El canje de moda

Cereales, por camiones cero kilómetro

Las terminales automotrices impulsaron esta posibilidad ante el auge de la producción agropecuaria

• Así, lograron atenuar en el sector el impacto de la crisis que estalló en 2002
• Cooperan con la demorada renovación del parque nacional de estos vehículos

Por Gabriel Tomich
De la Redacción de LA NACION

La bonanza del campo en los últimos años es un motor fundamental de la economía argentina. Al punto que repercute en otros ámbitos, como el automotor, en forma directa.

En una especie de trueque de granos por el acero de los vehículos, la mayoría de las terminales e importadores radicados en el país implementó planes de canje de cereales por algunos de sus modelos y facilitaron la renovación y adquisición de nuevas unidades, sin la utilización de metálico.

Aunque con distintos nombres comerciales (Plan Canje Cereal, Plan Campo, Plan Cosecha, Agro Plan, etcétera), la operatoria les simplificó a los productores agrícolas la posibilidad de alcanzar vehículos cero kilómetro, en especial camiones y utilitarios.

"El plan canje es una realidad porque otorga ventajas impositivas, económicas y financieras concretas. Brinda también seguridad, por operar con el respaldo de empresas de primera línea, y elimina el riesgo de cobrabilidad y financiero. Al productor le permite, además, comprar un vehículo ahorrando granos, debido a que no se aplica la retención del 12% del IVA y otros impuestos, como el del cheque e ingresos brutos", explicó Gustavo Salinas, gerente de ventas de Toyota Argentina.

> **"El plan canje es una realidad porque otorga ventajas [...] concretas", dijo Gustavo Salinas, gerente de ventas de Toyota Argentina**

Con algunas modificaciones según la terminal, la forma operativa de los planes es similar. El productor agrícola toma contacto con el concesionario de una determinada marca.

Valor estable

Al cerrar la operación, éste confirma la cotización del cereal con los corredores de granos autorizados y se determina el importe por aplicar en el canje, según las características particulares de la transacción.

Esta cotización no se modifica, más allá de los vaivenes posteriores del mercado de cereales. Este importe se divide por la cotización del cereal para saber cuántas toneladas de grano debe utilizar el productor porque, en general, no se hacen entregas parciales ni se toman excedentes.

El corredor de cereales asesora al productor para estimar las cargas de camiones completos y la cantidad de dinero, si fuese necesario, para liquidar el pago.

Una vez recibido el cereal en el puerto de entrega fijado y abonadas las posibles diferencias en dinero (en función de la calidad y cantidad del cereal) se procede a facturar y entregar la unidad. Para la industria automotriz, el trueque de cereales por vehículos resultó fundamental para capear el temporal económico de los últimos dos años.

Fuentes de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (Acara) confirmaron algo palpable en las cifras de ventas y patentamientos: "La recaudación por las exportaciones del agro, en especial de soja [cabe aclarar que también se toma maíz, trigo y girasol], permitió que pickups como la Ford Ranger, Toyota Hilux y Chevrolet S10 estuvieran entre los diez vehículos con mayor demanda en 2003 y 2004. Muchas de esas operaciones fueron realizadas mediante el plan cereal, que benefició tanto a los productores como a la industria automotriz."

Es más: también según voceros de Acara, "en provincias como Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba, la comercialización de pickups tuvo gran incidencia en las ventas totales de esos distritos en momentos que la compra de automóviles estaba muy deprimida".

Pero no sólo de camionetas vive el campo. Los productores también compran camiones para transportar el grano a los puertos.

