



IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

Perspectiva global de la industria automotriz

Keith Malik

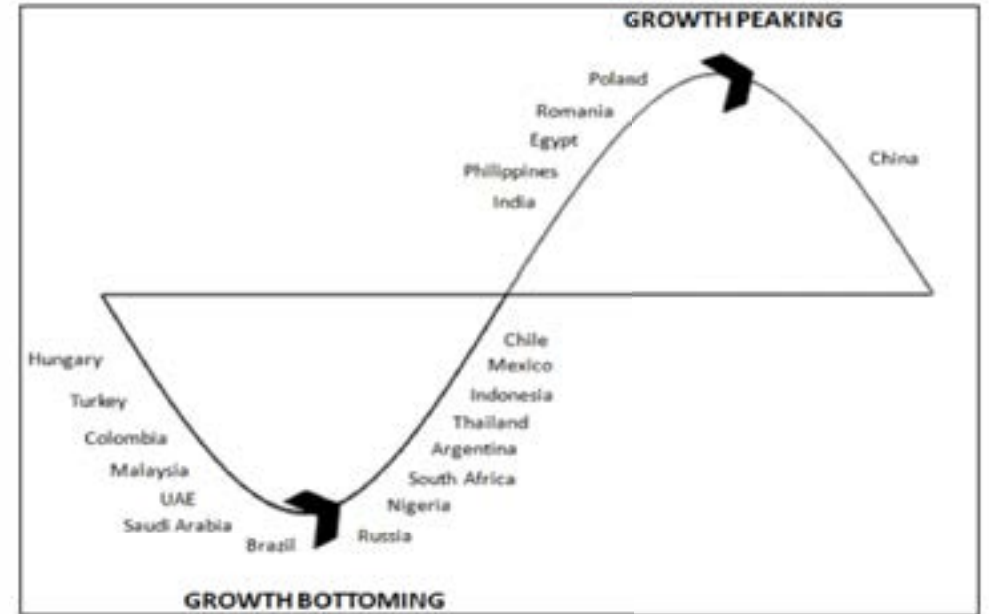
Director de cuentas globales - AkzoNobel

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



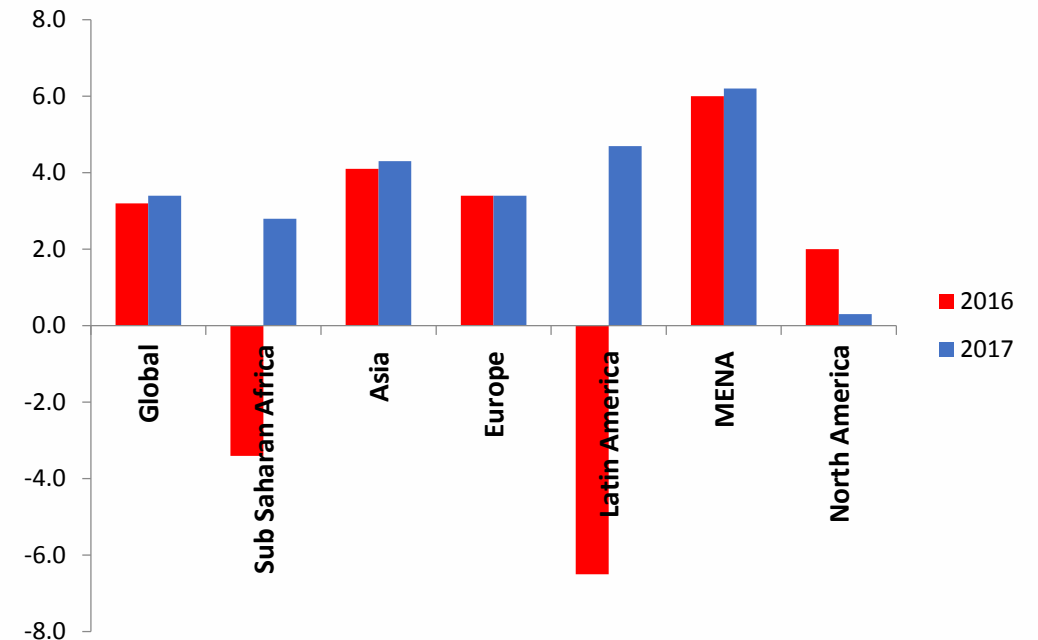
| Verdadero crecimiento del PIB, % | 2015e | 2016f | 2017f | 2018f |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Global | 2.7 | 2.6 | 2.9 | 3.1 |
| Estados desarrollados | 1.9 | 1.7 | 1.9 | 2.0 |
| Mercados emergentes | 4.0 | 3.9 | 4.4 | 4.7 |
| LOS EE.UU | 2.4 | 1.9 | 2.2 | 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

