



**Taller Regional sobre Investigación
Administración y Destino de Bienes Asegurados
y en Extinción de Dominio**

Ciudad de México

Del 9 al 12 de Julio de 2013

Misión

Dar destino a los Bienes y a las Empresas improductivos para el Estado, con compromiso, eficiencia, transparencia y responsabilidad social, buscando contribuir al fortalecimiento del estado de derecho, las finanzas públicas y los sistemas económico y financiero mexicanos.

Visión

Ser un organismo público del Sistema Financiero Mexicano de referencia a nivel mundial y la mejor alternativa para el Estado para dar destino a sus Bienes y Empresas improductivos, con reconocimiento de la transparencia, eficiencia y continuidad de sus procesos.

El SAE fue creado en 2003 a partir de la fusión de 5 entidades públicas.



Activos
No monetarios



Unidad de
Desincorporación



Liquidación de
Instituciones
Financieras No
bancarias



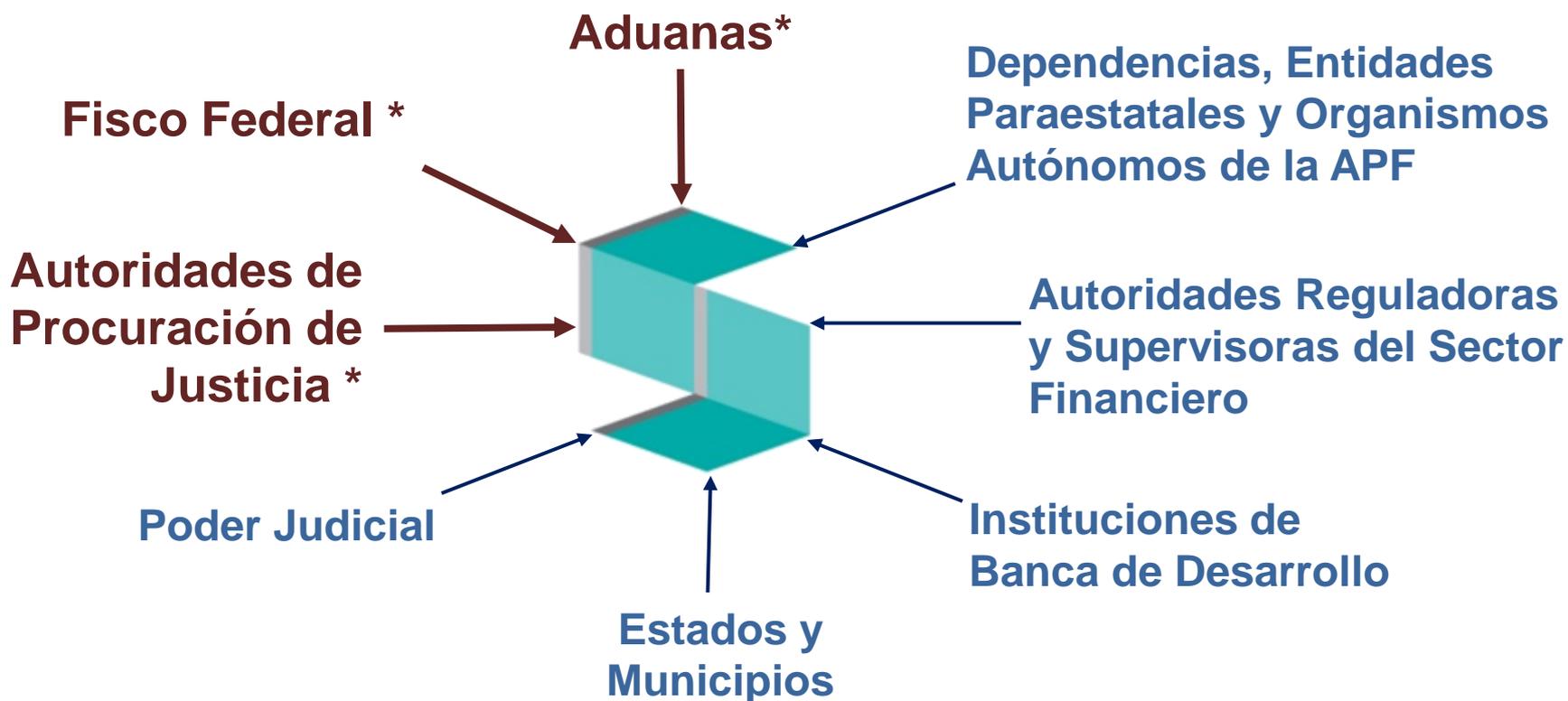
Bienes confiscados
del comercio exterior



