



servicio de estudios

soventia

asesoramiento
y externalización
de procesos
de crédito

BARÓMETRO DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO MINORISTA

Madrid, julio de 2009

SOVENTIA, S.A.
Villanueva 43, 2ª planta.
28001 Madrid
t.+34 91 577 33 03
f.+34 91 575 41 62
e. soventia@soventia.es
w. www.soventia.es

PRESENTACIÓN

Soventia, **empresa especializada en asesoramiento en crédito al consumo**, presenta un estudio de mercado continuo sobre financiación dentro del pequeño comercio.

Ofrecemos una **herramienta a medida a nuestros clientes**, fácilmente adaptable al área geográfica de influencia de cada entidad y a la periodicidad óptima.

Un **sistema de investigación de mercados eficaz**, con datos obtenidos de primera mano y en un corto espacio de tiempo y con la posibilidad de **acceder a la información real de forma ágil y cíclica**.

Avalados por los resultados obtenidos por nuestros clientes, conocemos la situación actual del mercado y lo importante que es **conocer en tiempo real los datos provenientes del cliente final**.

OBJETIVOS

- Ser **sus ojos y sus oídos** en el mercado de financiación en punto de venta.
- Conocer, mediante el estudio **provincia a provincia** en el área geográfica que usted elija, la situación del mercado de financiación en el pequeño comercio.
- Facilitarle la toma de decisiones, poniendo a su alcance nuestra **especialización y conocimiento del negocio** en crédito al consumo.
- Ofrecerle **asesoramiento** en el mercado de crédito al consumo.
- Disponer de una fuente de información continua que permita **tomar decisiones, adaptándose a los cambios** del mercado con mayor rapidez.



CONTENIDOS DEL BARÓMETRO

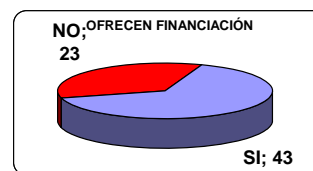
1- Penetración de la financiación en el pequeño comercio.

Porcentaje de comercios de la provincia que financian.

Que proporción de comercios financia, frente a los que no financian.

Muestra el nivel de saturación del mercado de financiación en cada provincia, y su potencial.

FINANCIAN	Comercios	%
SI	43	65,2%
NO	23	34,8%
	66	100%

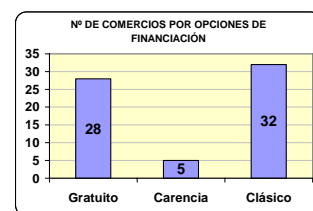


2- Penetración, dentro de los comercios que financian, del tipo de financiación ofrecida.

Número de comercios que ofrecen cada tipo de financiación, agrupados en crédito gratuito, crédito con carencia y crédito clásico.

Muestra la tendencia de los comercios y el mercado en general hacia un tipo de producto, permitiendo diseñar estrategias locales y regionales de producto.

MODALIDADES DE FINANCIACIÓN			
Productos	Gratuito	Carencia	Clásico
Nº comercios	28	5	32
% s/ univ	65,1%	11,6%	74,4%



3- Cuota de mercado por entidad.

Porcentaje de cuota de acuerdos que tiene cada entidad con los comercios de la provincia.

Este dato, cruzado con el primero, detecta potencial de crecimiento en cada provincia para cada entidad.

PROVINCIA		
ENTIDAD	Nº de acuerdos	Cuota entidad en PROVINCIA
SANTANDER SCF	44	27,5%
BBVA UNO-E FINANZIA	22	13,8%
CETELEM	22	13,8%
LA CAIXA -	12	7,5%
CELERIS	9	5,6%
OTROS	51	31,9%
TOTAL ACUERDOS EN PROVINCIA	160	100,0%

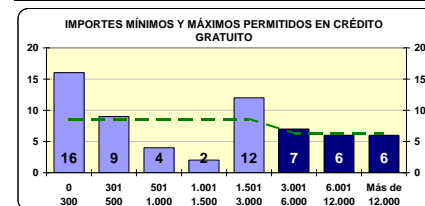
4- Importes admitidos a financiar.

Nº de comercios por tramo de importe.

¿Cuáles son los importes mínimos y máximos que admiten los comercios a la hora de ofrecer financiación?

