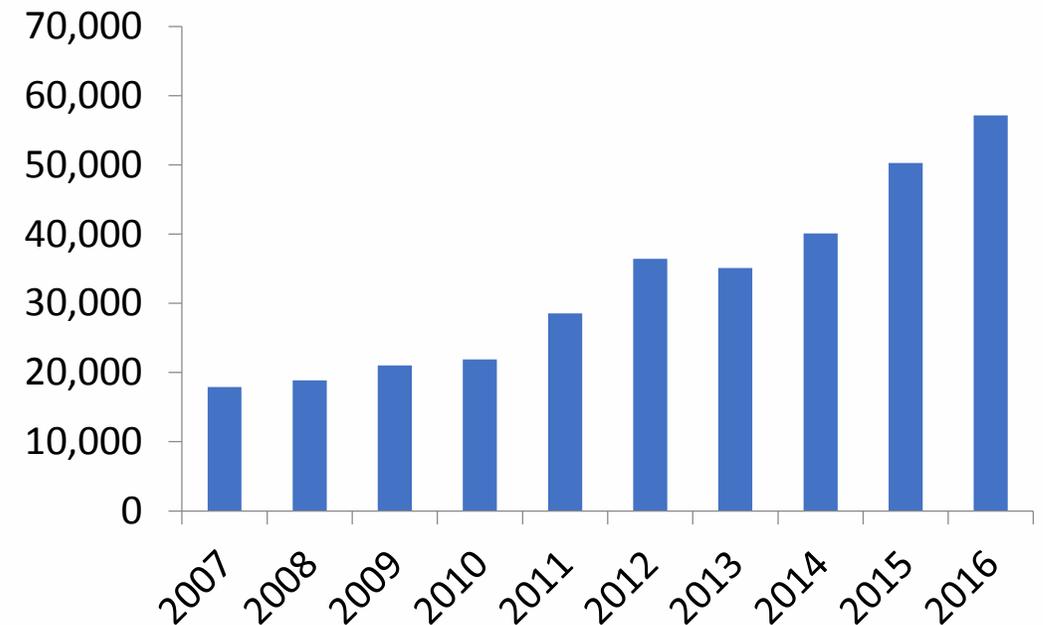
Latinoamérica – Ventas de Coches Leves Nuevos Por 1,000 Personas (2014) vs. PIB at PPP, Per Cápita (2014)



Costa Rica - Aumento de ventas de nuevos....

- Mercado de las ventas de vehículos nuevos se ha más que triplicado en los últimos 10 años.
- Las ventas han crecido de casi 18.000 a poco más de 57.000
- Sólo un año de declive en los últimos 10 años – 2013.
- Restricciones a las importaciones de coches usados a partir de 2015.

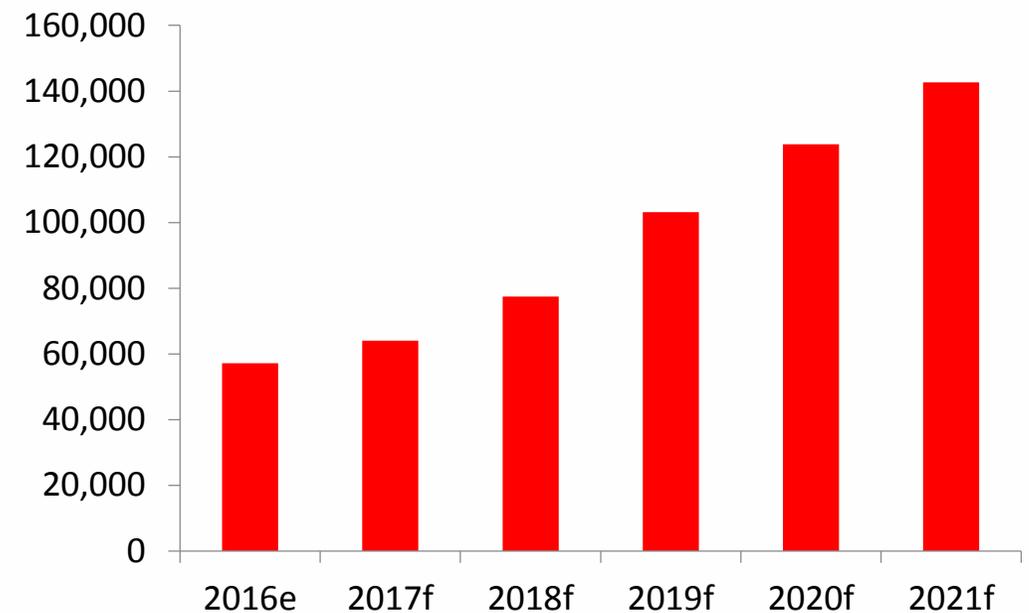
Costa Rica Ventas de Coches Nuevos, unidades



....Y continuará a hacerlo

- Mercado será más del doble para el 2021.
- Fuerte crecimiento del PIB en Centroamérica, además de bajas tasas de interés y el acceso al crédito, reforzará el consumo y las ventas de automóviles privados como resultado.
- Las ventas de vehículos comerciales se beneficiarán de crecimiento de la industria de infraestructura.

