

## Consultores financeiros da Mazda aumentam liquidez da rede de concessionários

- Nova equipa de peritos bancários irá ajudar os concessionários Mazda com as questões de financiamento e soluções para aumentar liquidez
- Novas relações interbancárias para financiamento de 770 concessionários em 10 países implementadas em tempo recorde

Leverkusen, 23 Julho 2009. A Mazda continua a construir uma excelente reputação como marca a escolher pelos investidores que desejam lançar-se no negócio automóvel. Durante os últimos dois anos, o número de novos concessionários recrutados pela Mazda duplicou. Estes novos concessionários descobriram aquilo que os quase dois mil já existentes já conheciam: exigência de investimentos razoáveis, acordos financeiros muito competitivos e venda de uma das mais excitantes gamas de modelos disponíveis na Europa, é uma receita de sucesso.

A Mazda decidiu levar para novo patamar o foco nos seus distribuidores e concessionários com a construção de uma equipa de profissionais que os irão ajudar a satisfazer as suas necessidades de financiamento e liquidez. Concessionários que desejem contar com as vantagens deste novo serviço vão receber a perícia de 100 anos de experiência combinada em serviços bancários e financeiros.

“Acreditamos que a indústria automóvel não está suficientemente focada na ajuda aos concessionários em termos de fluxos financeiros e gestão das suas finanças” afirmou Philip Waring, director de operações da Mazda Motor Europe, acrescentando que “o dinheiro é o rei nos pequenos e médios negócios, a dimensão da maioria dos concessionários. A nossa equipa ajuda-os a libertar recursos que acabam absorvidos no emaranhado das suas contas e a gerir melhor a sua relação com os bancos.”

A prioridade desta equipa foi estabelecer e firmar novas relações bancárias para o financiamento de 770 concessionários em 10 países europeus. Essa missão durou menos de seis meses e ficou completa em Maio de 2009 com condições muito competitivas para esses concessionários. Agora, a equipa de consultores está focalizada em ajudar de forma avulsa os concessionários a melhorarem a sua liquidez.

“Num concessionário de pequena/média proporção podem existir dezenas ou mesmo centenas de milhares de euros bloqueados na sua contabilidade – financiamento não liquidados, por exemplo, ou carros de demonstração não financiados, débitos de frotas ou matrículas feitas no final do mês para forçar os números” refere Colin Maddocks, director de desenvolvimento de rede e financiamento da Mazda Motor Europe. “A nova equipa da Mazda pode rever todos os processos que podem conduzir a estas situações e desbloquear dinheiro, retirando pressão ao balanço bancário e libertando recursos para a gestão do negócio.”

Esta iniciativa da Mazda já ajudou bastante os negócios de novos e já existentes concessionários em dois dos maiores mercados da marca. Na Alemanha, a equipa de especialistas sugeriu algumas acções que ajudaram um concessionário e uma financeira a melhorar os processos de venda e a libertar 500 mil euros reforçando a liquidez. No Reino Unido, a equipa de ajuda financeira assessorou um investidor a obter o aval para um financiamento de 150 mil libras para adquirir as instalações para abrir uma nova concessão Mazda.

“A Mazda é cada vez mais a marca de eleição pelos investidores porque é uma marca que os trata como parceiros” concluiu Philip Waring. “Facilitamos muito o negócio e minimizamos as exigências financeiras. Esta equipa de profissionais especializados em finanças é outro exemplo de como queremos adicionar valor ao negócio dos nossos



concessionários e porque razão continuamos a recrutar mais e melhores parceiros de distribuição.”

# # #

*Para mais informações contacte:*

*Mazda Motor de Portugal*  
*Jorge Natário – Director de Relações Públicas*  
*Tel: +351 21 351 27 70*  
[jnatario@mazdaeur.com](mailto:jnatario@mazdaeur.com)