

CONVENCIÓN DE DISTRIBUIDORES RENAULT (Logroño, 2 de marzo del 2000)

# MÁS FUERTES

Comeca, importadora de los tractores Renault para España, reunió a sus distribuidores en La Rioja, para analizar los resultados alcanzados en el último ejercicio y las estimaciones previstas para el año 2000. Además, se presentaron los nuevos productos, que permitirán a Renault ampliar su presencia en el segmento de potencias altas, con la llegada de los Atles, y reforzar su posición entre los viñeros, fruteros y estándar ligeros, con los nuevos Dionis, Fructus y Pales.



La Convención estuvo presidida por el Director General de la empresa, Antonio Sevilla, quien mostró su satisfacción por los niveles de venta adquiridos. El Director Comercial de Comeca, Ignacio Gual, resumió el balance final de 1999, cuyo objetivo principal consis-

tía en la venta de 630 unidades en un mercado estimado de 21 000 tractores. *"Hemos conseguido unos resultados realmente positivos"*, afirmó.

Las previsiones del mercado nacional realizadas el pasado año por el importador para España de Renault, apuntaban a que se iba a producir una

caída global del 14.6%. Sin embargo, finalmente el mercado sólo ha disminuido un 7.7%, con lo que las ventas nacionales se situaron –según los datos ofrecidos en la Convención– en 22 632 tractores. La participación de Renault en estas circunstancias fue del 2.41% del mercado total, a tan sólo



Antonio Sevilla e Ignacio Gual, responsables de COMECA.





0.59 puntos de superar sus objetivos y con un crecimiento de 0.53 puntos en relación a 1998.

Según Ignacio Gual, estos resultados pueden considerarse todo un éxito, si se tiene en cuenta la operatividad nacional de la marca. Renault apenas tiene presencia en el segmento de simple tracción y carecía por completo de oferta en las franjas de menos de 52 CV y más de 190 CV, por lo que su presencia en el 70% de los territorios

SERIE	GAMA	Distribución del mercado en 1999 (%)	Distribución de las ventas de Renault (%)
Ligeros		5	5
Fruteros/Viñeros		60	21
Ceres/Cergos	Media	10	35
Ares	Alta	7	30
Atles	Extra alta	6	—
Simple Tracción		12	12%



operativos quedaba reducida en un 24%, lo que significa que su oferta de producto abarcaba un mercado de sólo 12 000 unidades. A pesar de estas circunstancias, Renault consiguió una cuota del 4.52%, lo que supone que la matriculación de sus tractores creció un 18% respecto al año anterior. “Esto nos da una perspectiva de futuro muy interesante, porque mientras este mercado ha caído un 7.7%, Renault ha sido capaz de crecer de forma importante. Además, dentro del ranking de marcas, hemos adelantado un puesto”, destacó el Director Comercial.

## AMPLIAR EL NÚMERO DE CONCESIONARIOS

Ignacio Gual felicitó a los concesionarios por la labor realizada durante el último año y los animó a continuar en la misma línea para el 2000. “La red es imprescindible para obtener resultados. Es muy importante que el trabajo común sea efectivo y que luchemos en la misma dirección”, comentó a los distribuidores.

Entre los objetivos que Comeca se ha trazado para este año, figura la consolidación y ampliación de la red de concesionarios, con la intención de abarcar un territorio más amplio, para así competir a un nivel superior. Si se cumplen sus expectativas, para finales de año la red habrá pasado de 51 a 58 concesionarios. Una veintena de ellos superó el objetivo del pasado año. Ignacio Gual instó a los restantes a conseguir las mismas cifras con los nuevos productos presentados.



El ambicioso Plan Comercial esbozado durante la Convención pretende conseguir los objetivos marcados.



# RENAULT

## MAYOR CAPACIDAD DE LUCHA

**C**omeca se ha marcado como objetivo, para el año 2000, alcanzar una cuota global de mercado del 3%, que representaría el 4.7% si se consideran exclusivamente los segmentos de potencia en los que dispone de productos para competir. La llegada de la gama Atlés, para potencias extra altas, y el refuerzo de las líneas de fruteros y viñeros permiten aumentar su 'capacidad de lucha' en un 11%. Es decir, Renault operará en un mercado de 13 400 unidades, sobre las 12 000 del pasado año.