Costa Rica Ventas de Coches Nuevos, unidades



Los riesgos para un Panorama Positivo

- Medidas proteccionistas de Estados Unidos podría perjudicar las exportaciones de Costa Rica a los EE.UU., lo que afecta las perspectivas económicas positivas.
- Las remesas de los EE.UU. también podrían verse afectados, lo que amortiguaría el gasto del consumidor.
- El aumento de la depreciación de la moneda y la inflación resultante puede detener los consumidores.





IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

La Curva de Madurez

Keith Malik

Director de cuentas globales - AkzoNobel

¿Control o Colaboración?



¿Quién tiene el control?



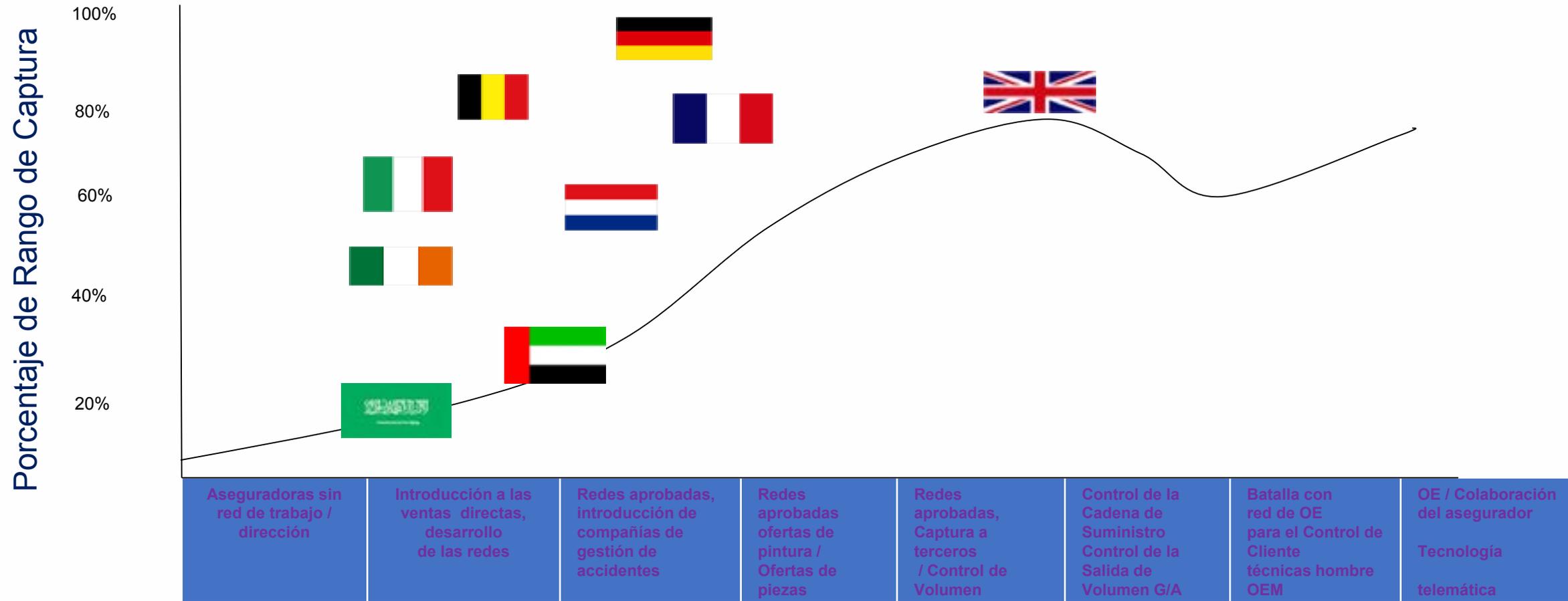
La gestión del equilibrio de fuerzas



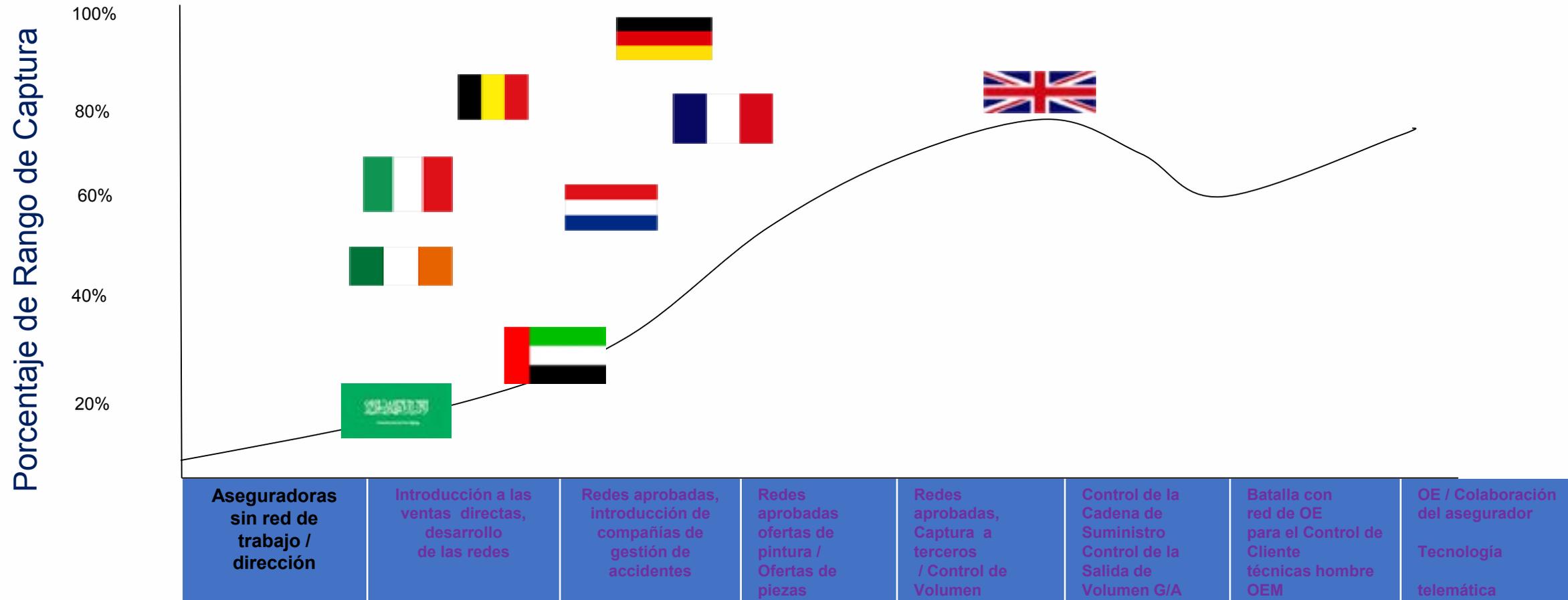
Factores de cambio



Curva de Madurez del Mercado



Curva de Madurez del Mercado

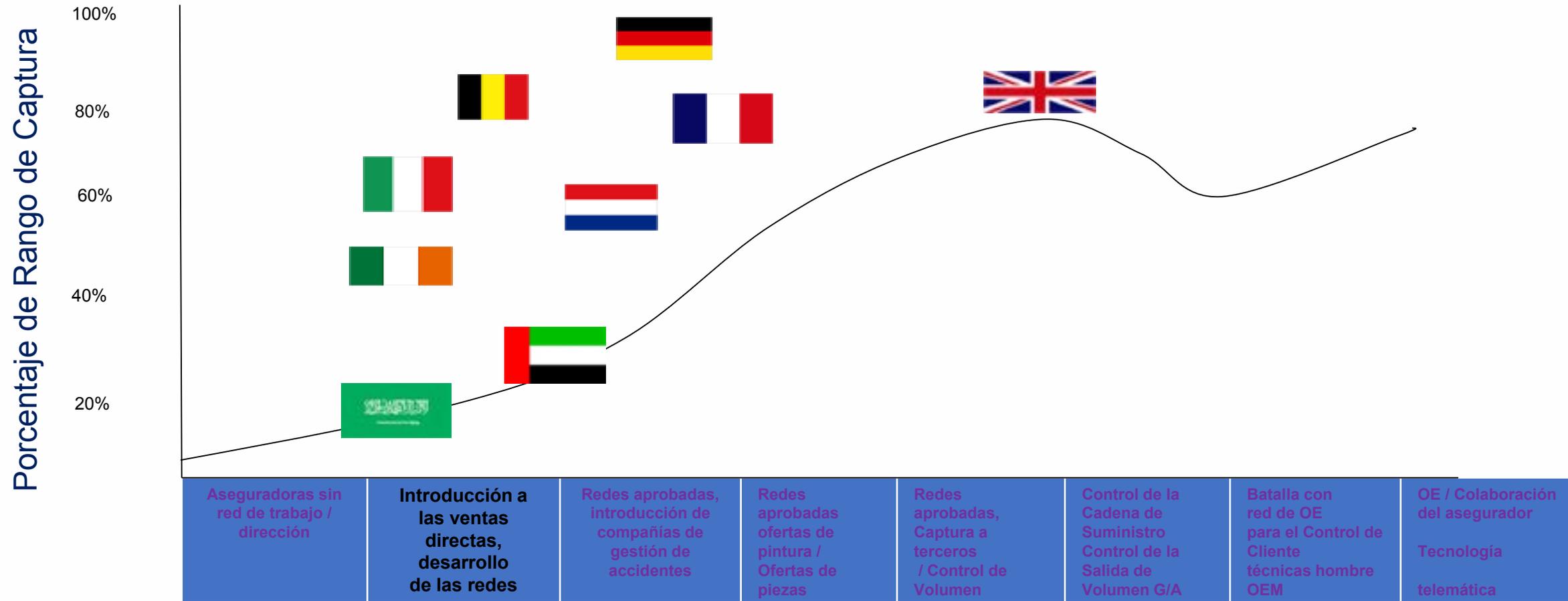


Aseguradoras sin red de trabajo/ dirección

- Política indirecta en el proceso de venta de seguros, pueden ser vendidos a través de un distribuidor de Franquicias
- El Asegurado o la Aseguradora deciden sobre el taller