Bienes
Asegurados y
Decomisados
en procesos
judiciales

ORIGEN DE LOS BIENES

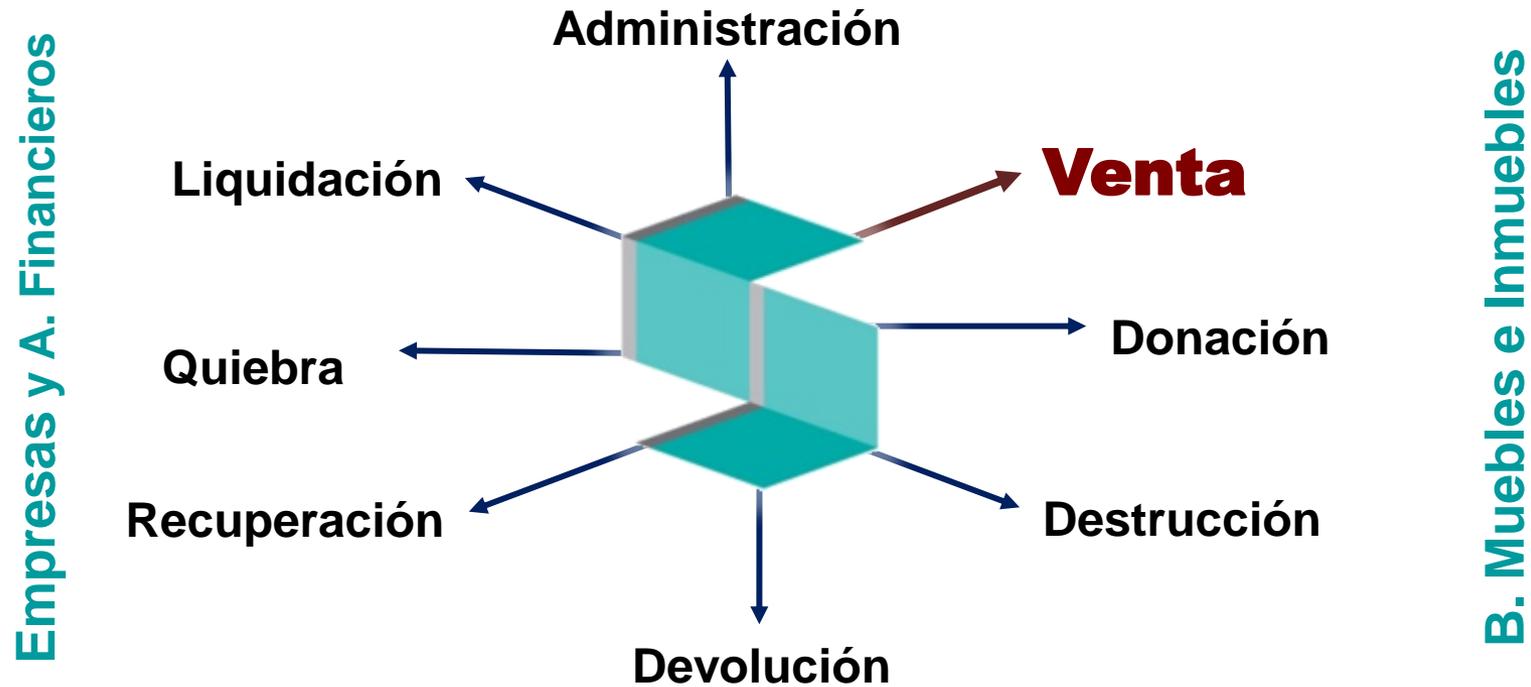
El SAE recibe bienes, activos financieros y empresas de diversos orígenes y fuentes.