Agrupados en intervalos, permite conocer el potencial del mercado en importe, basado en la proactividad del comercio a la hora de ofrecer financiación.

Nº DE COMERCIOS POR IMPORTES ADMITIDOS EN CRÉDITO GRATUITO									
Tramos	MÍNIMOS					MÁXIMOS			
	0	301	501	1.001	1.501	3.001	6.001	12.000	Más de 12.000
Gratuito	16	9	4	2	12	7	6	6	6
Media	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	6,3	6,3	6,3	6,3



CONTENIDOS DEL BARÓMETRO (continuación I)

5- Importes financiados por tipo de financiación. Nº de comercios por tramos de importe.

Como complemento del dato anterior, importes reales financiados, igualmente presentados en intervalos normalizados.

Cada dato está comparado con la media por tipo de producto, permitiendo conocer por encima de qué dato se encuentra el grueso de mercado.

COMERCIOS POR IMPORTES MEDIOS FINANCIADOS				
	0	3.001	5.001	> de
Tramos	3.000	5.000	10.000	10.000
Gratuito	68	19	15	6
Media	27,0	27,0	27,0	27,0
Carencia	11	4	2	1
Media	4,5	4,5	4,5	4,5
Clásico	75	24	13	4
Media	29,0	29,0	29,0	29,0

6- Duración admitida por tipo de producto. Nº de comercios por tramos de meses.

A la hora de ofrecer financiación, el comercio igualmente pone sus propios límites a la duración.

El barómetro ofrece también las duraciones más ofrecidas por los responsables de los comercios.

Cada dato se presenta comparado con la media por tipo de producto.

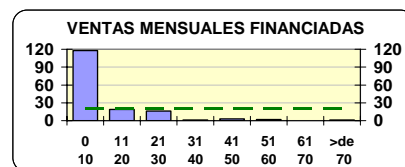
DURACIONES DE PRESTAMOS FINANCIACION (MESES)										
	0	3	6	12	18	24	36	48	60	72
Tramos	3	6	12	18	24	36	48	60	72	
Gratuito	67	66	48	16	8	5	-	-	-	-
Media	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Carencia	9	4	7	-	-	-	-	-	-	-
Media	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Clásico	91	99	113	99	96	82	49	38	16	
Media	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76

7- Operaciones mensuales financiadas. Nº de comercios por tramos de operaciones.

Para conocer el potencial del mercado, realizamos seguimiento del número real de operaciones financiadas mensualmente por cada comercio.

Permite concentrar y evaluar el potencial. Todos los datos, al igual que en casos anteriores, se presentan comparados con la media, en este caso de ventas mensuales financiadas.

VENTAS MENSUALES FINANCIADAS (NUMERO DE VENTAS)								
	0	11	21	31	41	51	61	>de
Tramos	10	20	30	40	50	60	70	70
Comercios	118	19	16	1	3	2	0	1
Media	20	20	20	20	20	20	20	20



8- % de financiaciones por tipo de producto. Nº de comercios por tramos de %

Del total de ventas financiadas, qué porcentaje se cierran por cada tipo de producto.

Número de comercios que cierran el 10, 20, 30%...

Detecta la fidelidad de los comercios, o las zonas geográficas, hacia un tipo concreto de financiación.

% DE FINANCIACIONES REALIZADAS POR TIPO DE PRODUCTO										
Tramos	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Gratuito	10	3	6	4	10	2	2	11	21	39
Media	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Carencia	6	2	2	3	0	1	0	0	1	3
Media	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Clásico	25	10	2	4	10	6	2	2	11	44
Media	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12



CONTENIDOS DEL BARÓMETRO (continuación II)

9- Requisitos solicitados para financiar. Nº de comercios por requisito.

La financiación en comercio no está exenta de riesgo.

¿Qué documentos con necesarios presentar para aprobar una financiación?

REQUISITOS DOCUMENTALES		
Entidad	Nº comercios	% s/ univ
DATOS Y CCC	160	100,0%
NOMINAS	133	83,1%
IRPF	51	31,9%
MODELOS AUTONOMO	112	70,0%
Comercios Sí financian	160	

10- Motivos de no financiación. % de comercios por motivo normalizado.

En todas las áreas geográficas se encuentran comercios que no ofrecen financiación, cada uno de ellos por un motivo.

