

RESEÑA INFORMATIVA

La Entidad tiene como objetivo el otorgamiento de productos financieros en el mercado minorista para la adquisición de autos nuevos (de la marca Renault y Nissan) y usados (de cualquier marca) ofrecidos por la red de concesionarios oficiales de Renault Argentina y Nissan Argentina.

Al 30 de septiembre de 2024 Renault tuvo una participación en el mercado automotor acumulada de 8,98% (2,8 puntos porcentuales menos que el mismo período de 2023) y Nissan tuvo una participación de 3,4% (1 punto porcentual menos que el mismo período de 2023). En un contexto de caída de patentamientos en la industria automotriz en general, ambas marcas han logrado, en general, mantener el nivel de participación de mercado.

El mercado financiado ha cerrado en torno al 14,7% mostrando una caída de 0,2 puntos en comparación con el año anterior. El principal impacto se dio por la aceleración de la suba de precios de los vehículos, en un contexto de elevados niveles de inflación que han afectado el poder adquisitivo de los clientes.

A pesar de ello, tanto en Mobilize como en Credi Nissan, ya representan el 2do lugar a nivel consolidado dentro del mercado financiado con niveles cercanos al 13,0% y 2,5% respectivamente (VW liderando el 1er lugar). Mediante el uso de créditos atractivos en corto plazo y nuevos lanzamientos en los distintos canales de comercialización, se logró mantener buenos niveles de participación dentro de los patentamientos de sus respectivas marcas alcanzando niveles cercanos al 22% sobre las registraciones. A raíz de ello, se ha logrado superar los objetivos propuestos por las marcas manteniendo a su vez la fidelidad más alta de todo el mercado.

Rombo alcanzó una marca de financiamientos de 8.992 vehículos nuevos Renault y Nissan (versus 12.790 en mismo período de 2023) y un nivel de vehículos usados 2.412 (versus 2.721 en el mismo período 2023). Por su parte, la cartera total de financiaciones al sector privado no financiero y residentes en el exterior alcanzó los 39.639 millones (50.653 millones a fin de marzo 2023).

Estos niveles permitieron que Rombo Cia. Financiera se mantenga dentro de las compañías financieras líderes en el mercado argentino, ocupando el primer lugar en el ranking de préstamos y fidelidad entre las compañías cautivas de marca, con un 83,7% para Renault y 62,1% para Nissan (Fuente SIOMAA).

Préstamos Prendarios

- Al 30 de septiembre de 2024 el monto de financiaciones otorgadas fue de 89.963.682 miles, representando un incremento de aproximadamente un 174% respecto del mismo periodo del año 2023.
- Sin embargo, en cantidad de operaciones, representa una caída del 26% respecto del mismo periodo de 2023.
- La cartera de financiaciones al sector privado no financiero y residentes en el exterior al finalizar el tercer trimestre de 2024 fue de 39.639 millones aproximadamente.

Confidential C

Leasing

- Al 30 de septiembre de 2024 no se han liquidado operaciones de leasing.

Emisión de deuda

- Al 30 de septiembre de 2024 el saldo total de ON's es de 10.545 millones. El monto del programa actual es de usd 150 millones, con un rating "AA" por parte de Fix SCR S.A. Agente Calificadora de Riesgo.

1. PERSPECTIVAS

Rombo Compañía Financiera SA, siendo una Sociedad de la Alianza Renault-Nissan-Mitsubishi posee un sólido posicionamiento en el mercado de financiación de vehículos de la marca, para lo cual cuenta con una amplia gama de líneas de crédito.

Entre los objetivos fijados por la Entidad se encuentran los de seguir liderando el mercado de financiación dentro de la marca Renault y Nissan, integrar su política de financiación en la política comercial de Renault Argentina y Nissan Argentina, y desplegar un plan integral de fidelización de la red de concesionarios conjuntamente con una política comercial innovadora.

La Entidad se encuentra realizando un activo manejo de su plan de fondeo lo que permite y continuará permitiendo ofrecer líneas de créditos competitivas en todas sus ofertas (tasas subsidiadas, tasas sin subsidio tanto para vehículos nuevos como vehículos usados).

Adicionalmente, la intención es la de continuar con la política de incorporar nuevas líneas de negocios y ofertas, así como también lanzar acciones de marketing directo, acciones de fidelización con los concesionarios de nuestra red oficial y otras destinadas puntualmente a mejorar la calidad de atención y servicio a nuestros clientes.