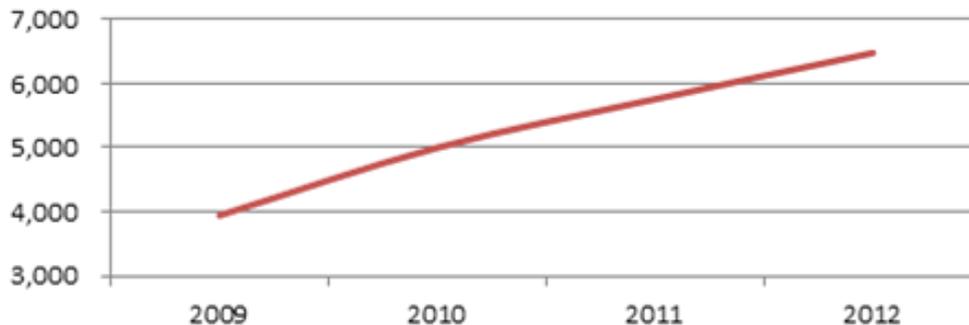
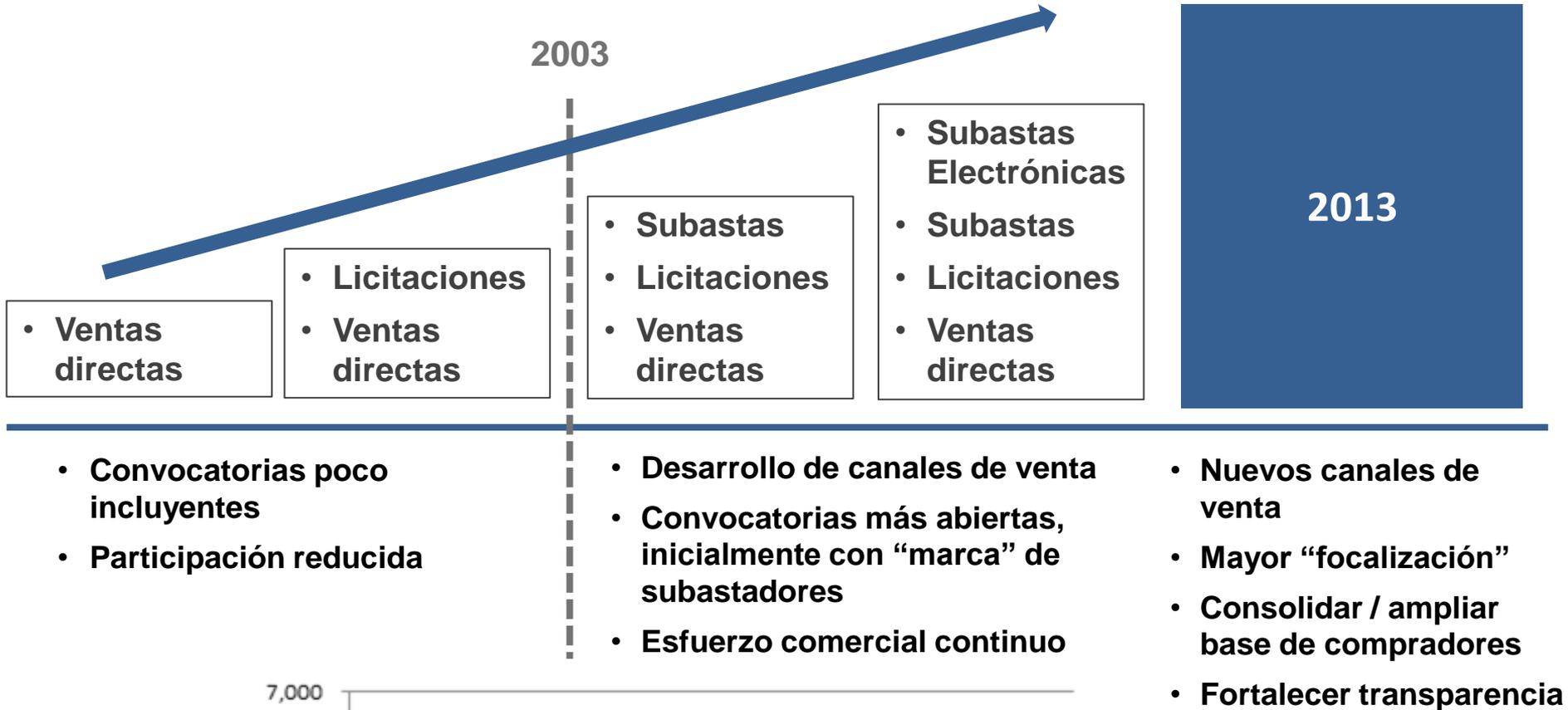
* Entidades obligadas

