



2° FORO DE

AUTOFINANCIAMIENTO

AMDA 2024

POTENCIAL EN ACCIÓN

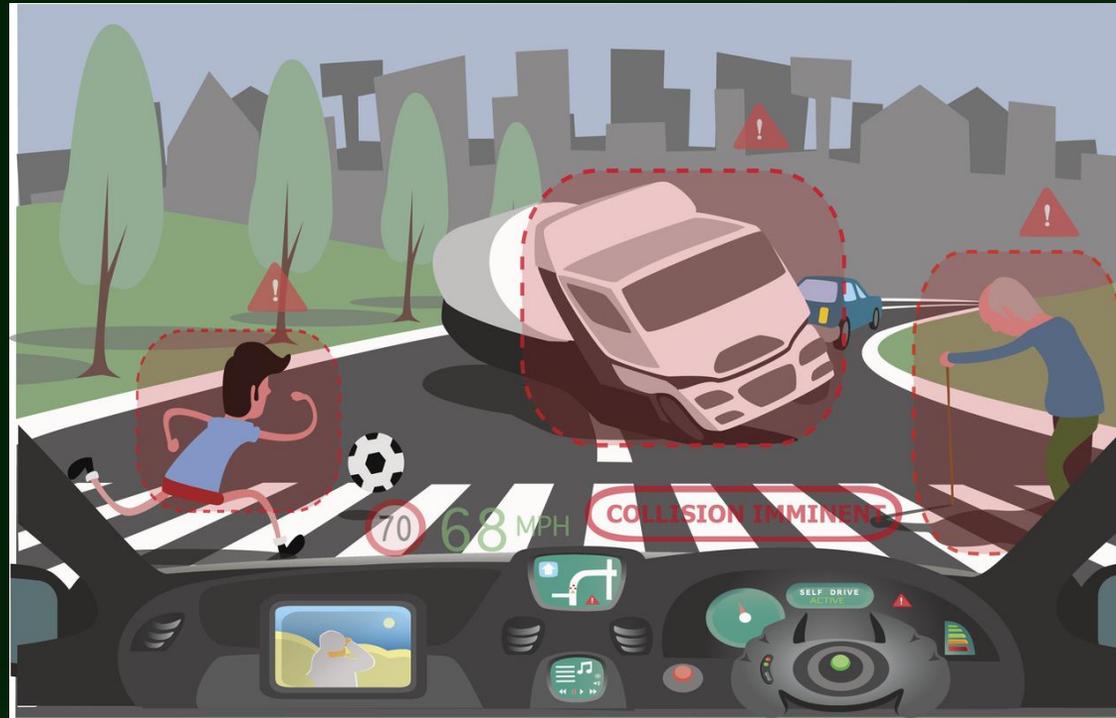


EL AUTOFINANCIAMIENTO DESDE SU OPERACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA AUTORIDAD

Expositor: C.P.C. Alfonso Pérez Reguera M. de E.
Junio 2024

El autofinanciamiento desde su operación

Primera parte



El autofinanciamiento desde su operación

Definición del autofinanciamiento.

Definición Reglamento del sistema de REGLAMENTO de Sistemas de Comercialización.

Sistema de Comercialización, Se define como tal “Al esquema consistente en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por el proveedor, para efectos de adquisición de bienes determinados o determinables, sean muebles nuevos o inmuebles destinados a la habitación, o a uso como locales comerciales, así como a los servicios que tengan por objeto la construcción, remodelación y ampliación de bienes inmuebles”.

El Autofinanciamiento Automotriz en México, es un Modelo de Negocio que se inserta en la comercialización de autos, dirigido a un sector que, por sus características, no disponen de un “Enganche” o carecen de un perfil crediticio y bancario que exigen los bancos o financieras tradicionales, tanto de marca, como independientes.

Otra forma de verlo es considerando que el sistema permite juntar un grupo de personas con un objetivo común: la adquisición de una unidad automotor para cada uno de ellos.

El autofinanciamiento desde su operación

Algo de historia...

Sobre los productos.

