

ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

SKYPE MANTENIDA EL COMITÉ EJECUTIVO DE ASERTRUCKS CON LA DIRECCION DE RENAULT TRUCKS ESPAÑA, S.L. 26 y 31/03-2020

Se realiza una ronda de palabra tanto del Ejecutivo de Asertrucks como de la Dirección de Renault Trucks España, S.L. para tener un termómetro de la situación actual.

Sr. Bottinelli, informa que están realizando un ERTE pero que van a seguir teletrabajando, pero con una presencia adecuada a estos momentos y de cara a los meses siguientes.

Señala, que la Fábrica se mantiene cerrada sin aviso. Servicio de recambios se mantiene abierto.

RTFS (Intervención de D. José Mannucci)

Indica que la prioridad máxima se la está llevando el seguimiento de clientes y la resolución de propuestas de modificación de plazos.

Mantienen una reunión diaria donde siguen las estadísticas:

- Número de requerimientos y modificación
- Etapa en que se encuentra (negociación, decisión de crédito, para firma etc..)
- Implementado firma digital con un contrato especial para esta situación, para que el cliente no tenga que salir de casa salvo que tenga que modificar el contrato original.
- Están dando un préstamo en paralelo que llevan las cuotas en suspensión (parcial o total dependiendo del sector y la situación en que se encuentra el cliente).

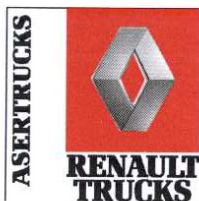
Datos a 27 de marzo:

RTE: 51 modificaciones solicitadas (20% de la cartera). 31 aprobadas para firma.

Operaciones financiadas a cierre de mes: 90 vehículos (A partir del confinamiento estaban pendientes 20 operaciones y se han firmado 6, la diferencia ha sido rechazada por el cliente).

Asertrucks pregunta si hay respuesta de la central respecto a la póliza (ampliación de plazos y medidas de algún tipo).

Sr. Mannucci indica que les han aprobado unas medidas de flexibilidad que pueden implementar sujetas a un comité local que han creado entre la marca y la financiera, donde en base a las necesidades que los Distribuidores envíen, caso a caso, se evalúa y se implementa.



ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

Medidas del plan de apoyo:

Desde RTFS las medidas de apoyo y flexibilidad que ponemos a disposición de la red Renault, a ser implementadas según necesidad caso a caso - son las descritas en las líneas siguientes.

Para su implementación rápida hemos coordinado e implementado un comité que integra a RTFS y RT y que gestionará los casos periódicamente.

- 1- A nivel general se podrá disponer de flexibilidad para ampliar los límites de las pólizas de crédito para vehículos nuevos y usados.
- 2- Para vehículos nuevos:
 - a. Extensión del inicio de periodo de amortización en la póliza de crédito del Dealer de 180 días a 270 días.
 - b. Extensión y suspensión de amortización en la póliza de crédito una vez iniciados los periodos de amortización – de estar en periodo de amortización en el mes 8, se puede postergar los siguientes periodos y retomar en plazo acordado – siendo la postergación no superior a 90 días inicialmente.
 - c. Postergación de devolución del IVA para los casos por vencer.
 - d. Posibilidad de re-ingresar a la póliza de créditos vehículos que hayan sido pagados y retirados de la misma, y que aún no estén registrados.
- 3- Para vehículos Usados:
 - a. Extensión del inicio de periodo de amortización en la póliza de crédito del Dealer del día 120 al 180.
- 4- Para extender vencimientos de Residuales (RVs) en RTFS, o que estén por vencer con la banca
 - a. Esquema de rental de corto plazo a discutirse caso a caso con la marca (RT).
- 5- Modificaciones/Refinanciaciones para clientes:
 - a. Se ha implementado un proceso simple de implementación de flexibilidad para los clientes.
 - b. Los canales para direccionar las solicitudes son los TMs principalmente.
 - c. La solución es basada en firma digital y cubre el 90% de los casos – salvo en casos donde nos veamos forzados a modificar el contrato original y ello requiere notaría – lo cual está también siendo coordinado por RTFS.
 - d. A la fecha un 21% de la cartera total de RTFS ya ha solicitado modificaciones y flexibilidad y está siendo gestionada, y mucho ya implementado.