La recuperación del campo empuja a la industria automotriz

PLANES DE CANJE VIGENTES

MARCA	MODELOS OFRECIDOS	MODELO MAS VENDIDO	ATENCION AL PUBLICO
Daimler Chrysler	Todos los modelos de Chrysler, Dodge, Jeep® y Mercedes-Benz.	Camión semipesado, L1634 y el modelo L1620.	Call Center de Chrysler, Jeep y Dodge: 0800-333-7070; Call Center de Mercedes-Benz: 0800-666-2366; info@mercedes-benz.com.ar; info@dailerchrysler.com.ar
Ford	Todos los vehículos comercializados: autos, utilitarios y camiones.	Camión Cargo 1722, 1730 y pickup Ranger.	0800-666-FORD (3673); www.ford.com.ar
IVECO	Para todos los modelos que la terminal disponga.		(011) 4326-3115 / 16; (011) 5010-4623 / 24; *www.iveco.com.ar*
Mitsubishi	Se aplica a todos los modelos de la empresa.	Camioneta L200.	(011) 4312-5777 o a www.mitsubishi.com.ar
Peugeot	206, 307, 406, 607, 807, utilitarios Partner, Boxer y Expert. Automóviles 206 y 307.	Automóviles 206 y 307.	En los concesionarios de todo el país; Call Center (011) 4121-0100; www.peugeot.com.ar
Renault	Todos los modelos que comercializa Renault Mercosur.	Camioneta Nissan Frontier.	Servicio Telefónico Clientes: 0810-666-7362; www.renault.com.ar
SCANIA	Todos los modelos de la marca.	P94 DB 4x2 NZ 310; R114 GB 4x2 NZ 330 / 360; T114 GB 4x2 NZ 330 / 360.	Dirigirse al concesionario Scania de la zona; *www.scania.com.ar*
Toyota	Toda la línea Corolla, Camry, Hilux, Hilux SW4, Land Cruiser Prado y Land Cruiser 100.	Pick-up Hilux y Toyota Corolla.	0800-999-8696; www.toyotasa.com.ar
Volkswagen	Toda la gama de modelos de camiones de la marca.	Modelo 17.220 (semipesado) y el 13.180 (mediano).	0800-888-VWCAM (89226)
VOLVO	Todos los camiones Volvo VM.		Zeni 011-4811-5000

Informe: Patricia Osuna Gutiérrez — LA NACION

"El plan cereal es una alternativa atractiva para la compra de vehículos comerciales en un mercado en el que la financiación de éstos recién ha comenzado a despegar. Esto permite la renovación de un parque de camiones que cuenta con un promedio de antigüedad de 17 años", señaló Enrique Federico, de DaimlerChrysler.

En el caso de Mercedes-Benz, los modelos más vendidos mediante el trueque por cereales son el camión semipesado L-1620 y el pesado L-1634. Otro tanto ocurre con Ford, que además de la pickup Ranger obtuvo buena respuesta en la transacción de camiones Cargo 1722 (semipesado) y Cargo 1730 (pesado), ambos rivales directos de los mencionados Mercedes-Benz, con los que disputan los cuatro primeros lugares en la venta total de camiones.

En la empresa del óvalo dijeron: "El sistema tuvo un gran suceso debido a que ofreció una alternativa para la adquisición de vehículos. Sin lugar a dudas, el plan cereal tuvo su auge apenas lanzado; luego siguió en una meseta muy alta y creemos que va a continuar, según las necesidades que surjan".

En el caso de Scania, Oscar Dip, gerente del Departamento de Ventas de la compañía de origen sueco, señaló: "El Agro Plan Scania se aplica a todos nuestros modelos, pero la preferencia de los usuarios está orientada hacia los camiones rígidos, es decir, los que conforman un equipo de camión y acoplado, que son los más aptos para el transporte de cereales".

> **"El plan cereal es una alternativa atractiva para la compra de vehículos comerciales", dijo Enrique Federico, de DaimlerChrysler**

Otra arista por tener en cuenta es el del servicio posventa. "Es el mismo que se ofrece a un vehículo que se vendió mediante dinero, sólo que el grano es la moneda de pago", afirmó Ernesto Liendo, de Valor Producto, la empresa que tiene a su cargo toda la oporatoria del plan cereal de Iveco.

"Este sistema de canje funciona desde hace muchos años. Comenzamos en 1992, pero explotó en los últimos años porque el productor argentino saneó sus deudas en 2002, compró bienes en 2003 y en 2004 hace transacciones según sus necesidades de caja. Aunque ahora hay una baja en el consumo, a partir de octubre se reactivará", remató Liendo.

Como sea, estos planes de canje gozan de buena salud, porque todas las partes involucradas satisfacen sus necesidades sin mayor complejidad ni riesgo.