- Influencia probable de lealtad a la marca OEM
- Puede ser un proceso confuso
- Inconsistente
- Poco o ningún control sobre el proceso que vive el cliente



Curva de Madurez del Mercado

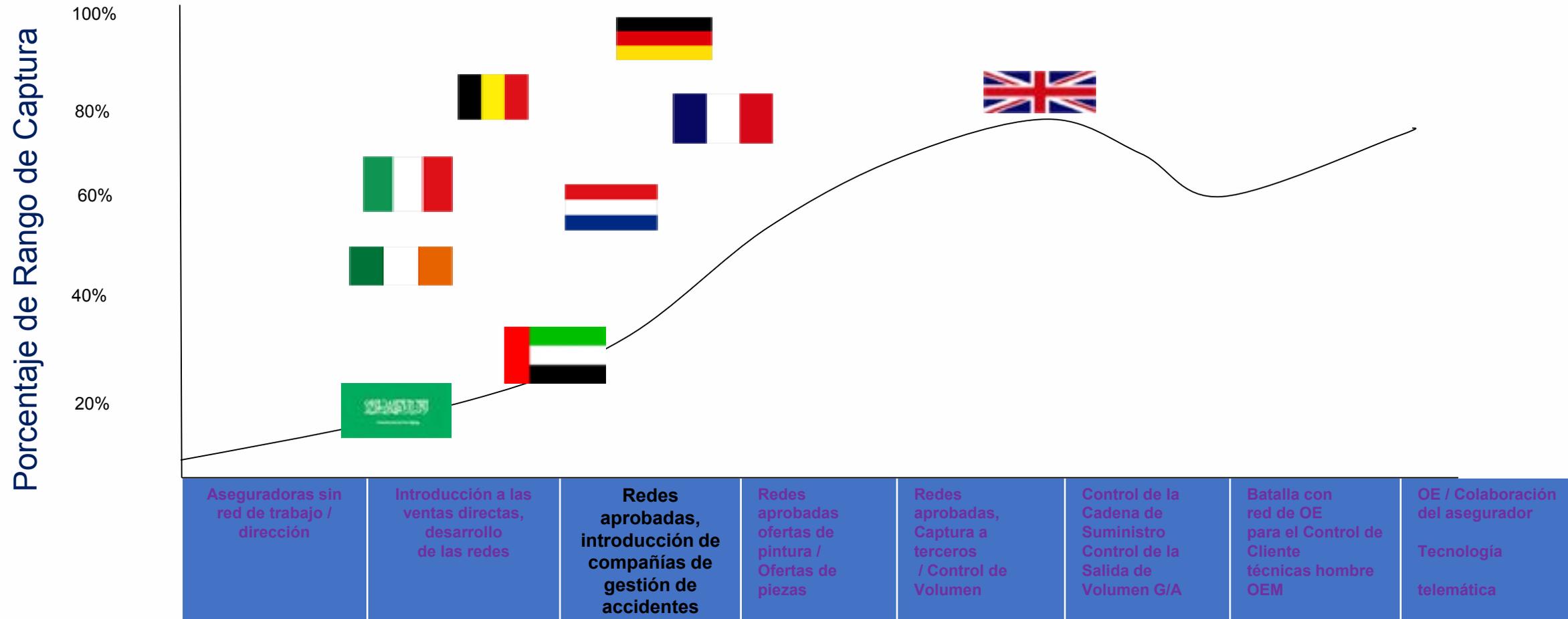


Introducción a las ventas directas/ desarrollo de redes.

- Introducción a la web (www.) o aseguradores basados en la telefonía
- Centro de llamadas para manejo de reclamaciones
- Dirección probable de la reparación ya sea a una franquicia OEM o talleres conocidos
- Proceso de alta ingeniería para acordar el precio y proceso de reparación.