DESTINO DE BIENES

El SAE cuenta con atribuciones para dar destino a bienes, activos financieros y Empresas improductivas para el Gobierno Federal.



EVOLUCIÓN COMERCIAL

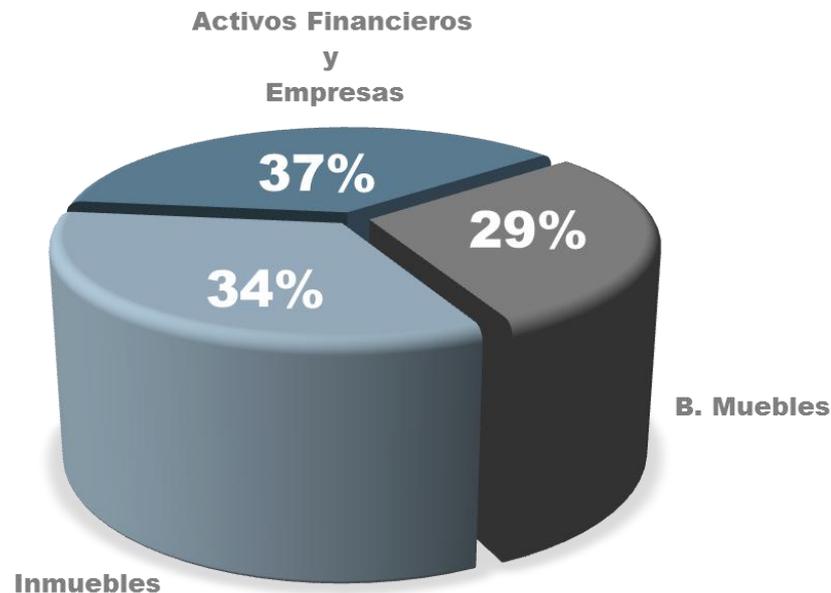


— Compradores Diferentes

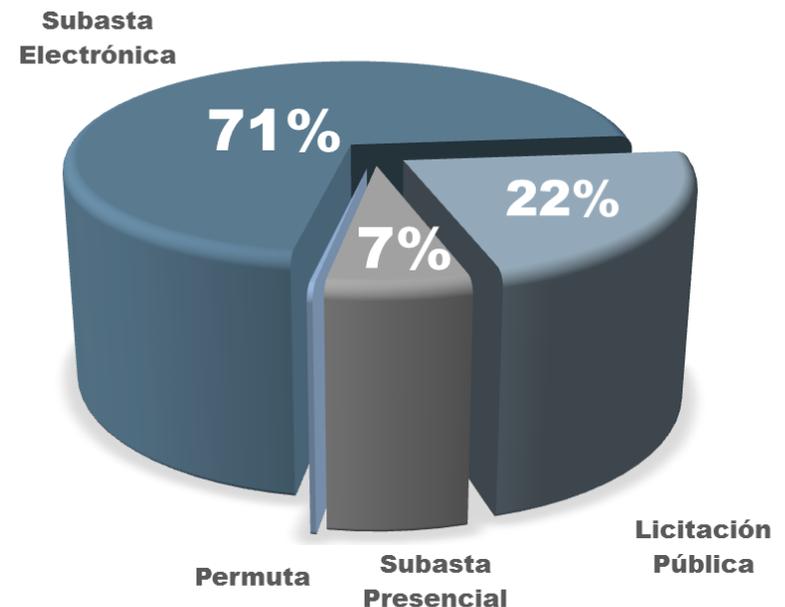
VENTAS HISTÓRICAS

En los últimos 10 años, el SAE ha vendido más de **600 millones de bienes** generando ingresos cercanos a los **\$10,000 mdp**, en más de 400 eventos comerciales (principalmente subastas electrónicas y presenciales).