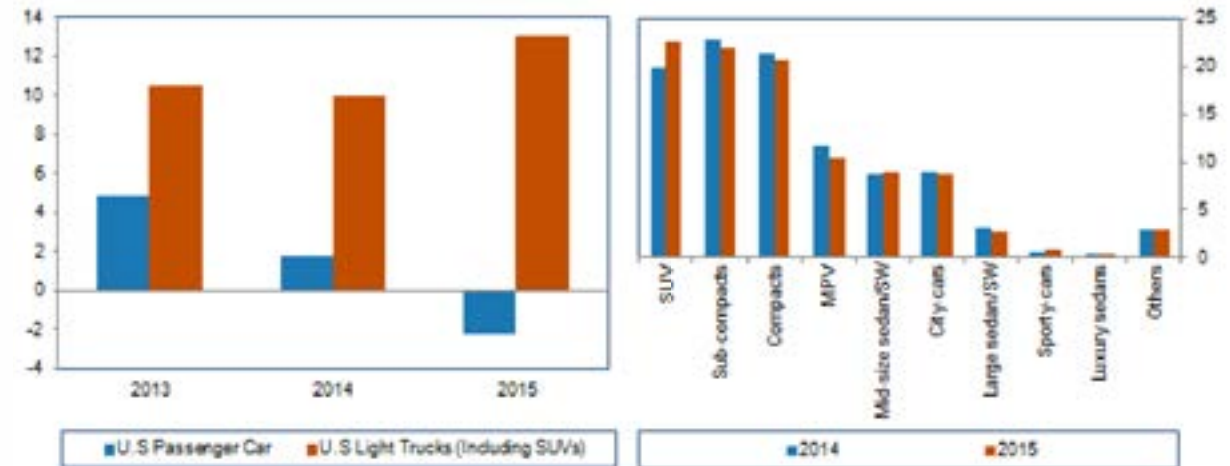


Tendencias claves globales

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



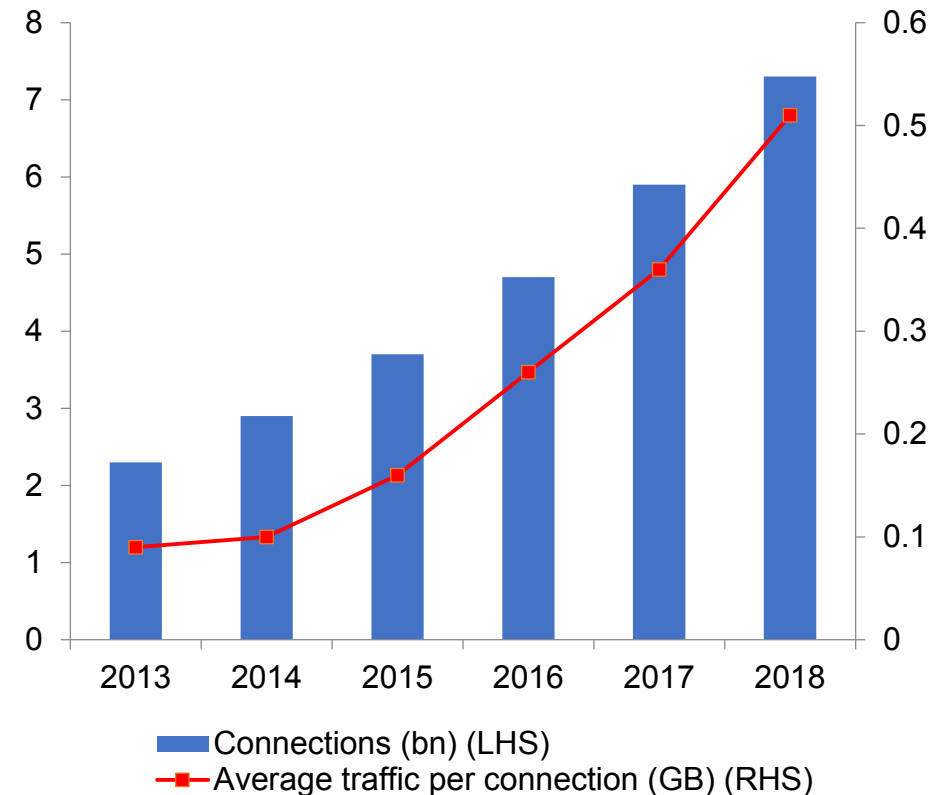
| | Servicios de compartir viaje | | Servicios de compartir automóvil | |
|-----|---|--|---|---|
| P2P | <ul style="list-style-type: none"> •Uber •Lyft | <ul style="list-style-type: none"> •Sidecar •Zimride | <ul style="list-style-type: none"> •RelayRides •Flightcar | |
| B2C | <ul style="list-style-type: 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

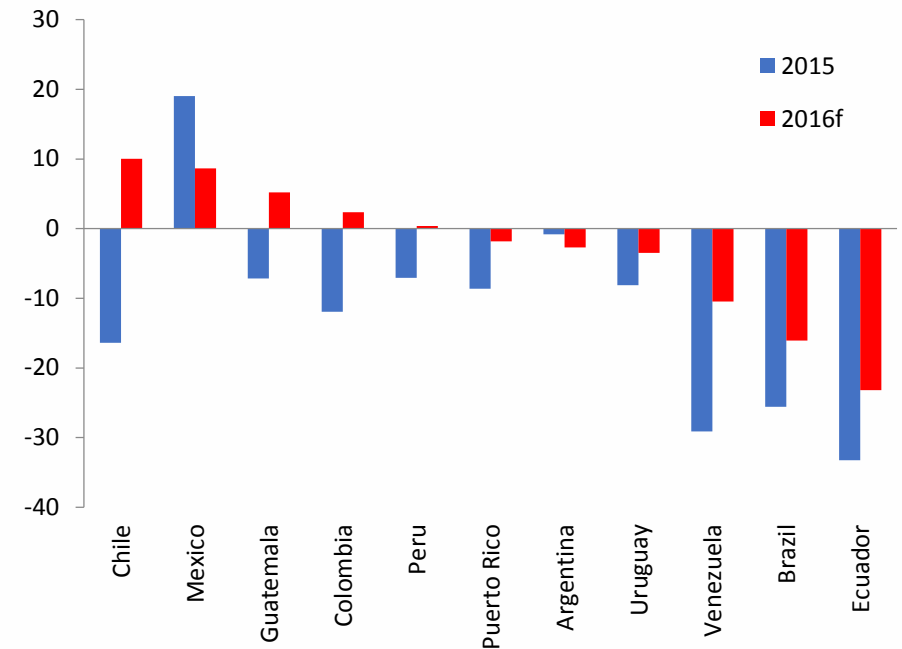
Brasil y otros exportadores de mercancías – todavía sufriendo

- 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

AkzoNobel 

IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

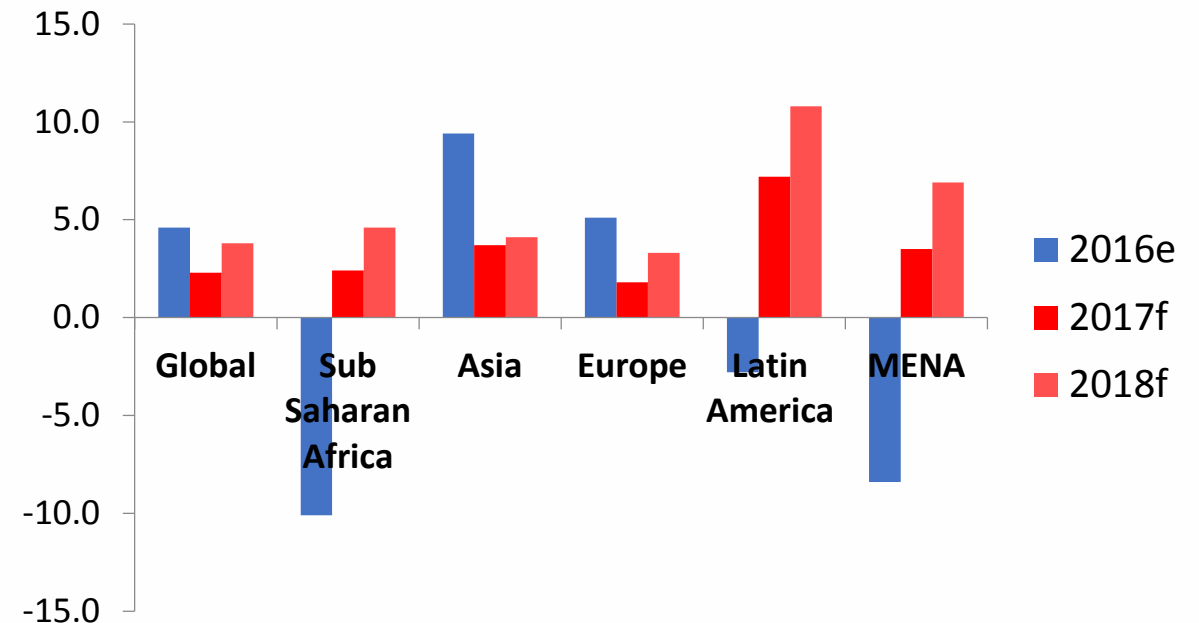
Panorama Automotriz Costa Rica

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.