Curva de Madurez del Mercado

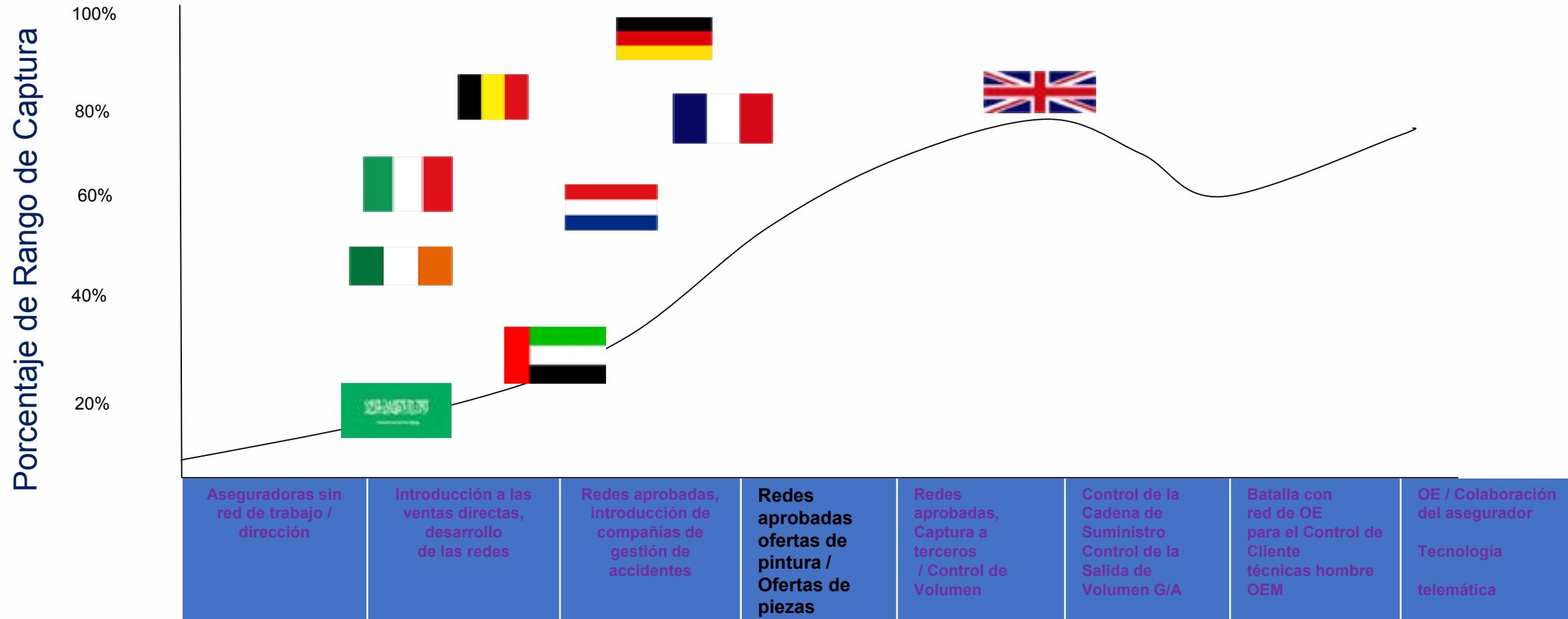


Redes aprobadas, introducción de compañías de gestión de accidentes

- Red de talleres contratados con tarifas pre-acordadas para:
 - Mano de Obra
 - Descuento en partes
 - Descuento en pintura
- Terceros, Proveedores que otorgan acceso a soluciones de red *plug and play*:
 - Cobertura geográfica
 - Tarifas estandarizadas
 - Gestión de la información
 - Proceso de pago central