Según los estudios generales de mercado realizados por el importador para España de los tractores Renault, el año 2000 no presentará grandes cambios en el sector de la maquinaria agrícola en nuestro país. Sus estimaciones apuntan a que la caída del mercado nacional de tractores que fue prevista para el 99, se cumplirá en dos etapas, es decir, que este año volverá a disminuir un 7.7%, con lo que la suma total de los descensos de 1999 y de 2000 alcanzará el 14.6% previsto hace un año, lo que supone que el mercado se situará en unas 21 000 unidades.



*Los distribuidores observaron de cerca los nuevos modelos de Renault importados para el mercado español por COMECA.*



## CONDICIONANTES DEL MERCADO



**S**egún explicó Ignacio Gual, se deberán hacer frente a una serie de condicionantes económicos que pueden alterar las previsiones. La primera de las tres dificultades a las que hizo referencia el Director Comercial de Comeca fue la puesta en marcha de la Agenda 2000, compromiso por el cual se activan una serie de puntos acerca de las subvenciones, que cambian el concepto que de ellas se tenía en el pasado. Además, abordó el tema de los intereses bancarios, cuya oscilación puede influir también de manera ostensible.

Por último, no olvidó mencionar en la lista de posibles dificultades la climatología, factor imprevisible que siempre conviene tener en cuenta, sobre todo en las fechas actuales, cuando la sequía ha sembrado un pesimismo generalizado, sobre todo en las zonas Sur y Oeste.



# TRACTORES DE TODO TIPO

Renault ofrece todo un abanico de modelos en tractores de potencias baja, media, alta, y ahora también extra alta. Una extensa gama, de gran operatividad, que este año se verá reforzada con las Series Atles, Temis y Pales, que constituirán las grandes novedades de una campaña que también ofrecerá un buen número de evoluciones en modelos ya conocidos. Como colofón, Renault renueva en España sus fruteros y viñeros, con la puesta en escena de las Series Dionis y Fructus.

## ARES

La línea Ares fue la gran apuesta de Comeca en 1999, y seguirá insistiendo con ella en este 2000. Es una gama completa, de tractores de alta potencia y muy bien equipados, que cubre un segmento en claro crecimiento, como es el que abarca desde los 100 hasta los 190 CV. El próximo mes de mayo se presentarán modelos que incluirán los últimos avances tecnológicos, que permitirán a los Ares consolidar, e incluso ampliar, su ya importante presencia en nuestro mercado.



## 640 RZS

Si algún modelo en concreto merece una mención especial dentro de la gama Renault, éste es, sin duda, el Ares 640 RZS, uno de los tractores con mayor aceptación dentro de su segmento de potencia. Un “tractor de lucha”, con 6 cilindros, excelente capacidad de elevación, cabina integral e inversor bajo par automático Revershift, entre sus numerosas características. Para el mes de mayo, está prevista la presentación de la evolución de los Ares.

## PRODUCTO

### ATLES

**E**sta nueva serie permitirá a Renault entrar en el mercado de las potencias muy altas, es decir, por encima de los 200 CV. En mayo tendrá lugar la presentación oficial de los modelos 915, 925 y 935, de 197, 226 y 250 CV de potencia, respectivamente.

### TEMIS

**O**tra apuesta de Comeca. Esta generación de tractores sustituirá a la antigua gama T y abarca un mercado en el que hasta el momento Renault no es operativo. Se trata de un



### CERGOS Y CERES

**S**on las dos gamas con las que Renault cubre el segmento de potencias medias, para distintos tipos de aplicaciones. Al igual que ocurre con otras series de este mismo fabricante, durante el próximo mes de mayo está prevista la presentación en nuestro país de la nueva evolución de estas gamas, que reforzarán la completa oferta de Renault.

tractor duro que 'tira' mucho y 'gasta' poco, que viene a cubrir ese segmento del mercado que exige maquinaria robusta, sin demasiadas sofisticaciones técnicas. Es decir, tractores preparados para trabajar durante muchas horas y que, además de un consumo reducido, no requieran excesiva asistencia técnica.