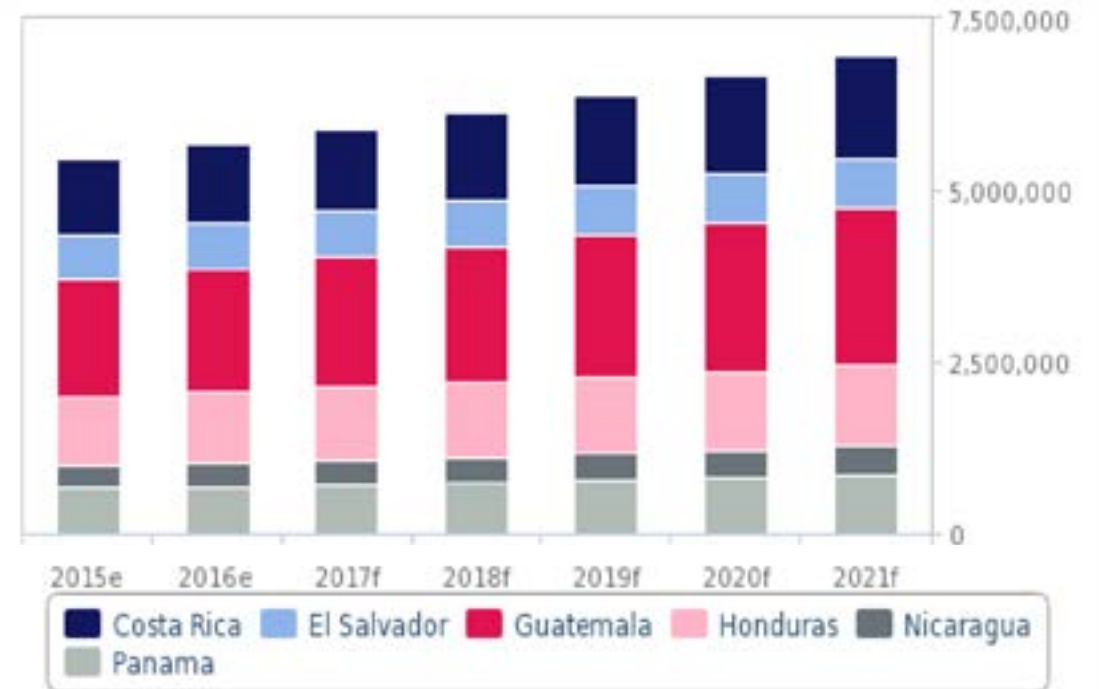
Crecimiento de ventas de vehículos por región
% cambios de año en año



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

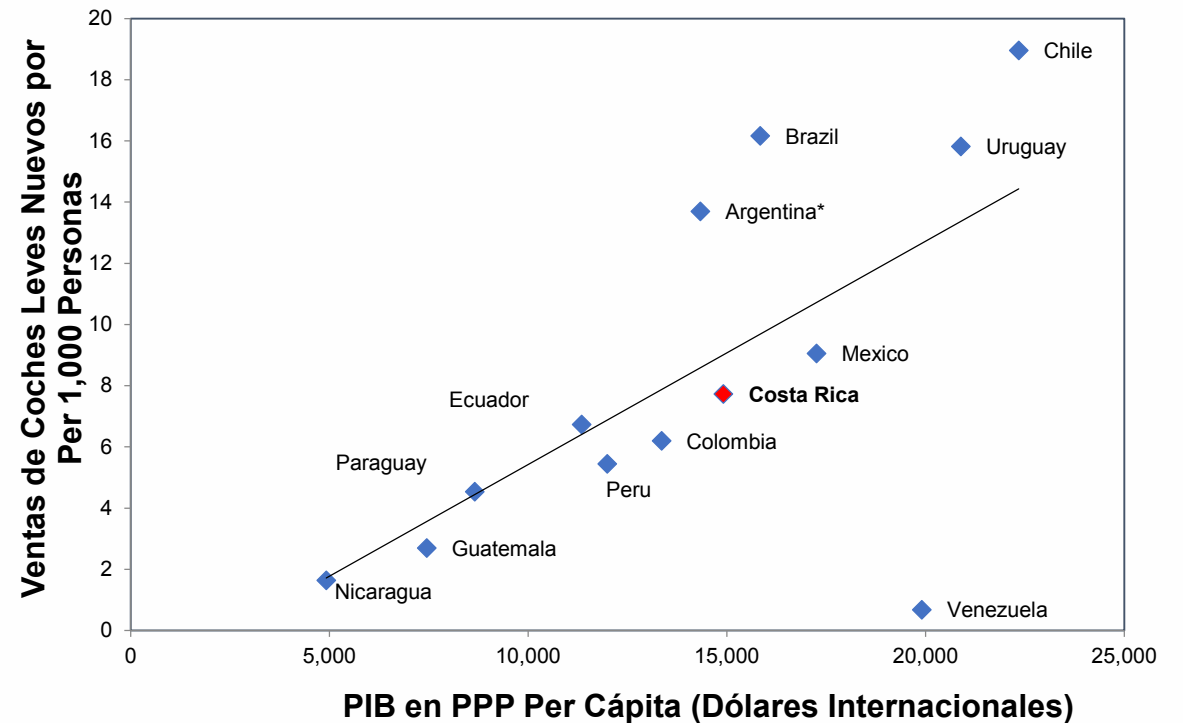
Centroamérica – Flota Total de Vehículos, unidades