Analizamos, recogemos y listamos los motivos principales del por qué no se está ofreciendo financiación.

MOTIVOS NO FINANCIACION		
Entidad	Nº comercios	% s/ univ
No interesa - no planteado	36	48,0%
Cliente no solicita	15	20,0%
Autofinanciación	9	12,0%
Bajo importe	5	6,7%
Condiciones	4	5,3%
Disminución de ventas	3	4,0%
Plan Avanza	3	4,0%
Comercios NO financian	75	100%

11- % de comercios interesados en nuevo acuerdo. Listado con contacto.

Conocemos con nombre y dirección, los datos de los comercios entrevistados que están interesados en un acuerdo con una entidad financiera.

Ya sean comercios que hoy no financian o bien que financian pero quieren cambiar de acuerdo, aportamos el listado de comercios potencialmente interesados.

DIRECCIÓN	TELEFONO	PERSONA CONTACTO	CP	POBLACION	PROVINCIA
Comercio A	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio B	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio C	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio D	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio E	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio F	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio G	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio H	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio I	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio J	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio K	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio L	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio M	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio N	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio O	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio P	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio Q	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio R	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio S	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio T	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio U	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio V	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio W	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio X	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio Y	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000
Comercio Z	900 123 456	ANIBAL SANCHA ENCARGADO TIENDA	03001	00000000	00000000

12- Tasas de descuento pagadas por comercios en crédito gratuito.

En el caso concreto del crédito gratuito, ofrecer financiación con coste para el cliente final, supone un coste para el comercio, dato normalmente opaco a las entidades competidoras.

Nuestra técnica de entrevista, permite obtener datos, algunos certeros y otros orientativos, sobre los costes asumidos por los comercios.

TASAS DE DESCUENTO POR PLAZO comercios						
Plazo	Máximo	Mínimo	Media	Moda	abs	%
3 meses	3,00%	0,00%	1,75%	2,00%	6	9,09%
6 meses	3,00%	0,00%	1,88%	2,00%	18	27,27%
12 meses	6,00%	1,50%	2,84%	2,00%	17	25,76%
18 meses	3,00%	1,50%	2,13%	2,00%	8	12,12%
24 meses	3,00%	2,00%	2,33%	2,00%	3	4,55%
36 meses	3,00%	2,00%	2,75%	3,00%	4	6,06%
TOTAL	6,00%	0,00%	2,29%	2,00%	26	



METODOLOGÍA

Entrevistas personales en profundidad directamente a la parte implicada en la financiación de pequeños comercios: **propietarios, gerentes, encargados, responsables de administración...**

Con **muestras iguales por provincia y oleada**, y repetición cíclica de información (a determinar por su entidad según las necesidades), el barómetro facilita una visión detallada de la situación del mercado.

PRECIOS

Desde un precio unitario de 360 euros por provincia y ola para estudios nacionales de periodicidad mensual, **y un máximo de 575 euros por provincia y ola** para estudios locales de periodicidad anual.

En la siguiente tabla puede ver el **ejemplo de coste total anual** para estudios de 1 a 4 provincias, 10 provincias, y total nacional, para todas las opciones de periodicidad.

	mensual	trimestral ⁽³⁾	semestral ⁽²⁾	anual ⁽¹⁾
Nº estudios año	11	4	2	1
Nº de provincias	Precio total por año según nº de provincias y periodicidad			
1	5.009 €	<i>consultar</i>	<i>consultar</i>	<i>consultar</i>
2	10.019 €	3.933 €	<i>consultar</i>	<i>consultar</i>
3	15.028 €	5.900 €	3.191 €	<i>consultar</i>
4	20.038 €	7.866 €	4.255 €	2.300 €
10	46.299 €	18.216 €	9.833 €	5.319 €
52	205.891 €	80.850 €	43.774 €	23.681 €

(1) Mínimo de 4 provincias para periodicidad anual

(2) Mínimo de 3 provincias para periodicidad semestral

(3) Mínimo de 2 provincias para periodicidad trimestral

Si desea conocer el coste para su situación concreta de número de provincias y periodicidad, llámenos y un técnico le preparará un presupuesto personalizado.

CONTACTO

SOVENTIA, S.A.
Teléfono: +34 91 577 33 03
soventia@soventia.es