- El autofinanciamiento es un sistema que llega a México a finales de los 70.s del siglo pasado procedente de Sudamérica (Brasil y Argentina), como una solución para facilitar la adquisición de vehículos en un ambiente económico con alta inflación y con escasez de oferta de dinero.
- Se inicia con sistemas “abiertos” donde los integrantes propietarios se sustituían en el grupo con nuevos participantes (“bola de nieve”).
- En los 80’s se “cierran” los grupos.
- Posteriormente se generan grupos cerrados con cuotas “niveladas”, donde todo el grupo (integrantes y propietarios) pagaban los incrementos de las unidades. Este sistema tuvo éxito al inicio y después dejó de ser comercial , ya que los propietarios iniciales terminaban pagando cantidades muy superiores al valor de sus autos y a los planes de crédito.

El autofinanciamiento desde su operación

Algo de historia...

Sobre los productos.

- El siguiente paso, el actual, es un esquema con una cuota periódica del automóvil, y un factor de actualización, con las siguientes características:
 - Se formula un flujo de efectivo sobre el posible comportamiento del grupo, tomando en cuenta factores como los planes para entregas de unidades, los incrementos de precios, el costo del dinero, las posible cancelaciones, etc.
 - Se establece una cuota periódica basada en el valor de la unidad, el cual puede incrementarse por los aumentos de precios.
 - Se “congelan” las cuotas de los propietarios en el momento en que estos se llevan su unidad.
 - Se establece un factor de actualización adicional a la cuota periódica que busca cubrir todas las eventualidades que se van a dar en el grupo. El factor se basa en el flujo de efectivo ya comentado.
 - Al final del grupo, si hay un remanente, éste se debe distribuir entre la autofinanciadora y los participantes del grupo. Si es déficit, se debe absorber por la autofinanciadora.
 - Los esquemas son flexibles. Un par de ejemplos, se dan opciones para (a) entregar o no el remanente a los participantes y (b) dar una cuota diferente a los integrantes de los propietarios.

Nota: Las autofinanciadoras “consolidadas” tienen varios lustros ofreciendo planes de “entrega garantizada”, los cuales requieren financiarse y absorber costo financiero.

El autofinanciamiento desde su operación

Algo de historia...

Sobre las empresas.

- La primera empresa inicia en Guadalajara.
- La primera Asociación de Marca que crea su empresa es Volkswagen.
- En la década de los 80´ s nace SICREA (Nissan) y en menos de dos lustros se suman SUAUTO (GM), CONAUTO (FORD) y PLANFÍA (Chrysler).
- Poco antes de los 80´ s inicia AUTOFIN con un esquema multimarca.
- La Asociación HONDA se incorpora en la primera década y las de HYUNDAI y MAZDA en la segunda década de este milenio.
- Actualmente hay siete Asociaciones de marca con empresas de autofinanciamiento, seis participan en AMDA.

El autofinanciamiento desde su operación

Características principales del Modelo de Autofinanciamiento en México:

- Es un modelo altamente rentable y de baja inversión.
- Una vez pasando su ciclo de maduración (de 3 a 5 años) permite utilidades constantes y en expansión, basado en el incremento constante del volumen de clientes cautivos.
- Se inserta en un mercado potencial enorme y en constante expansión (33% de la Población Económicamente Activa, cuyos ingresos oscilan de 18,000 a 40,000 pesos mexicanos)
- Este mercado presenta baja competencia (sólo existen 7 empresas asociadas a su marca automotriz)
- Es un mercado sub-explotado, derivado del poco interés y baja innovación de los fabricantes para atenderlo. Hay un bajo conocimiento del perfil del consumidor y un escaso desarrollo de productos que le faciliten su entrada y adquirir un vehículo en el tiempo.
- Es un Mercado (el autofinanciamiento) de baja regulación, principalmente la Secretaría de Economía y la PROFECO.