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

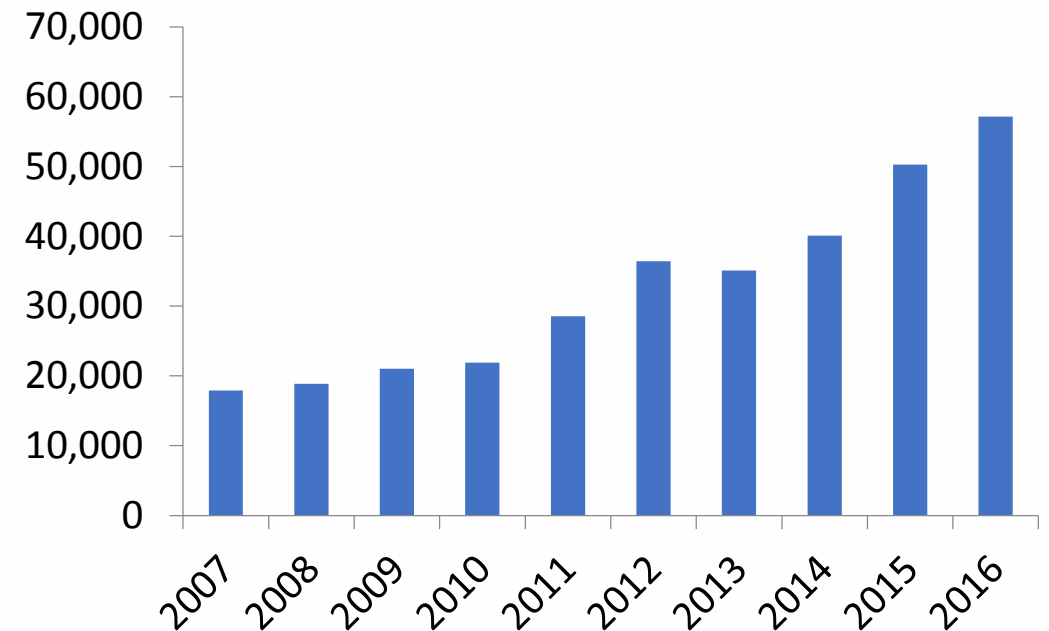
Latinoamérica – Ventas de Coches Leves Nuevos Por 1,000 Personas (2014) vs. PIB at PPP, Per Cápita (2014)



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.

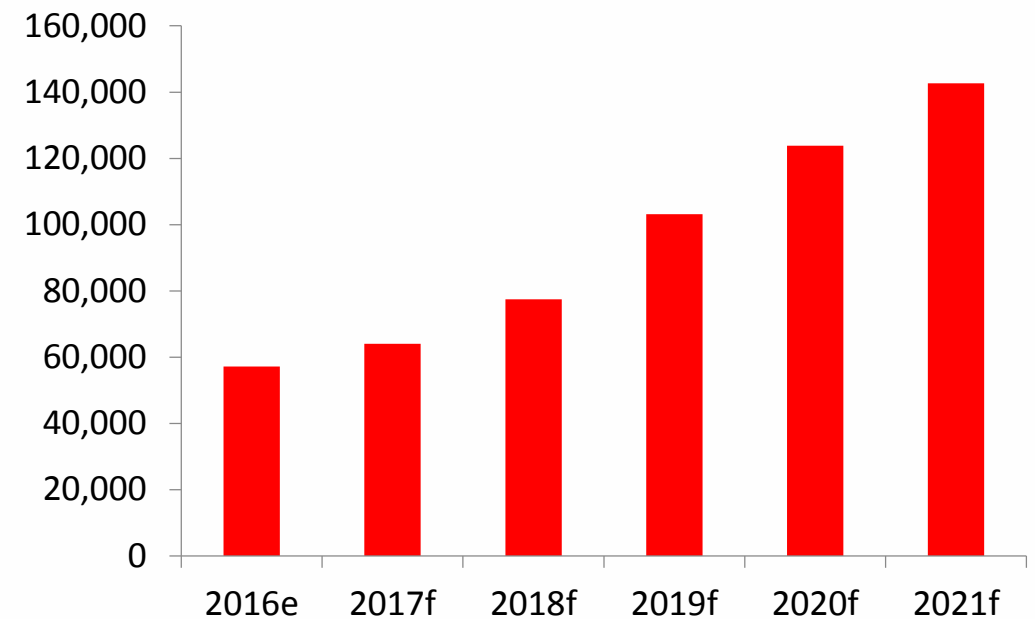
Costa Rica Ventas de Coches Nuevos, unidades



....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?