Curva de Madurez del Mercado

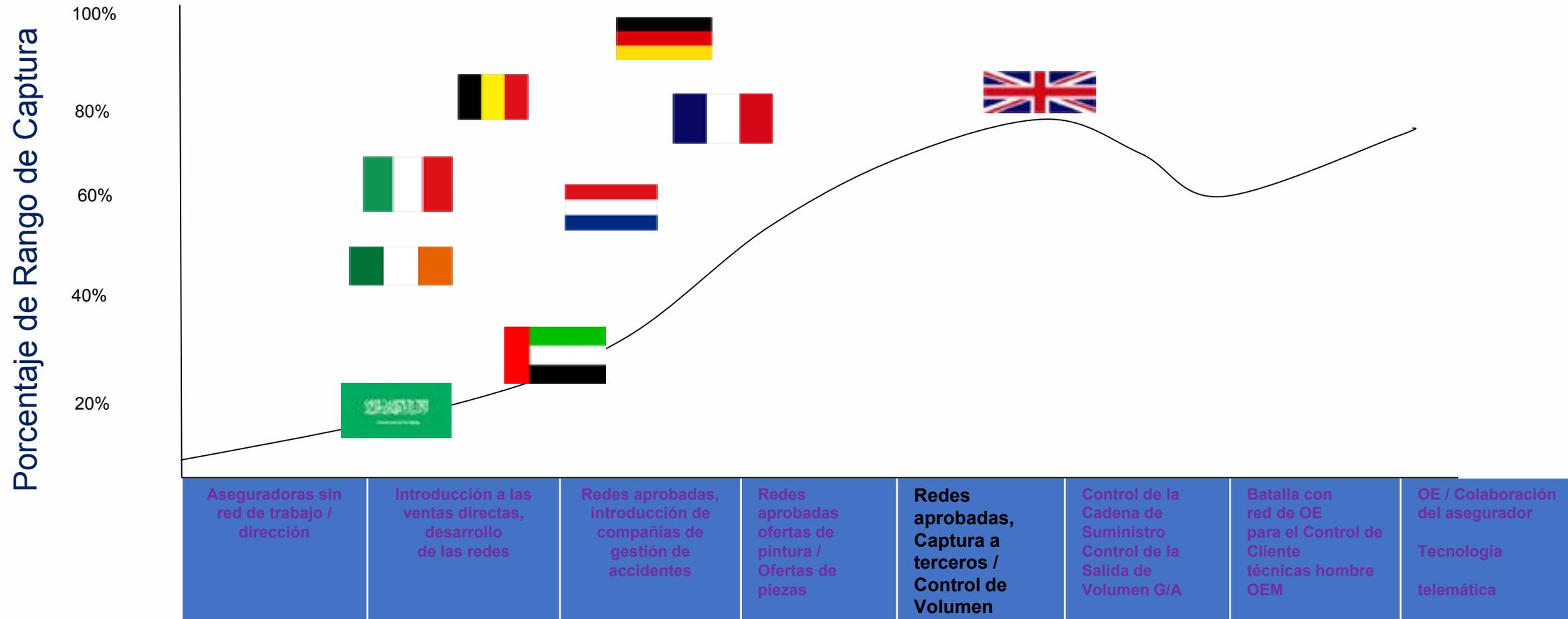


Redes aprobadas, acuerdos en pintura y partes

- 60% más en los volúmenes de la red que puedan ser dirigidos a los talleres de reparación
- Direccionados de la siguiente manera:
 - Ruta de suministro de piezas
 - Ruta de suministro de pintura
 - Acuerdo de nivel de servicio
 - Descuentos / reembolsos, etc.
- Proveedores utilizados para soportar el desarrollo de las redes de trabajo.
- El mercado de taller independiente se ha fortalecido a través de cualquier política de reparación.
- Incremento de las Ventas directas de seguros.



Curva de Madurez del Mercado

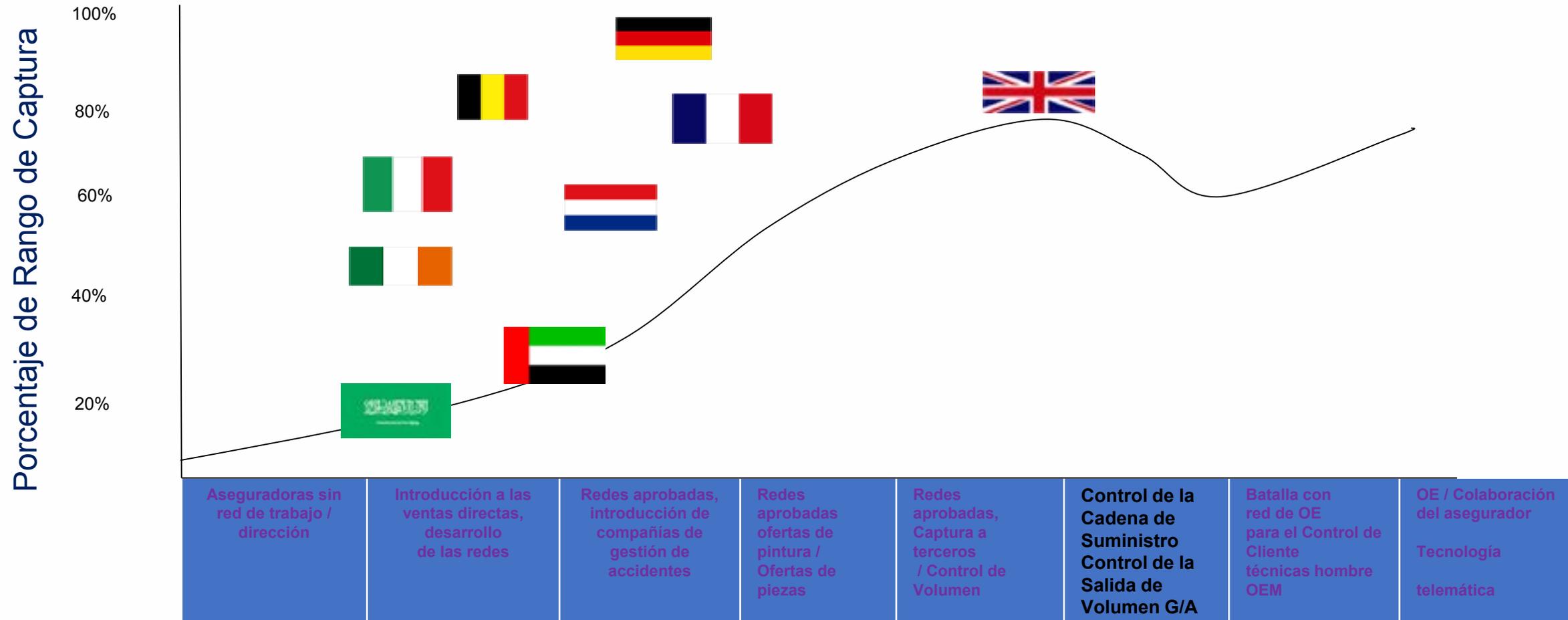


Introducción a la captura de terceros/ Control del Volumen de Reparación.