El autofinanciamiento desde su operación

Características principales del Modelo de Autofinanciamiento en México (continuación)

- Requiere una inversión inicial que garantice los gastos de operación, administración y la integración de un Sistema de Control y Gestión durante la primera fase del ciclo del negocio (1 a 3 años promedio)
- En términos estrictos, es un modelo que es autofinanciable en el tiempo, dependiendo de la estrategia de desarrollo y abordamiento del mercado, puede o no, requerir apalancamiento financiero.
- Requiere la integración de ejecutivos de primera línea con alto conocimiento del Modelo de Autofinanciamiento y producto.
- Favorece la movilidad de inventarios de autos en la Red de Distribuidores de las Marca Automotrices y contribuye en sus ventas Menudeo (entre el 3% y el 4% de las ventas nacionales y un porcentaje más alto en los niveles.
- Atrae a clientes nuevos a los pisos de ventas de la Red de Distribuidores, contribuyendo en la venta adicional de instrumentos accesorios que se comercializan en los pisos de ventas.
- Es un Modelo de Negocio, que permite realizar la planeación de flujos y beneficios futuros por tener cautivos a clientes que eventualmente en el tiempo, serán propietarios de un vehículo de la marca.
- Este mercado (el cliente) busca resolver un problema de movilidad. No está apegado a una marca, ***es sensible al pago mensual a realizar*** y al precio.

El autofinanciamiento desde su operación

Algunos números sobre el autofinanciamiento.

El mercado de autofinanciamiento en la actualidad.

- El mercado de autofinanciamiento ha llegado a representar cifras cercanas al 4% del mercado de financiamiento.
- En los últimos años la cifra es menor. Las tres autofinanciadoras de marca “grandes” han disminuido sus operaciones sensiblemente.
- Las causas que explican lo anterior son : (a) el cambio en el objetivo de ventas de estas marcas, el cual está dejando fuera la unidades subcompactas y compactas y (b) la creación de empresas financieras en las propias asociaciones de marcas.
- Vale la pena destacar el crecimiento en sus números de una autofinanciadora “ tradicional ”que cuenta con el producto (autos subcompactos y compactos, 100 entregas por mes).
- El autofinanciamiento representó , según cifras de AMDA, el 1.6% de las colocaciones de crédito (10, 733 unidades).
- Si estas unidades entregadas las consideramos que se refieren al mercado de autos subcompactos, el porcentaje crece al 6% de este mercado (280 mil unidades, de las cuales, extrapolando, se financiaron el 59% aproximados, o sean 165 mil).

El autofinanciamiento desde su operación

Algunos números sobre el autofinanciamiento.

Comportamiento de un grupo.

El comportamiento de un grupo depende de factores como el factor de actualización, los incrementos de precios, el número de cancelaciones y rescisiones, etc.

Los grupos inician con un flujo negativo, ya que se requiere pagar las comisiones a los vendedores y los incentivos a los distribuidores. Estas erogaciones se van a recuperar vía las cuotas por gastos administrativos.

El Punto de Equilibrio se va a lograr hasta que los ingresos por cuotas administrativas permitan pagar los gastos administrativos. Esto se da aproximadamente al contar con una cartera entre 1000 y 1300 participantes activos.

El autofinanciamiento desde su operación

Comportamiento de un grupo, el efecto de las subastas.

Una ayuda importante para el autofinanciamiento tradicional es el uso adecuado de las ofertas de subasta.

En un grupo sin factor de actualización , en el primer mes sucede lo siguiente:

- La cuota se establece en 1.67% (100% de la unidad entre 60 meses)
- Se reciben 125 cuotas por 1.67% = 200% (2 unidades)
- Se entrega una unidad obligatoria por sorteo.
- Se puede entregar otra unidad por subasta, por ejemplo, con 20 pagos anticipados = 33.4% de la unidad.
- Queda un diferencial de 33.4%

Al siguiente mes sucede lo mismo:

- Se reciben 125 cuotas por 1.67% = 200% , más un saldo inicial de 33.4%
- Se entrega una unidad por sorteo, quedan 133.4%
- Se pueden recibir hasta 2 subastas de 20 pagos cada uno = 66.8% + 133.4% = 200%
- En ese segundo mes se van a poder entregar 3 unidades.

Y así sucesivamente.

Nota: Un incremento en el factor de actualización va a permitir entregar más rápido las unidades. La parte negativa es que encarece la cuota a pagar.