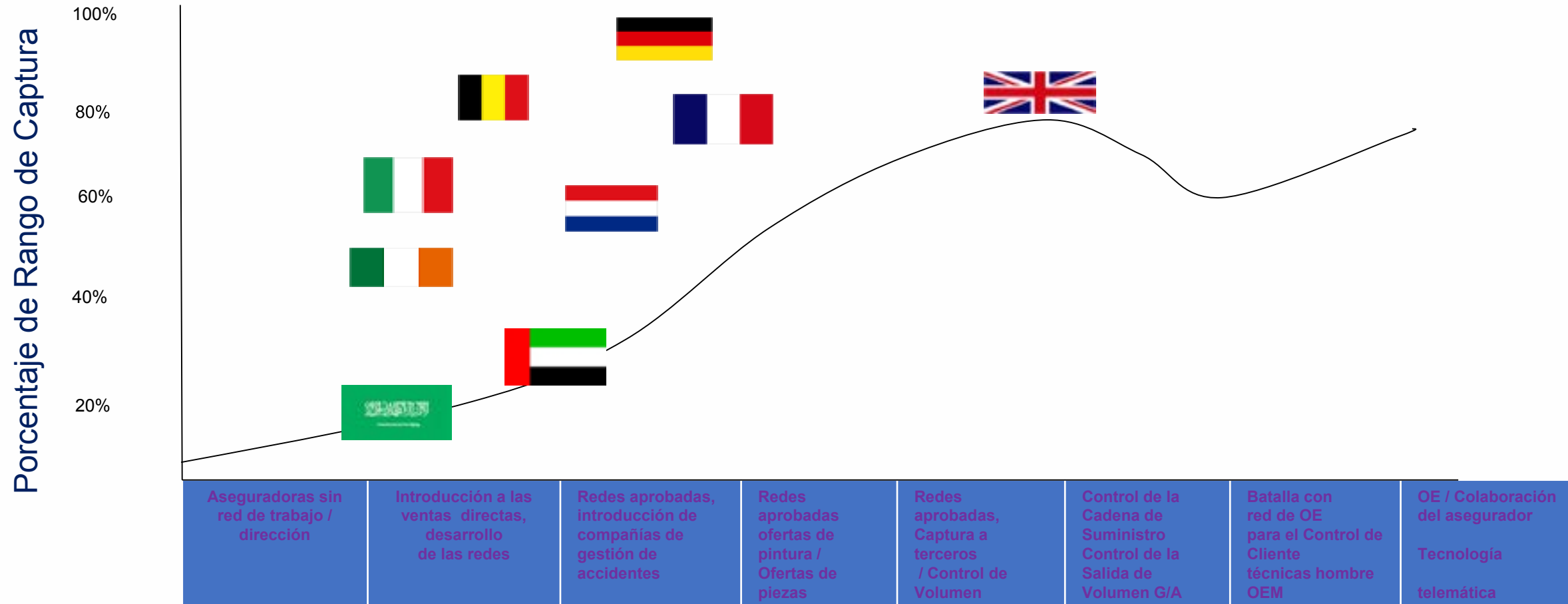
La gestión del equilibrio de fuerzas



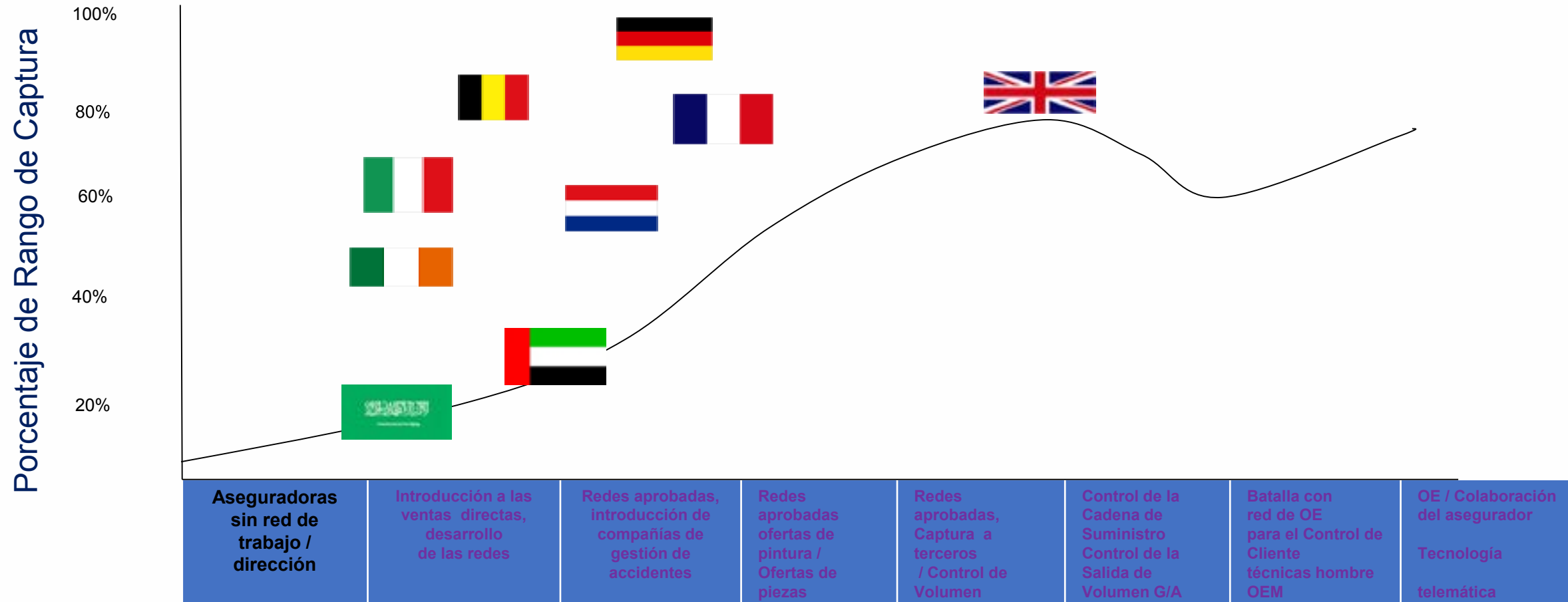
Factores de cambio



Curva de Madurez del Mercado



Curva de Madurez del Mercado

