

ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

SKYPE MANTENIDO EL COMITÉ EJECUTIVO DE ASERTRUCKS CON LA DIRECCION DE RENAULT TRUCKS ESPAÑA, S.L. 3 DE ABRIL 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.

Intervención de D. Andrés Saiz

Objetivos cualitativos: La liquidación la harán a la vuelta de Semana Santa.

Asertrucks pregunta si tiene alguna explicación que el pedido de recambios este siendo un 30 o 40% y la actividad este por debajo del 50%.

Respuesta: Lo habían detectado en los Trucks Center. Explicación que se le ocurre, es que se esté haciendo bastantes temas de catalizadores, salieron bastantes vehículos afectados en el mes de febrero o por que los clientes cuando van al taller son para averías importantes, de mayor facturación.

Asertrucks pregunta si se ha pensado en paralizar los CMR.

Respuesta: han llegado 2 o 3 solicitudes, pero tienen que analizarlo con calma y caso a caso. Una cosa es pedir aplazamiento de pagos o un plan de pagos y otra cosa es que un cliente diga que tiene los vehículos parados totalmente. Son escenarios diferentes a valorar.

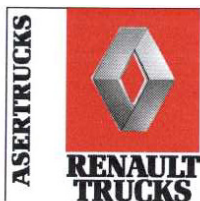
En el caso de que el vehículo este parado, no hay ingresos pero tampoco gastos. En el caso que el cliente diga que va hacer menos kilómetros pero que va a seguir rodando, entonces el vehículo sigue teniendo gastos por lo que también deben existir ingresos, por parte de RTE y del distribuidor.

El Sr.Bottinelli indica que todavía es pronto por las peticiones recibidas. Lo que han hecho es poner un seguimiento bimensual para ver como evoluciona el tema. No van a tomar decisiones que sean importantes sin avisar al concesionario afectado por la petición.

Señala que hay que definir un proceso para compartir esa información y ver si las cosas son importantes para tomar decisiones juntos.

Propone poner este tema en el grupo de trabajo posventa para compartir la información y construir un proceso de seguimiento y decisiones si fuese necesario.

Sr. Mannucci (RTFS) indica a Sr. Saiz que se tienen que coordinar , pues se puede dar el caso que RTE este suspendiendo un contrato que RTFS ya haya modificado el financiamiento que incluya el CRM, por lo que el contrato debería seguir vivo pues RTFS seguiría pagando a RTE. Hablarán para tener buena coordinación.



ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

Intervención de D. Oscar Martirena

Fabrica cerrada. Se están haciendo algunos ensayos de apertura de cara a mayo para poner la logística en marcha. Se van haciendo una serie de escenarios para ver donde se situarían los pedidos que hoy están cuando se tenga claro cómo está la cartera.

Pedidos: 120 Anulaciones: 23

RECOMENDACIÓN: Muy atentos al stock. Muy atentos a Partner, está puesto lo que la Red tiene disponible y también parte de lo que Europa está dejando poner disponible.

Señala que puede haber algún pedido que este en el sistema del distribuidor y puede ser que haya tractoras que se parezcan mucho a las que el cliente quiere, tal vez se pueda hacer un cambio ahora para facturar cuanto antes y quitar los pedidos que estén en el sistema.

ATENTOS. Revisar bien la cartera de pedidos y si hay riesgo de perder la operación, pues es mejor anular y repetirla cuando todo se reabra.

A tener en cuenta: Alex Bermejo estará de baja.

Bonus Q1: Está cerrado, hay 4 o 5 distribuidores muy lejos. Hay varios que han llegado bien y otros con ciertas dudas pero van a ser bastante benevolentes por las situaciones actuales.

RTE se va a poner en contacto con los distribuidores para hacer el pago.

Criterio llave del demo: Van a ser buenos en ello, aunque hay distribuidores que lo han pedido.

Formación: Seguirán haciendo formaciones.

Asertrucks pregunta que tienen pensado hacer para el Q2. Propone retomar el camino de poder recuperar trimestres para dejar la puerta abierta durante el año.