**% Importe Ventas Pesos
2003 – 2013**



**% Número de Eventos Públicos
2003 – 2013**



Cifras al 30 de junio de 2013

COMERCIALIZACIÓN DE BIENES



Bienes

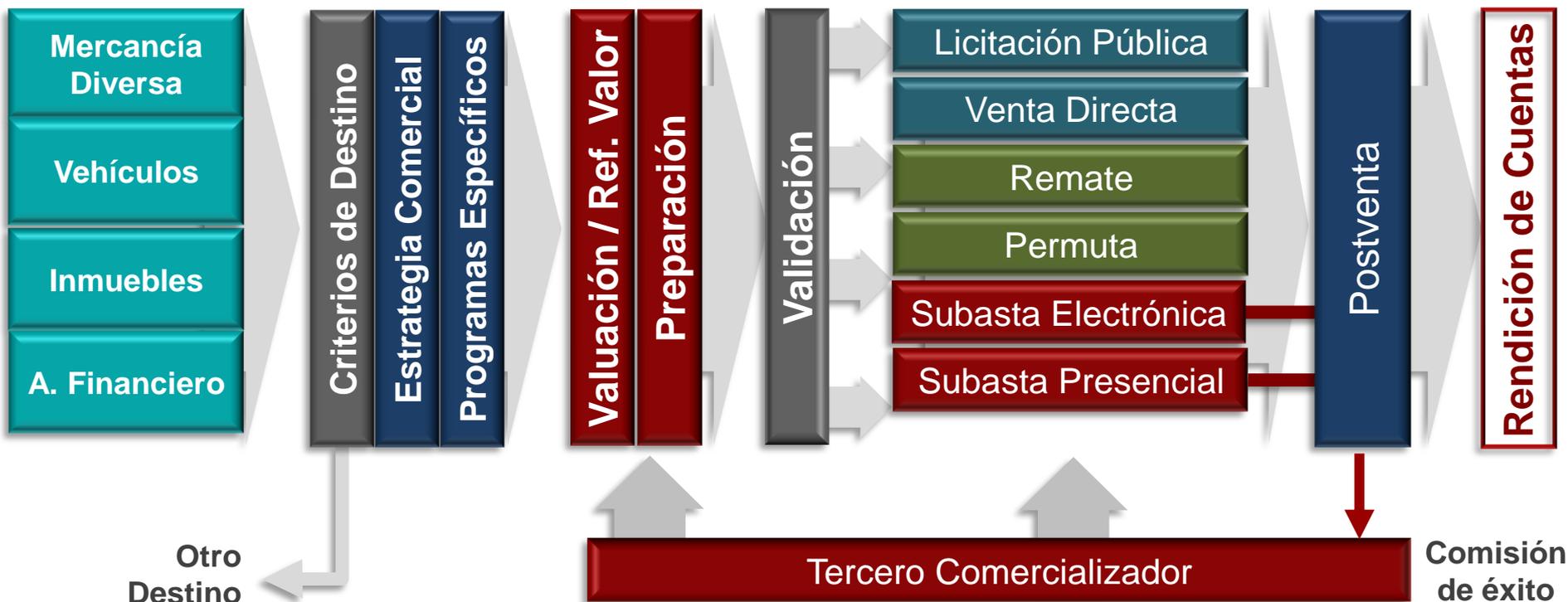
Estrategia

Preparación

Procedimiento

Conclusión

Órgano de Gobierno / Órganos Colegiados



Órganos Fiscalizadores

PROCEDIMIENTOS DE VENTA



| Canal | Objetivo | Formato | Tipo Subasta | Bienes |
|--------------------|----------------------|---------------------------|---|---|
| Subastas | Público | Electrónica Presencial | Dinámica tipo Inglesa (ascendente) | Muebles, Inmuebles y Activos Financieros |
| Licitación Pública | Público | Presencial | A sobre cerrado tipo Inglesa (ascendente) | Inmuebles, Activos Financieros y Empresas |
| Remate | Público | Electrónico Presencial | Dinámica tipo Holandesa (descendente) | Inmuebles |
| Venta Directa | Estados y Municipios | | Valor avalúo | Muebles e Inmuebles |
| Permuta | Estados y Municipios | | Valor avalúo | Inmuebles |

Desde su creación en 2003, el SAE organiza subastas presenciales y desde hace 8 años las realiza con apoyo de terceros especializados.

En los últimos 10 años ha realizado 41 eventos de este tipo y actualmente lleva a cabo cuatro o cinco al año.



- ✓ **Transparencia**
- ✓ **Corta duración (1 a 3 días)**
- ✓ **Productos selectos**
- ✓ **Precios de venta más altos**
- ✓ **Mayor volumen oferta / venta**
- ✓ **Mayor efectividad**
- ✓ **Mayor competencia**