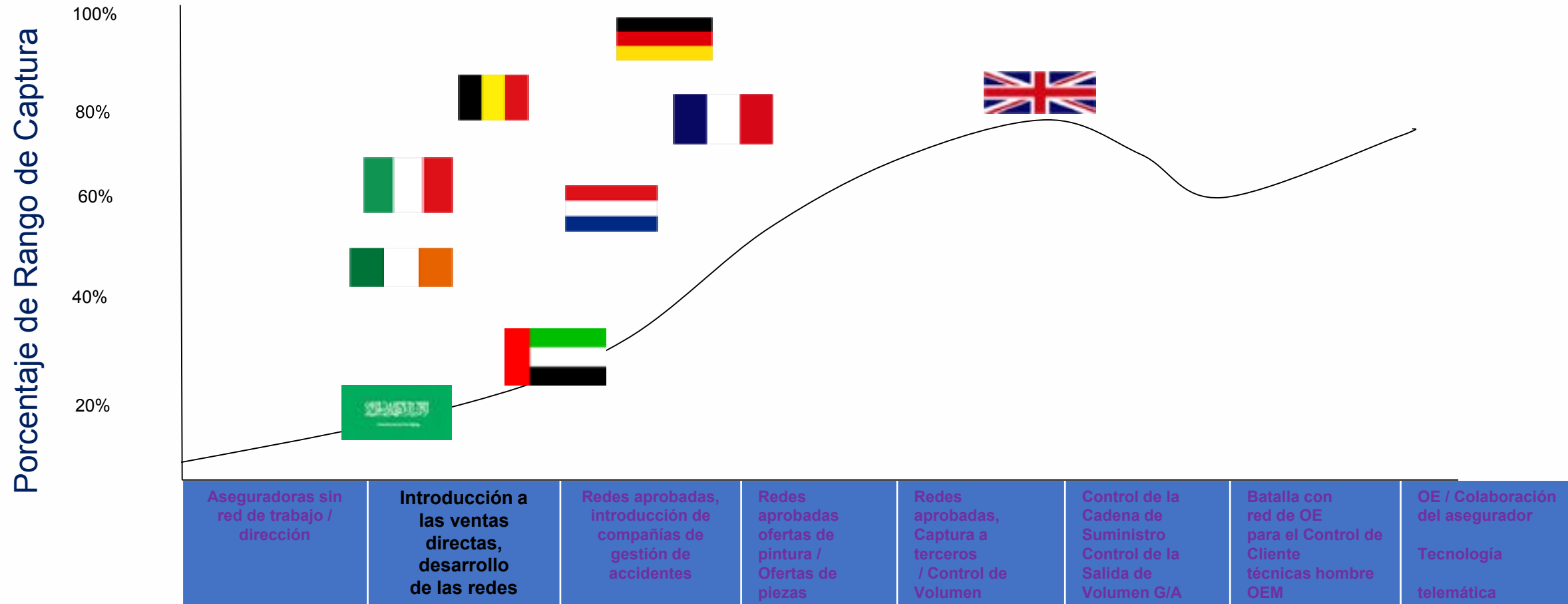


Aseguradoras sin red de trabajo/ dirección

- 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

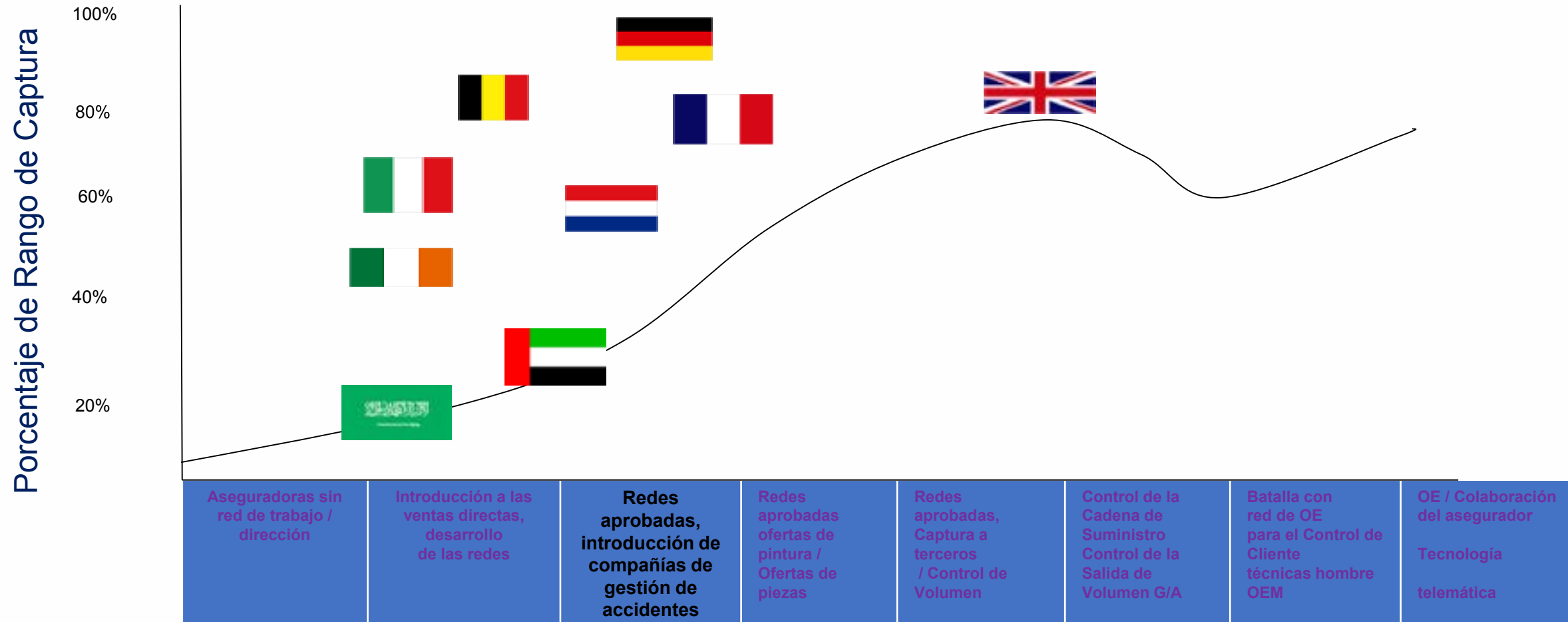


Introducción a las ventas directas/ desarrollo de redes.