- Las aseguradoras ahora controlan la dirección de la reparación a las redes acordadas
- Las aseguradoras ahora no sólo reparan automóviles asegurados, pero también ofrecen la reparación de vehículos de terceros en redes propias
- El control del flujo de reparaciones en el control de costos utilizando MI tales como:
 - El costo promedio de reparación
 - Tarifa de mano de obra en reparación de partes
 - Tarifa de mano de obra de pintura
 - Tiempo del ciclo de reparación



Curva de Madurez del Mercado



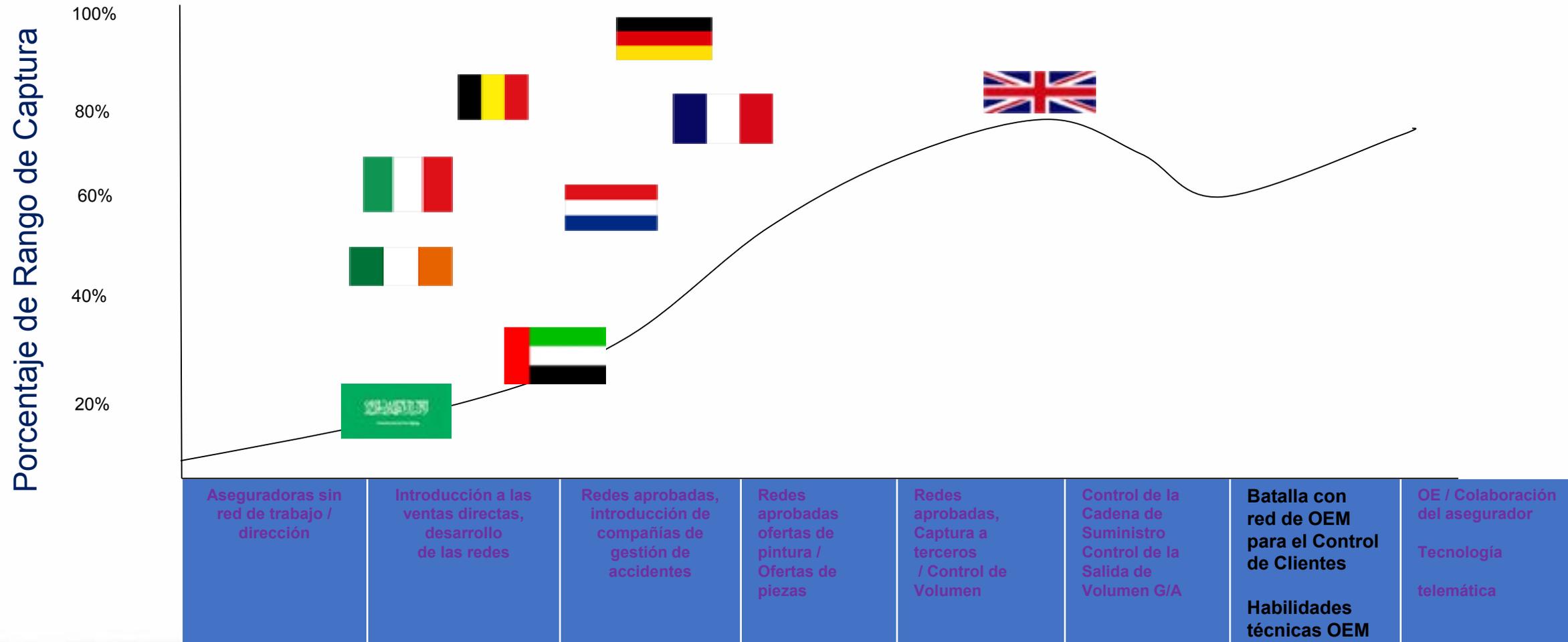
Aseguradoras sin red de trabajo / dirección	Introducción a las ventas directas, desarrollo de las redes	Redes aprobadas, introducción de compañías de gestión de accidentes	Redes aprobadas ofertas de pintura / Ofertas de piezas	Redes aprobadas, Captura a terceros / Control de Volumen	Control de la Cadena de Suministro Control de la Salida de Volumen G/A	Batalla con red de OE para el Control de Cliente técnicas hombre OEM	OE / Colaboración del asegurador Tecnología telemática
---	---	---	--	--	--	--	--

Control de la Cadena de Suministro y la salida de las redes de gestión de accidentes

- Redes aprobadas por el asegurador se benefician de la mayoría de las reparaciones dirigidas.
- Ventas de seguro directo y hacia OEM siguen aumentando
- No hay necesidad de redes de terceros
- La presión sobre los costos de reparación
- El poder adquisitivo de la red conjunta se utiliza para controlar la cadena de suministro en todas las áreas clave de compra:
 - Piezas
 - Pintura
 - Llantas, etc.