El autofinanciamiento desde su operación

Comportamiento de un grupo, efecto de los gastos fijos.

Los gastos fijos de la empresa deben ser soportados por los ingresos por cuotas administrativas.

Más adelante se dan otros ingresos importantes provenientes de los UDIS de seguros de vida y de auto, que ayudan a solventar los gastos fijos.

Finalmente, después de los primeros años del negocio empezarán a llegar los remanentes, los cuales serán producto del comportamiento de las variables que se fijaron en cada uno de los grupos.

Nota: Al inicio de estos negocios, se decía que “debían operar en un punto de equilibrio” y que “sólo sirvieran para capitalizar ventas de los socios”. En la práctica no sucedió así, los negocios crecieron más allá de las expectativas.

El autofinanciamiento desde su operación

El gasto fijo y las comisiones.

Un participante va a pagar 48 o 60 cuotas por administración. Las primeras 4 o 5 servirán para el pago de comisiones o incentivos y las siguientes van a contribuir a los gastos fijos del negocio.

En ese sentido, el punto de equilibrio del negocio se mediría, después del pago de comisiones, como sigue:

- Gastos fijos por 1 millón: Requieren 1667 participantes vivos (integrantes y propietarios) que aporten 600 cada uno al mes.
(si la cuota promedio es de \$500, el número subiría a 2 mil)
- Gastos fijos 1.5 millones: Requieren 2500 participantes vivos que aporten 600 cada uno.
- Gastos fijos 2 millones: Requieren 3334 participantes vivos que aporten 600 cada uno.

Al hablar de “gastos fijos” se debe separar de éstos las inversiones iniciales: Gastos preoperativos, sistemas de cómputo, gastos de organización, gastos legales, instalación de oficinas, etc.)

En el caso de los participantes que “cancelan” y de aquellos a los que se “les rescinde” su participación, se considera que la comisión que se paga a los vendedores se recupera con el primer pago que éstos realizan y que se queda como castigo por su separación del grupo.

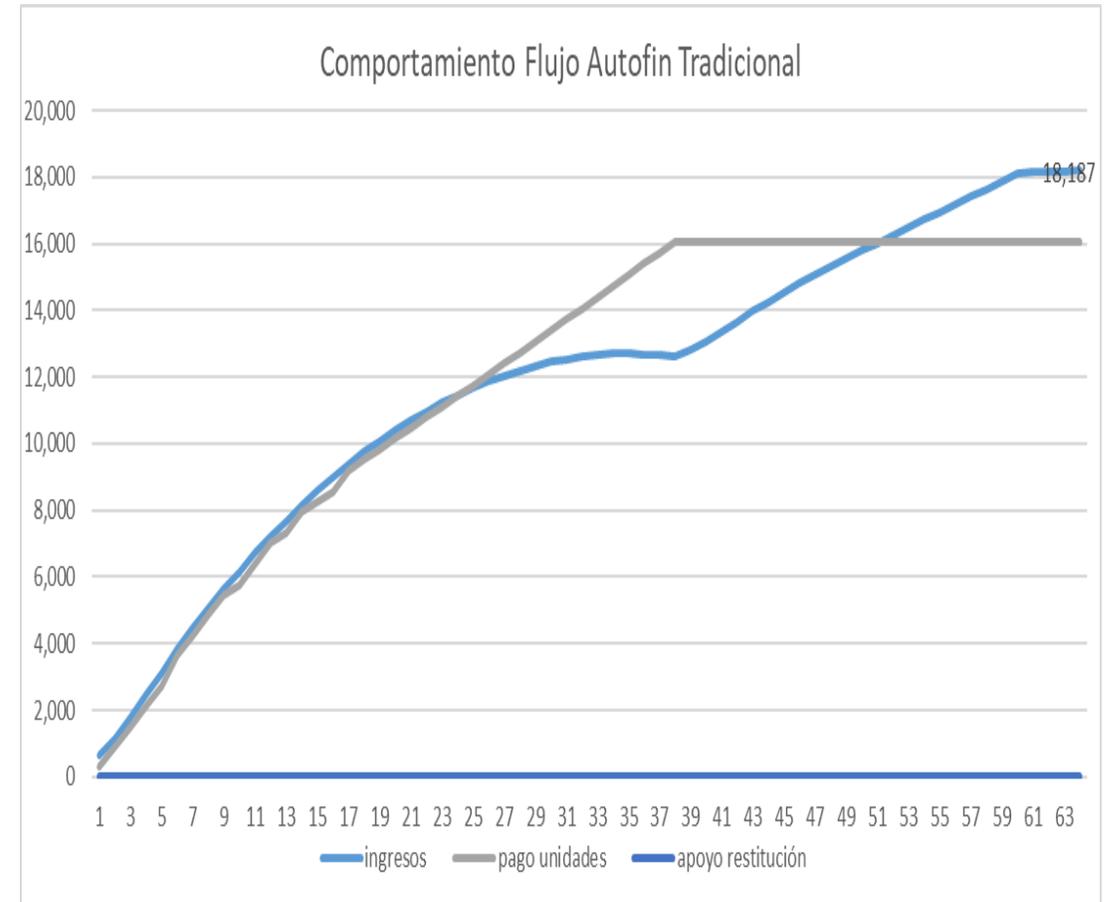
Las comisiones se reparten en el tiempo. Normalmente se pagan comisiones por la venta del contrato y otro importe importante a la adjudicación de la unidad.