Desde el 2005 el SAE cuenta con una plataforma de subastas en línea, con tecnología especializada y administrada con apoyo de terceros especializados.

En los últimos 8 años ha realizado 274 eventos de este tipo, los cuales tienen una duración de 2 semanas en muebles y 8 en inmuebles.



www.saecomercial.com.mx

- ✓ **Transparencia**
- ✓ **Accesibilidad 7 x 24 desde cualquier lugar**
- ✓ **Reduce tiempo y costo para vendedor y compradores**
- ✓ **Operación flexible y ágil que socializa ventas**
- ✓ **Comercio simultáneo y continuo que maximiza ingresos**

- **Campañas Institucionales**, para dar a conocer las actividades del SAE a la población y generar confianza
- **Campañas Comerciales**, para atraer compradores y posicionar al SAE como un lugar donde adquirir una gran variedad de mercancía a buen precio
- **Número suficiente de Participantes** para generar mayor competencia y converger a precios de mercado
- **Reciente**, 55% de compradores nuevos representan 40% de las ventas

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN



| MEDIOS | OBJETIVO | 2012 | | 2013 | |
|---|---------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| | | \$ (MDP) | Impactos | \$ (MDP) | Impactos |
| TV paga, prensa y radio | Alcance/ frecuencia | \$7.1 | 37.6 | \$6.4 | 32.1 |
| Internet, exteriores, promoción directa | Dirigido | \$4.4 | 14.0 | \$6.2 | 48.9 |
| TOTAL | | \$11.5 | 51.7 | \$12.6 | 81.0 |
| Costo por impacto (en pesos) | | \$0.22 | | \$0.16 | |