Curva de Madurez del Mercado

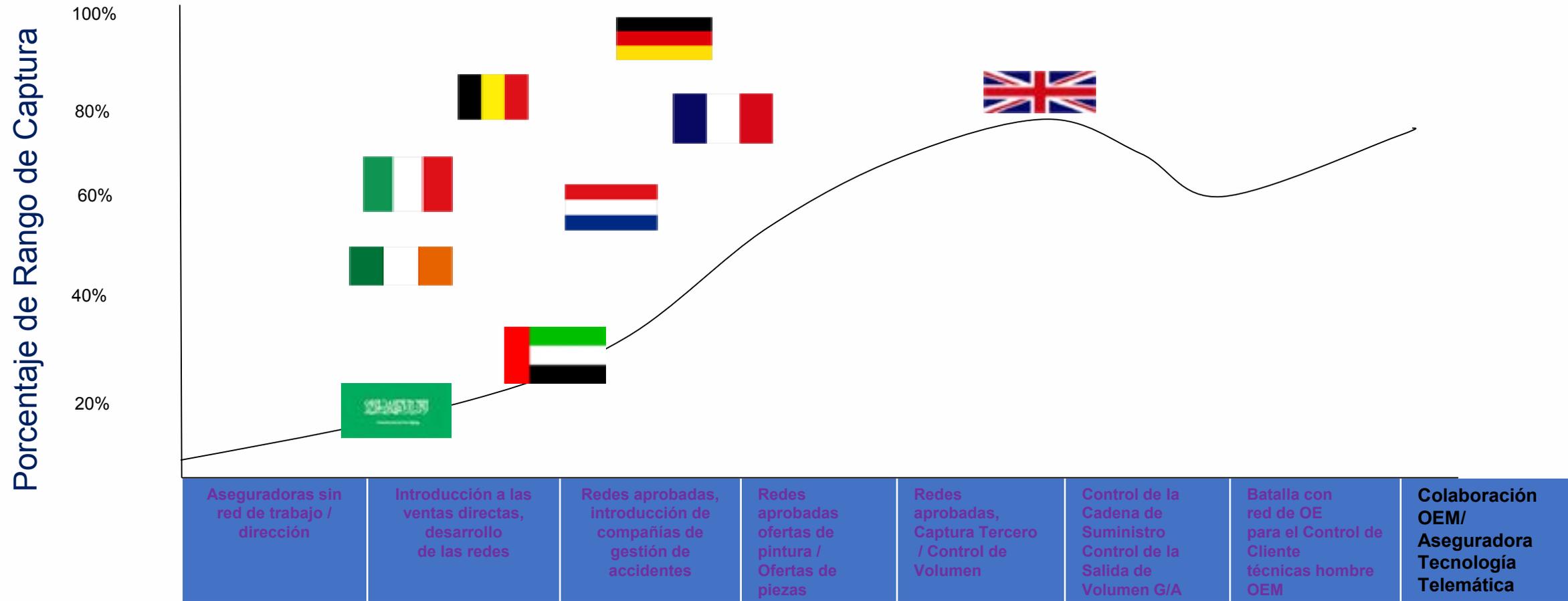


Batalla OEM/ Aseguradoras para el Control de Clientes

- OEM empuja en la orientación del cliente el retorno a sus redes autorizadas a través de la lealtad a la marca y la introducción de:
 - OEM pólizas de seguro de la marca
 - Programas de piezas comerciales
 - Anulación de los programas de protección
 - Venta de Concepto global de taller OEM
- Las aseguradoras buscan aprovechar las redes OEM a tarifas de talleres independientes para reducir costos



Curva de Madurez del Mercado



- Aseguradoras sin red de trabajo / dirección
- Introducción a las ventas directas, desarrollo de las redes
- Redes aprobadas, introducción de compañías de gestión de accidentes
- Redes aprobadas ofertas de pintura / Ofertas de piezas
- Redes aprobadas, Captura Tercero / Control de Volumen
- Control de la Cadena de Suministro Control de la Salida de Volumen G/A
- Batalla con red de OE para el Control de Cliente técnicas hombre OEM
- Colaboración OEM/ Aseguradora Tecnología Telemática

Colaboración OEM/ Aseguradora

- Reparaciones complejas de vehículos requieren más intervención de OEM en caso de un accidente
- OEM / Aseguradoras colaboran para acordar en:
 - Tarifas de Mano de Obra
 - Descuentos en Partes / Pintura
 - Ventas de las pólizas que direccionen el retorno de las reparaciones a los talleres OEM
 - Valor añadido de la garantía del OEM
 - Imagen de Marca en conjunto / marketing de clientes
 - Un proceso consistente y de calidad al cliente



¿Control o Colaboración?



AkzoNobel 

IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

¡Gracias!