El autofinanciamiento desde su operación

Comportamiento de un grupo Tradicional

DATOS PARTICIPANTES	
# adjudicados	51
#cancelados y rescindidos	74
# integrantes	0
suma	125
Datos de la unidad	
b1. Valor inicial	300
Porcentajes principales del plan	
% Cuota auto integrante	1.67%
% cuota auto adjudicado	2.07%

Flujo cuota auto	
Facturación	18,264
morosidad/recuperación -	1,040
Subtotal	17,224
Facturación subasta	963
Pago unidades	- 16,066
apoyos/rest	-
Saldo final	2,121

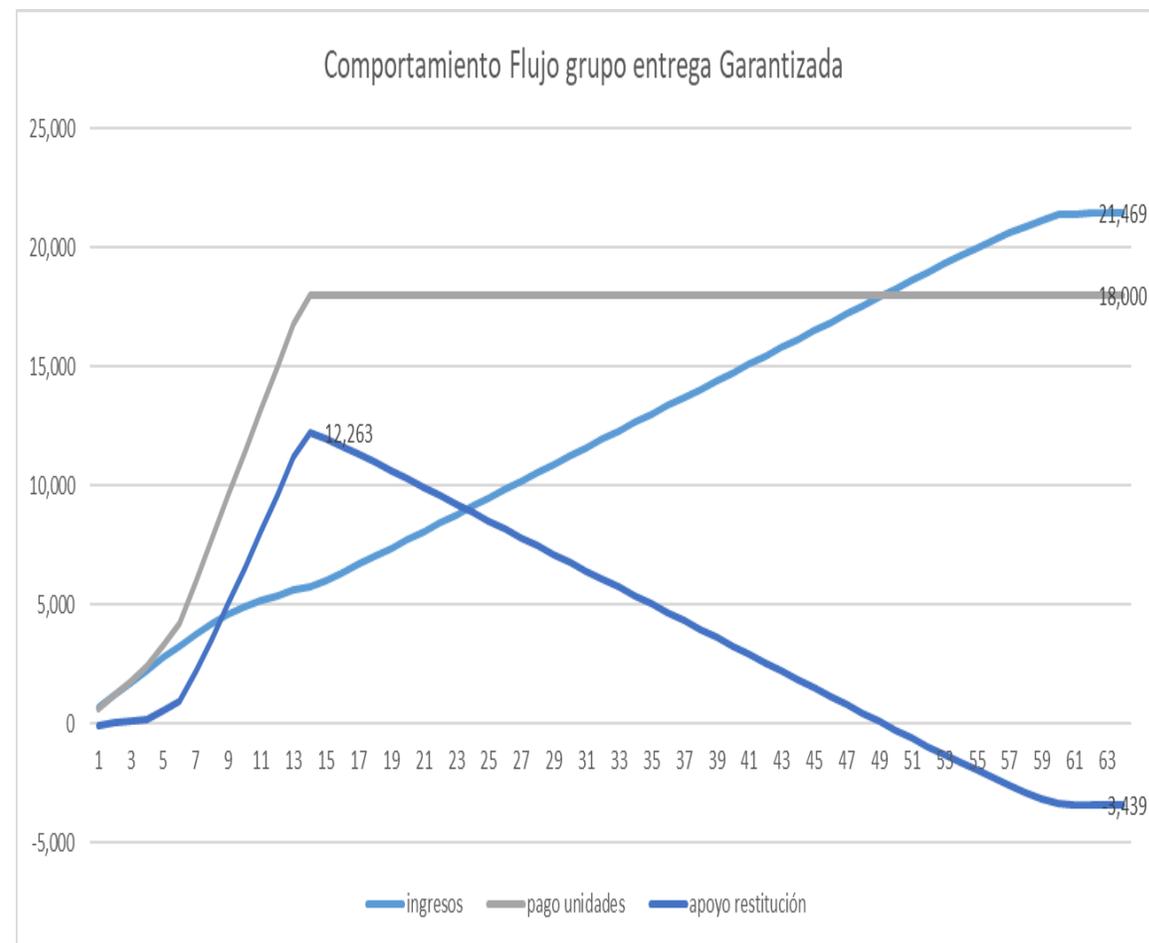


El autofinanciamiento desde su operación

Comportamiento de un grupo Entrega Inmediata

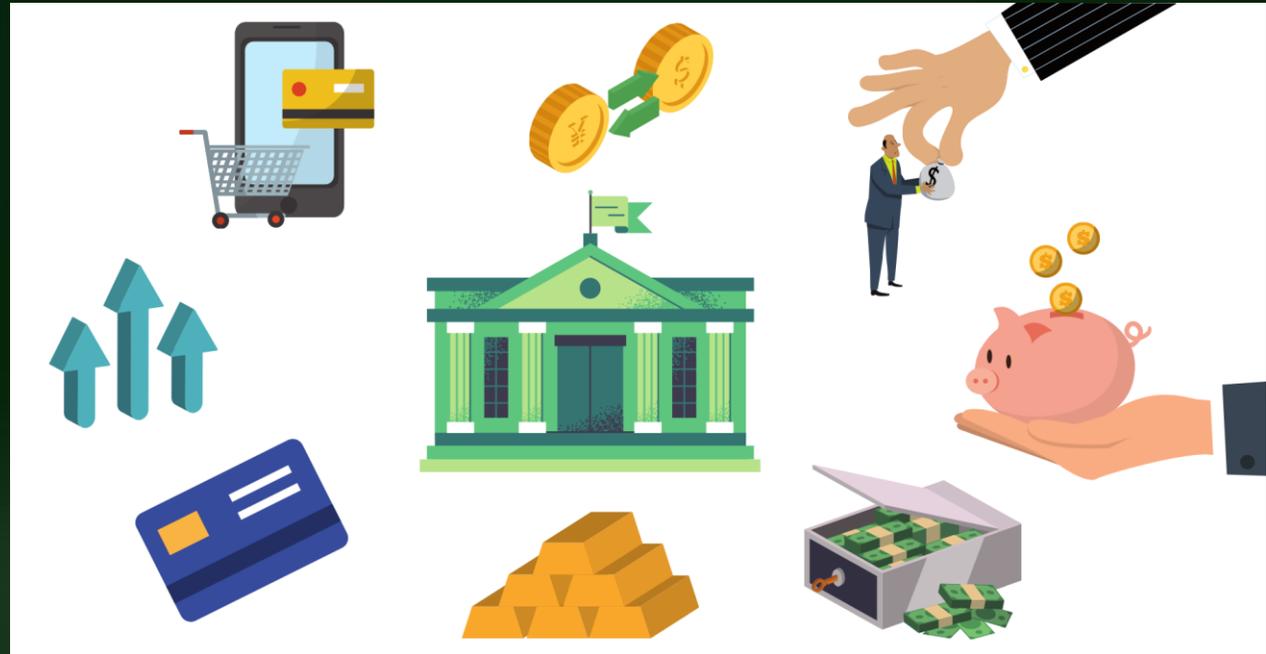
DATOS PARTICIPANTES	
# adjudicados	60
#cancelados y rescindidos	40
# integrantes	0
suma	100
Datos de la unidad	
Valor inicial	300
Porcentajes principales del plan	
% Cuota auto integrante	2.12%
% cuota auto adjudicado	2.12%