1. En 2013 se traslada peso de prensa a radio (construye más rápido) y se contrataron medios locales.
2. En internet se cambió contratación a compra por clic (en vez de por impresión) y se adicionó el re-marketing.
3. La estrategia 2013 implica un aumento en impactos del 57% con un ahorro en el costo por impacto del 31%.

| Medios costo cero | 2012 | 2013 |
|--------------------------------|------|------|
| Base de datos SAE | | |
| Telemarketing (salida) | | |
| Redes sociales | | |
| Portales SAE y otras entidades | | |
| Entrevistas | | |

MEDIOS “OFF LINE”



¡VIVE TODA LA EMOCIÓN DE LAS SUBASTAS SAE!

1

SUBASTA SAE
DE ANIVERSARIO

VEHÍCULOS • MOBILIARIO • MAQUINARIA
HOTEL HILTON REFORMA
11 Y 12 DE JULIO
CIUDAD DE MÉXICO
subastapresencial.mx

COMPRA TUS BASES A MÁS TARDAR EL SÁBADO 6 DE JULIO

PROTEGE TU COMPRA

EL SAE VENDE SIN GESTORES. SÍGUENOS EN: [Facebook icon] [Twitter icon]

SHCP ATENCIÓN A CLIENTES: 01 800 913 1277 - clientes@saegob.mx SAE



¡VIVE TODA LA EMOCIÓN DE LAS SUBASTAS SAE DESDE LA COMODIDAD DE TU HOGAR U OFICINA!

En las **SUBASTAS SAE** en línea tenemos automóviles, vehículos chatarra, inmuebles, refacciones y gran variedad de mercancía, participa en:

saecomercial.com.mx



PROTEGE TU COMPRA

EL SAE VENDE SIN GESTORES SÍGUENOS EN: [Facebook icon] [Twitter icon]

SHCP ATENCIÓN A COMPRADORES: 01 800 913 1277 - compradores@saegob.mx SAE



ios Galería de Web Slice Sitios sugeridos



Mariah se disloca hombro en set

- Randy Travis en estado crítico en Texas
- Venegas y Blades refrescan el verano neoyorquino



Cómo elegir un centro de ciudad

- Lo que los bebés no traen bajo el brazo
- ¿Qué nombre le pondrás a tu hijo?

ofertas y servicios



Traductor

Traduce cualquier palabra, oración o página web al instante, usa las funciones de traducción de Bing.



Descargas gratis

Emoticones, salva pantallas, fondos de escritorio y mucho más.

juegos



Conoce el nuevo DLC de Halo 4

- Anuncian Dead or Alive 5 Ultimate: Arcade
- Empareja las Fichas Mágicas en Mahjong Escape



Transformación de Aracely Arámbula

- Belleza ecológica: ¡Adiós a los químicos!
- ¡Pierde peso en 8 horas!

nuestros blogs: una mirada picante a temas de actualidad

| | | | |
|--|--|-------------------------------|--|
| <p>Hablamos de belleza</p> | <p>Juan Carlos Pérez-Duthie</p> | <p>Mary Avilés</p> | <p>Emilio López</p> |
| Opinión de expertos en moda, make up y fitness | The Right Track, opinión, análisis y comentarios | En familia: pañales y pasitos | El Tentempié: recetas ricas y originales |

1-4 de 9

En las **SUBASTAS SAE EN LÍNEA** encuentra una gran variedad de mercancía, participa en: saecomercial.com.mx

Facebook

explora msn latino

| | | | | |
|-----------------------|------------------------|-----------------|----------|---------------|
| De Microsoft | Recomendamos | Entretenimiento | Deportes | Latinzine |
| Traductor | Descargas gratis | Cine | Fútbol | Home |
| Barra de Herramientas | MSN Latino en Facebook | Música | NRA | Entertainment |



Twitter

SAE @SAE_Mex
 26,27 y 28 septiembre Ciudad de México

Tweets

- SAE @SAE_Mex Hoy último día de venta de bases, no...
- SAE @SAE_Mex Grandes Oportunidades «Subasta»...
- SAE @SAE_Mex Participa en la «SubastaPresencial» p...
- SAE @SAE_Mex Aún tienes hasta el viernes para adq...