- 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

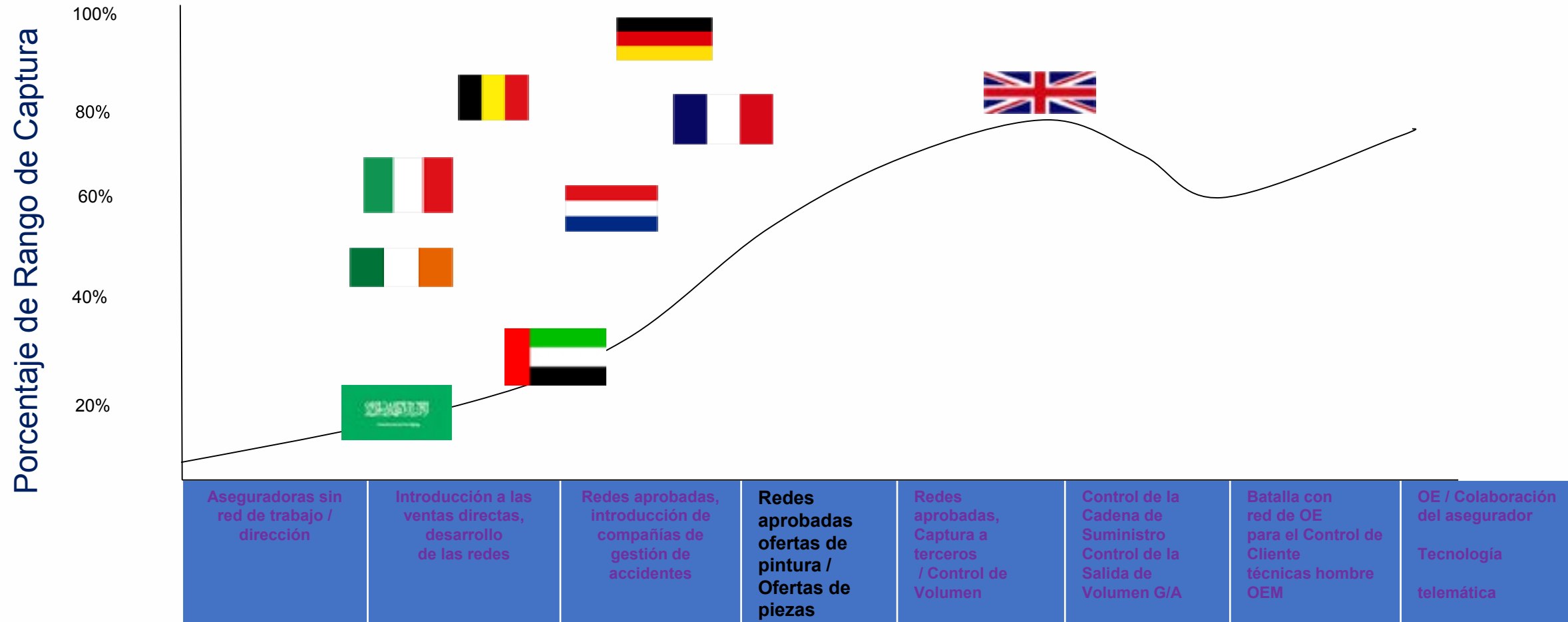


Redes aprobadas, introducción de compañías de gestión de accidentes

- 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

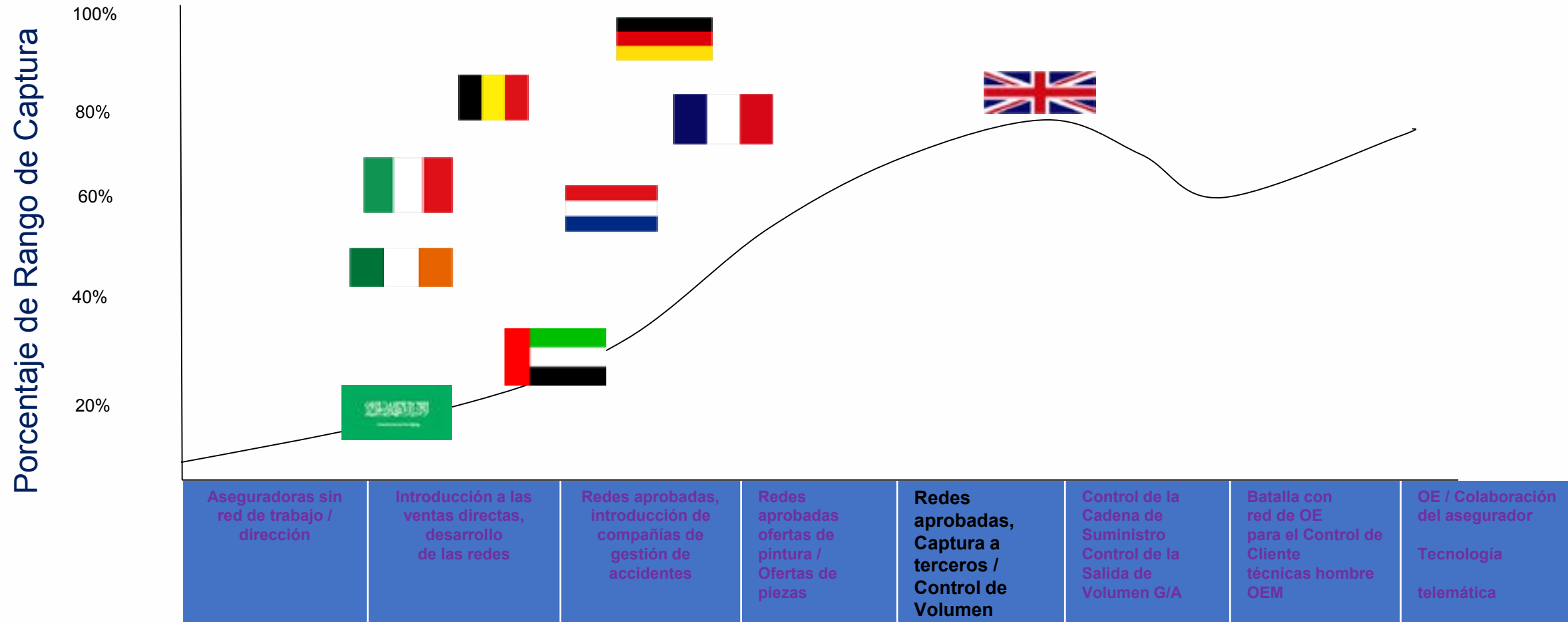


Redes aprobadas, acuerdos en pintura y partes

- 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

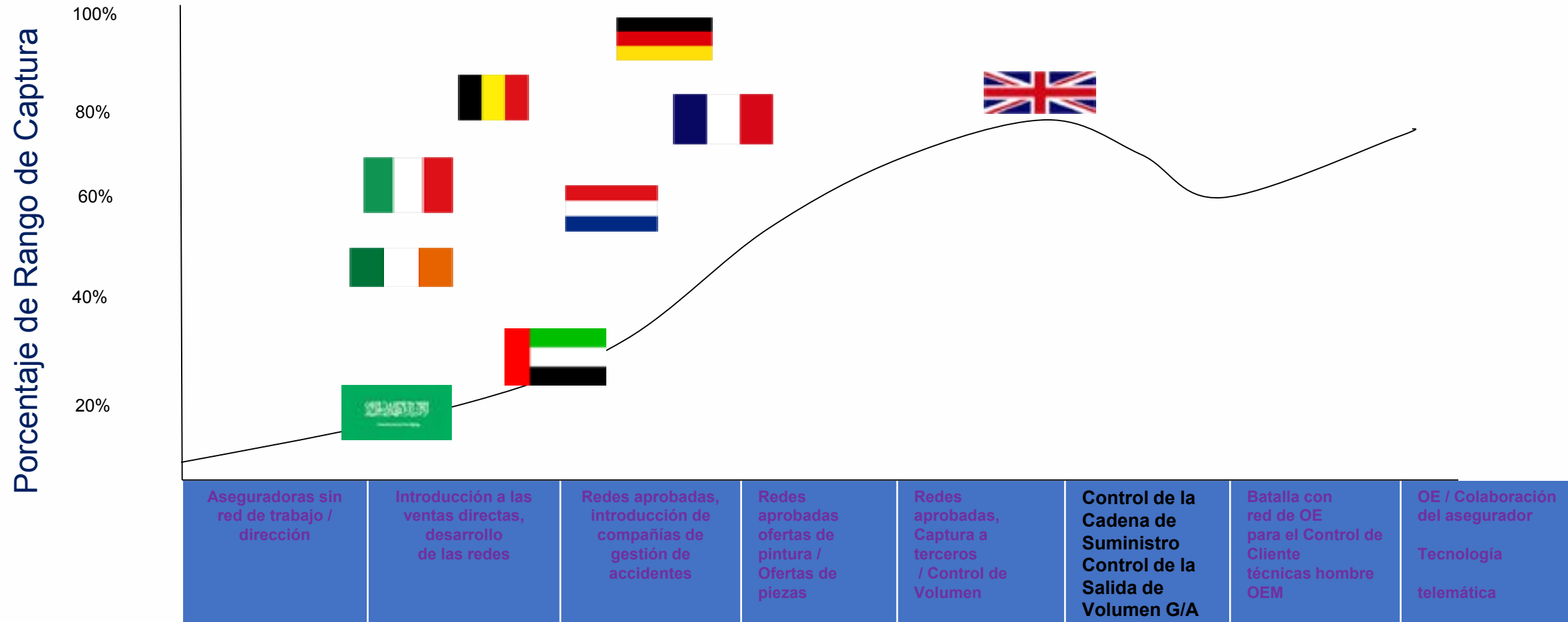


Introducción a la captura de terceros/ Control del Volumen de Reparación.