Flujo cuota auto	
Facturación	22,762
morosidad/recuperación -	1,770
Subtotal	20,992
Facturación subasta	477
Pago unidades -	18,000
= Remanente	3,469
más /menos	
diferencias pago gastos	-417
Intereses	-669
Saldo Final	2,384
Valor máximo apoyos	12,263



Segunda parte

El autofinanciamiento, su vinculación con la autoridad



El autofinanciamiento, su vinculación con la autoridad

Puntos principales del Reglamento

Bienes determinables
Grupos cerrados
Plazos hasta 5 años
Contrato adhesión obligatorio

La contabilidad del sistema debe manejarse por separado a la de la empresa

Obligaciones consumidor:
Pago cuota periódica
Pago moratorios y otros , en su caso

Adjudicaciones dependen del fondo del grupo
Es obligada la entrega de una unidad mínimo
Sólo participan integrantes al corriente

Contrato adhesión obligatorio
Debe indicar forma calcular factor actualización
Cuota administración debe ser fija
Incluye reglas seguro vida y de automóvil
Debe indicar reglas reparto remanente

El Proveedor puede incrementar las adjudicaciones lo puede hacer contra sus propios recursos

La liquidación del grupo se realiza 60 días naturales a la fecha vencimiento del contrato

El consumidor puede elegir renunciar al remanente a cambio de algún otro beneficio



El autofinanciamiento, su vinculación con la autoridad

Puntos Fiscales Relevantes:

Impuesto Sobre la Renta.

Regla: Los ingresos se deben acumular cuando se devengan.

Políticas empresa:

- Cuotas administrativas: Al Cobro, con una provisión de ingresos no cobrados.
- Dividendos y UDIS por Seguros: Al Cobro.
- Remanentes: 60 días después de la liquidación del grupo.

El autofinanciamiento, su vinculación con la autoridad

Puntos Fiscales Relevantes:

Impuesto al Valor Agregado

Regla: Los ingresos se deben acumular cuando se devengan.

Políticas empresa:

- Cuotas administrativas: Al Cobro, con una provisión de ingresos no cobrados.
- Dividendos y UDIS por Seguros: Al Cobro.

El autofinanciamiento, su vinculación con la autoridad

Puntos Fiscales Relevantes:

EL IVA y los remanentes.

Oficio SAT 60 0-01-05-2016-08654 de fecha 15 de agosto 2016

Solicitud AMDA:

“UNICO: Se confirme el criterio de mi representada en el sentido de que **las Autofinancieras afiliadas a la AMDA no causan IVA por los remanentes** que, en caso de existir al momento de liquidarse los grupos de consumidores, llegan a recibir, y que el mismo pueda ser aplicado por sus empresas afiliadas que operan como Autofinancieras”.

El autofinanciamiento, su vinculación con la autoridad

Puntos Fiscales Relevantes

EL IVA y los remanentes.

Resolución autoridad:

“Con base en los fundamentos y motivos expuestos, se emite la presente resolución a la consulta colectiva presentada por la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A. C., confirmando su criterio en el sentido de que por el remanente que en caso de existir lleguen a obtener sus afiliadas, que tienen por objeto administrar Sistemas de Comercialización consistentes en la integración de Grupos de Consumidores (Autofiancieras) no pagarán Impuesto al Valor Agregado en virtud de que no se actualizaría ningún acto o actividad que se encuentre gravada para efectos del Impuesto al Valor Agregado, ***por lo tanto, dicho remanente se considera no objeto para efectos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.***“

Nota: Efecto reformas fiscales posteriores Actividades no objeto del IVA



EL AUTOFINANCIAMIENTO DESDE SU OPERACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA AUTORIDAD

Junio 2024