



## Los asesores financieros de Mazda mejoran la liquidez de los concesionarios

- Un nuevo equipo de expertos en banca asesora a los concesionarios Mazda en cuestiones de financiación y liquidez.
- Se establecen en un tiempo récord nuevas relaciones con entidades bancarias para la financiación de inventarios y de ventas a particulares en 770 concesionarios de 10 países.

Madrid, 23 de julio de 2009. Mazda sigue siendo una de las marcas mejor valoradas por los empresarios europeos que desean abrir un nuevo concesionario de automóviles. De hecho, en los últimos dos años, Mazda ha duplicado el número de nuevas franquicias. Los recién llegados están descubriendo lo que ya saben los cerca de 2.000 concesionarios Mazda: que unos requisitos de inversión razonables, unos acuerdos de financiación competitivos y una de las gamas de vehículos más emocionantes de Europa pueden ser la fórmula del éxito.

Ahora, Mazda ha llevado el esmero con que trata a sus concesionarios un paso más allá con la creación de un equipo de 10 profesionales, encargados de asesorarlos en cuestión de financiación y liquidez. Los concesionarios que decidan hacer uso de este nuevo servicio se beneficiarán de conocimientos sobre banca y finanzas acumulados a lo largo de 100 años.

“En nuestra opinión, la industria automovilística no ayuda suficientemente a los concesionarios en la gestión de sus flujos de caja y sus balances financieros”, afirma Philip Waring, Jefe de operaciones de Mazda Motor Europa. “Y la liquidez es fundamental para los concesionarios, que son en su mayoría PYMES. Nuestro nuevo equipo ayuda a los

# NOTA DE PRENSA

Mazda Automóviles España, S.A.



concesionarios a liberar parte de la liquidez que absorben sus balances financieros y a gestionar mejor sus relaciones con los bancos”.

La primera prioridad del equipo consistió en definir y establecer nuevas relaciones con entidades bancarias para la financiación de inventarios y de ventas a particulares en 770 concesionarios de toda Europa. Esta operación se llevó a cabo en menos de seis meses y se completó en mayo de 2009, con condiciones muy competitivas. Ahora los asesores se centran en ayudar a los concesionarios individuales a mejorar su liquidez.

“En un concesionario pequeño o mediano, puede haber decenas o incluso cientos de miles de euros bloqueados en distintas partidas del balance: en financiación a particulares pendiente de cobro, en vehículos de prueba o de segunda mano no financiados, en deudores de flotas o en campañas de matriculaciones de fin de mes. El nuevo equipo de Mazda puede revisar los procesos y los controles que afectan a estas partidas y desbloquear efectivo, aliviando la presión sobre la cuenta bancaria del concesionario y dejándole tiempo para gestionar los demás aspectos del negocio”, afirma Colin Maddocks, Director de desarrollo y financiación de la red de Mazda Motor Europe.

Esta nueva iniciativa ya ha ayudado a mejorar los resultados de concesionarios tanto nuevos como los ya existentes en dos de los principales mercados de Mazda. En Alemania, las sugerencias propuestas por el equipo de especialistas han ayudado a un concesionario y a una financiera de automoción a mejorar el proceso de ventas de vehículos nuevos, desbloqueado 500.000 euros de liquidez. En el Reino Unido, el equipo de financiación ha ayudado a un emprendedor a obtener una línea de crédito con descubierto de 150.000 libras, necesaria para abrir un nuevo concesionario de Mazda.

“Mazda se está convirtiendo en una franquicia de referencia para los concesionarios porque los tratamos como a socios”, concluye Waring. “Es fácil hacer negocios con nosotros y

# NOTA DE PRENSA

Mazda Automóviles España, S.A.



tratamos de reducir al mínimo los requisitos de liquidez. El hecho de disponer de un equipo de expertos como este es otro ejemplo del modo en que aportamos valor a las empresas de nuestros concesionarios. No es de extrañar que estemos atrayendo cada vez más concesionarios a nuestra franquicia”.

###

Para más información:

Natalia García

Directora de Comunicación

Tel.: 914185468

[ngarcia9@mazdaeurope.com](mailto:ngarcia9@mazdaeurope.com)

Manuel Rivas

Jefe de Prensa

Tel.: 914185450

[mrivasru@mazdaeurope.com](mailto:mrivasru@mazdaeurope.com)

Web de prensa: [www.mazda-press-spain.com](http://www.mazda-press-spain.com)

**Mazda Motor Corporation**, empresa fundada en 1920 y con sede en Hiroshima (Japón), es uno de los mayores fabricantes de automóviles de Japón con una capacidad de producción por encima del millón de unidades, que fabrica en tres plantas propias y en 19 lugares en el mundo. Mazda cuenta con cinco centros de I+D y está presente en 142 países con 35.700 empleados.

**Mazda Automóviles España, S.A.**, empresa fundada en marzo de 2000 y con sede en Madrid (España), es la filial de Mazda Motor Corporation en España y actualmente distribuye ocho modelos en el mercado español: Mazda2 (modelo urbano elegido Coche del Año en el Mundo 2008), Mazda3 (compacto), Mazda5 (monovolumen compacto), Mazda6 (berlina), MX-5 (descapotable), RX-8 (deportivo), Mazda CX-7 (todocamino) y BT-50 (pick up), junto con su modelo de altas prestaciones Mazda3 MPS, cubriendo así prácticamente la totalidad de los segmentos del mercado. Cuenta con un capital humano de 51 empleados.