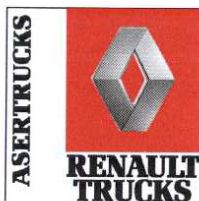
Respuesta: Primero van a poner las ideas con su comité y luego hablarán con Asertrucks. Sr. Martirena indica que su idea es que el Q2 sea algo excepcional (va a ser un mes) y luego en el Q3 empezar a operar.

Sr. Bottinelli indica que después de Semana Santa hará una serie de propuestas al Comité de Asertrucks.

Asertrucks señala que empiezan a estar colgados los stocks de la Red en el portal. Si hay intercambio de stock entre distribuidores, RTE tiene pensado como hacer las provisiones que tengan esos vehículos, como articular este tema. Pide animar el stock de la Red.

Sr. Martirena indica que va a realizar un protocolo.

Sr. Bottinelli indica que después de Semana Santa propone hacer una reunión con el grupo de VN y consensuar el protocolo que hará el Sr. Martirena.



ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

Intervención de D. Ignacio Lazcoz

Se ha acabado con un stock alto de 625 unidades. No sé ha podido seguir con la facturación la segunda quincena de marzo, bajando la misma a un 75%.

La parte positiva es que hay operaciones vivas a través de la Red, cerca de 100 unidades.

Sobre el tema del transporte (llevar los vehículos de un destino a otro), ya se aclaró y vuelven a gestionar las unidades.

Formación: Tienen previsto hacer alguna formación junto al equipo de Andrés. Por un lado al equipo de taller para hablar del checklist y Quality Plan y a los responsables de usados sobre la oferta de servicios que hay disponible en usados.

Bonus Q1: En cuanto a la consecución de los objetivos, si lo calculan en el 85% hay 3 distribuidores más que podrían cobrarlos. Se pondrán en contacto con ellos.

Hay que tener en cuenta que los objetivos de VO son recuperables, hay que intentar conseguir el global y poner acciones para subir la facturación de usados. Asertrucks pide a RTE que sean generosos a la hora de pagar los incentivos.

Sr. Bottinelli indica que RTFS es importante en el negocio del usado, señalando que tal vez sea la primera pata que ayude a rentabilidad del negocio a corto plazo, pues sin la fábrica será muy difícil el VN, pero en usados sin hay vehículos disponibles y los clientes tal vez estén más receptivos ya que el importe es menor. Propone contemplar unas medidas para toda la Red.

Intervención de D. José Mannucci (RTFS):

Cartera general, operaciones refinanciadas: 160 contactos clientes (1070 vehículos), 20% de la cartera.

Cartera RTE: 81 contacto (644 vehículos), 23% cartera en solicitudes de modificación.

Señala que los delegados están trabajando gestionando estas solicitudes como prioridad.

Da un repaso a los planteamientos para los vehículos nuevos (enviado en el informe anterior).

Para usados el planteamiento para gestionar los residuales donde la marca está involucrada y dando una pincelada de cómo se está manejando las refinanciamientos con los clientes. Esto es caso a caso. Actualmente tienen 3 solicitudes.

Van a poner un gran foco en el tema de usados para que ayude a mover el stock de forma creativa.

Sr. Bottinelli señala que las reglas serian válidas para toda la red.



ASOCIACION ESPAÑOLA DE LA
RED RENAULT TRUCKS

Se acuerda organizar un pequeño grupo para trabajar este tema, el cual este formado por RTFS, por parte de RTE por Ignacio Lazcoz, por parte de la red por Antonio Suarez y alguien más del grupo VO. Se acuerda ir organizando alguna campaña.

Asertrucks hace una reflexión indicando que ahora hay un enfoque claro para los clientes que tienen dificultades, pero que también es cierto que hay operaciones vivas que para el distribuidor es muy importante porque son vehículos que se tienen en póliza y hay que intentar sacarlos.

Sr. Mannucci informa que hay una persona dedicada a realizar este trabajo diariamente.