- 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

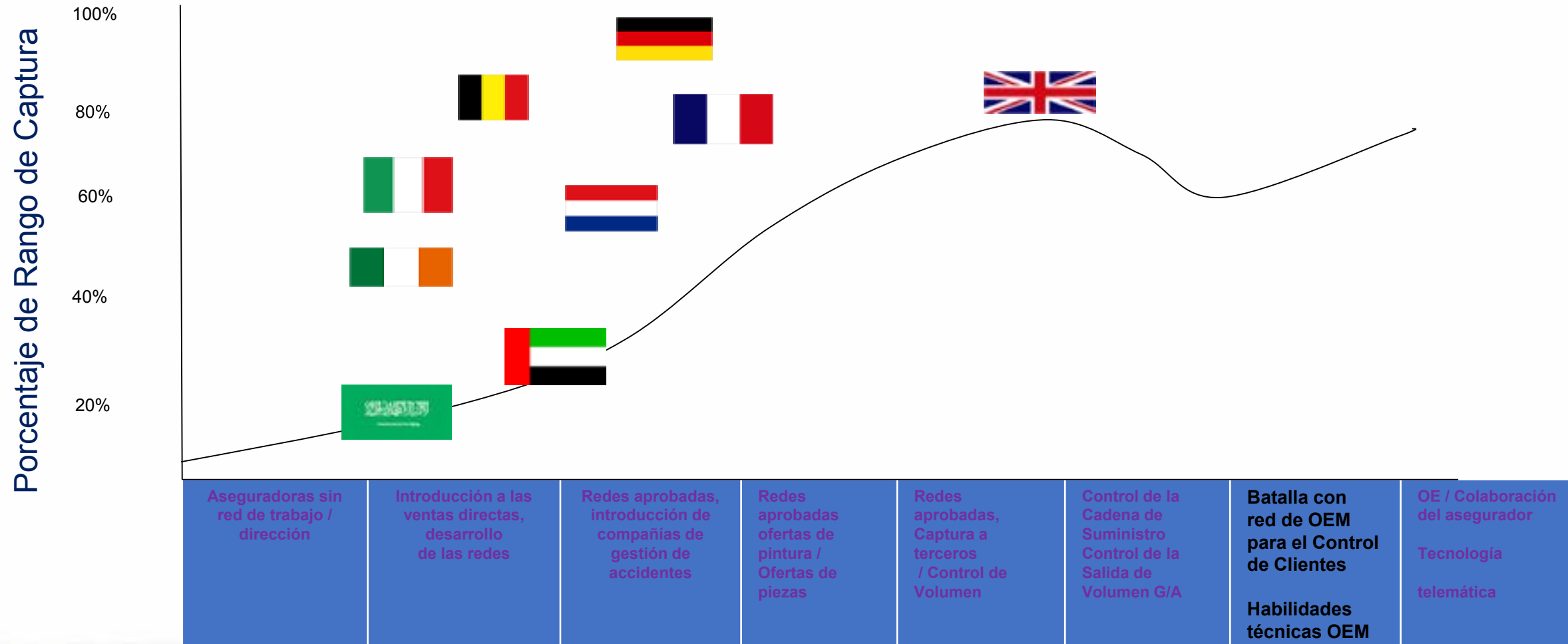


Control de la Cadena de Suministro y la salida de las redes de gestión de accidentes

- 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

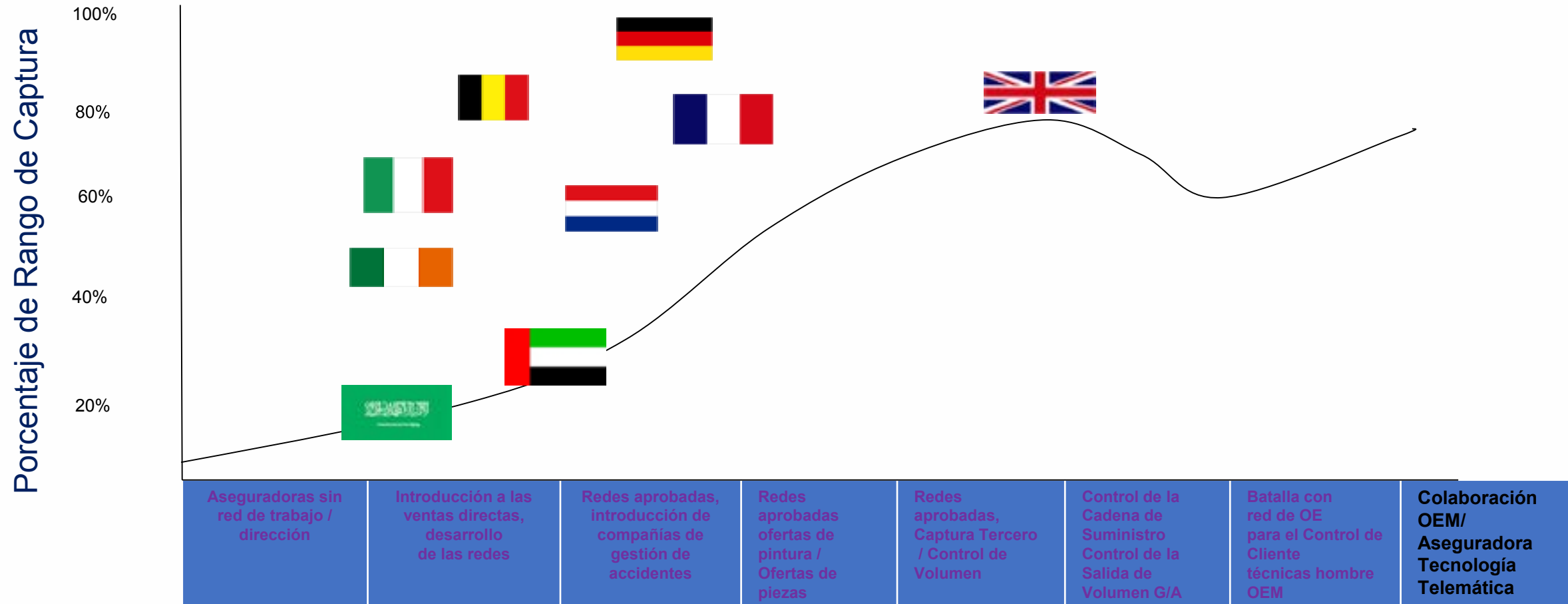


Batalla OEM/ Aseguradoras para el Control de Clientes

- 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?





IBIS | INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM
COSTA RICA 2017

¡Gracias!