SITUACIÓN ACTUAL DE BIENES MUEBLES



- 43.2 millones de bienes transferidos anualmente
- 44.4 millones de incorporaciones a proceso comercial
- 31.2 millones vendidos

| Destino Venta | Bienes (millones) | % vs. Total | % vs. Disponibles |
|--------------------------------------|----------------------|----------------|----------------------|
| En Administración | 3.0 | 12% | |
| Disponibles para Venta | 18.0 | 72% | 100% |
| <i>En evento comercial</i> | 16.7 | | 93% |
| <i>Pend. de asignar evento</i> | 0.1 | | 0% |
| <i>No comercializables</i> | 1.2 | | 7% |
| Vendidos (pend. entrega) | 3.9 | 16% | |
| Total | 24.9 | 100% | |
| Ofertados vs. disponibles (12 meses) | | 99% | |

Cifras al 30 de junio de 2013

SITUACIÓN ACTUAL DE BIENES INMUEBLES



- 1,473 inmuebles transferidos anualmente
- 756 de incorporaciones a proceso comercial
- 215 vendidos

| Destino Venta | Bienes (miles) | % vs. Total | % vs. Disponibles |
|---|----------------|-------------|-------------------|
| En Administración | 4.6 | 62% | |
| Disponibles para Venta | 2.2 | 30% | 100% |
| <i>En evento comercial</i> | 1.8 | | 81% |
| <i>Pend. de asignar evento</i> | 0.3 | | 14% |
| <i>Problemática para comercializar</i> | 0.1 | | 5% |
| Vendidos en proceso de formalización | 0.6 | 8% | |
| Total | 7.4 | 100% | |
| Ofertados vs. disponibles (12 meses) | | 60% | |

Cifras al 30 de junio de 2013

Eventos comerciales presenciales:

- Modalidad de remate (inicio con inmuebles)
- Modalidades para el tratamiento de desiertos
- Eventos focalizados
- Modelo de Terceros Comercializadores

Eventos comerciales electrónicos:

- Subasta inglesa sin tiempo definido
- Nuevo software que incluya mejores prácticas
- Catálogos Electrónicos con visibilidad al inventario (inicio con inmuebles)

Ventas directas:

- Proceso electrónico que facilite trámite a Estados y Municipios
- Cartera social de Banrural
- “Tienda” (electrónica o física) abierta al público en general

Otras:

- Prioridades y procesos de inmuebles
- Centro y Portal de Atención a Clientes

Innovación en Procesos

- Canales alternativos (remates, “tienda”, etc.)
- Inteligencia comercial (segmentación de compradores)
- Estrategias de producto para fomentar interés

Mercadotecnia y Promoción

- Nuevas audiencias a través de mensajes “diferentes”
- Posicionamiento **SAE** (“vendedor” del gobierno)
- Análisis de relación con compradores (CRM)

Atención a Compradores

- Acompañamiento a compradores para concretar ventas
- Mecanismos que faciliten participación (pagos en línea, facturación electrónica, etc.)

CONCLUSIONES



1. Visión sistémica del proceso (de inicio a fin) que genera economías de escala para el Gobierno Federal
2. Estructuras y procesos que prioricen / propicien dar destino acelerado a los activos improductivos
3. Transparencia en los procesos comerciales e inventarios de bienes
4. Canales y esquemas innovadores de venta
5. Uso de herramientas tecnológicas de vanguardia
6. Crecimiento sostenido de la base de compradores y focalización de la publicidad por tipo de bien