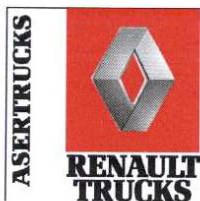
Cualquier duda contactar con Joseph Piat o a sus TMs.

Intervención de D. Andrés Saiz

Todos los puntos abiertos excepto el R2 de cuenca.

La red tiene aproximadamente un 50% de la plantilla disponible (distintos turnos).

Facturación desde central es de un – 30%.



ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA RED RENAULT TRUCKS

Comparación de los datos con lo que transmite la Red y los trucks Center, tanto en OR como en horas se ve una bajada entorno al 50%. En recambios los trucks center tienen caídas entorno al 20 o 30% bien porque están facturando recambios anteriores o porque los trabajos que entran ahora son de más envergadura y se hacen más piezas por hora.

Servicio 24 horas: la actividad está bastante calmada, la mitad o 1/3 de lo que se venía haciendo hasta ahora.

Van a enviar una actualización de la disponibilidad de mascarilla.

Intervención de D. Oscar Martirena:

El cierre de marzo: 232 pedidos, 42 anulaciones

Desde que empezó el estado de alarma se han hecho 99 pedidos y 39 anulaciones (muchas de estas anulaciones son vehículos que se pidieron para stock). Anulaciones de clientes: 8.

Anima a poner en visibilidad los vehículos que se tengan en el stock en Partner.

Intervención de D. Ignacio Lazcoz

La bajada de actividad es de un 75%.

Las empresas que se dedican a transportar los camiones de un dealer a otro han parado y están buscando alternativas.

Intervención de D. Joachim Bayens

Siguen tratando las peticiones de ampliación de pago de recambios. Solicitudes realizadas 5.

SITUACION SOLICITUDES REALIZADAS

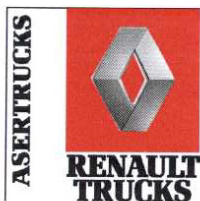
POSVENTA

Bonus: Pendiente determinar la regla que se aplicará para los **cualitativos**.
Asertrucks pide sensibilidad, pues en estos momentos es difícil de medir las cosas.

VN

Objetivos y bonus Q1: RTE indica que esperaran al cierre del trimestre para clarificar la situación de cada dealer. Se dará una respuesta a comienzos de abril.

Asertrucks señala que se deberían establecer unas bases de mínimas para poder trasladar a la Red, para tener un criterio único y unificado.



ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

Sr. Bottinelli indica que no sé atreve a poner reglas. Solo se atreve a dar respuesta rápidamente del cobro o no. Puntualiza que si falta 1 o 2 pedidos lo van a tener en cuenta siempre para llegar al primer escalón. Nos proporcionarán el porcentaje final de los distribuidores que han cobrado y los que no.

Cancelaciones de pedidos:

Cancelaciones de pedidos (en campa): Además de ponerlo en visibilidad en Partner, el equipo de comercial estudiara qué ocurre con el precio neto, para que sean visibles para toda la red.

Cancelaciones de rígidos:

1. Cuando se reabran las fábricas, la marca se pondrá en contacto con cada uno para priorizar y reposicionar.
2. Se recomienda a la red el envío de burofax a los clientes.

Criterio llave del demo: en estudio. Pendiente de respuesta la semana. Sr. Bottinelli indica que tendrán sentido común para el Q1. El día 2 de abril verán como gestionarán esto.

Aplazamiento cierre CRG: Serán coherentes y lo aplazarán.

Formación online: A la hora de lanzar los cursos, convocar únicamente a aquellas personas de la red que no estén afectados por un ERTE. **Sólo los que estén de permanencia podrán conectarse.**

VO

Objetivos y bonus Q1: RTE indica que esperarán al cierre del trimestre para clarificar la situación de cada dealer. Se dará una respuesta a comienzos de abril.

CRG: Se aplaza la entrega, de acuerdo con lo establecido en el RD sobre el estado de alarma.