La gama está compuesta por 4 modelos. El 550, de 4 cilindros más turbo, y los modelos 610, 630 y 650, con 6 cilindros y potencias de 109, 129 y 154 CV, respectivamente. En principio, podrían comenzar a estar disponibles para el mes de julio.





# LAS BAZAS PARA EL AÑO 2000

## DIONIS



RENAULT HA PRESENTADO LAS NUEVAS GAMAS DE TRACTORES VIÑEROS Y FRUTEROS. CON LOS NUEVOS MODELOS DIONIS, FRUCTUS Y EL ESTÁNDAR LIGERO PALES, LA MARCA PREVÉ ALCANZAR UN AUMENTO DEL 22 AL 29% DE SU CUOTA DE PARTICIPACIÓN DENTRO DEL MERCADO DE MODELOS ESPECIALES, SEGMENTO QUE OCUPA EN EL MERCADO GLOBAL DE TRACTORES UN PORCENTAJE DEL 29%, LO QUE REPRESENTA APROXIMADAMENTE 6 500 UNIDADES.

Con un diseño más redondeado acorde con las actuales tendencias, circuitos hidráulicos especiales, conexión electrohidráulica al puente delantero y tracto control electrónico, las nuevas versiones del viñero Dionis han logrado desarrollar mayores niveles de rendimiento. Entre las modificaciones a la anterior gama destaca su motor ecológico de potencias comprendidas entre los 52 y 76 CV, las ca-

jas de velocidades de 30 y 40 km/h y nuevos montajes de ruedas de neumáticos. Dispone de 4 modelos de simple tracción y 4 de doble tracción de 12+12 velocidades, a una velocidad máxima de 30 km/h en las versiones arco y cabina. Los 4 modelos de doble tracción también están disponibles en 24+24 velocidades a una velocidad máxima de 40 km/h en ambas versiones. Otra de las novedades que incor-

MODELO	POTENCIA ECE R 24 (CV)
110 S y DTS	52
120 S y DTS	60
130 S y DTS	67
140 S y DTS	76

poran los modelos con cabina es el limpiaparabrisas trasero.



## FRUCTUS



Los nuevos modelos presentan un redondeado diseño muy poco agresivo con la vegetación, de dimensiones adecuadas a cada tipo de traba-

## PRODUCTO



Se trata de un tractor estándar, de dimensiones y pesos adecuados a la potencia y a las exigencias de cada trabajo, que responde a las actuales demandas del mercado. La gama está compuesta de dos modelos de doble tracción. Por un lado, está el ya conocido 230 DTS, de 12+12 marchas y velocidad máxima de 30 km/h o de 24+24 a un máximo de 40 km/h, con



MODELO	POTENCIA ECE R 24 (CV)
120 S y DTS	60
130 S y DTS	67
140 S y DTS	76

### PALES

MODELO	POTENCIA ECE R 24 (CV)
230 DTS	67
240 DTS	76

versiones arco y cabina. Y por otro, aparece el 240 DTS, pero adaptado para un mercado que demanda mayores potencias.

jo. 3 modelos de simple tracción y 3 de doble tracción que, al igual que en la gama Dionis, desarrollan 12+12 marchas a velocidad máxima de 30 km/h en arco y cabina y, para la doble tracción, 24+24 velocidades a 40 km/h. Las versiones de cabina están insonorizadas completamente y disponen de aire acondicionado y limpiaparabrisas trasero. Del mismo modo que ocurre en los viñeros, el Fructus monta tracto control electrónico, circuito hidráulico optimizado e incorpora el mismo sistema de distribución, característico por desarrollar un servicio de simple efecto o regulador de caudal trasero y lateral, así como un doble efecto trasero, un doble efecto trasero y lateral y otro doble efecto lateral. Además incluye válvula de freno.





# LA RED, PREPARADA

## CÁNAVES COMERCIAL

**GABRIEL CÁNAVES**

INCA (MALLORCA) • (14 AÑOS COMO CONCESIONARIO)



✓ “En Mallorca tiene cabida toda la gama. En 1999 matriculamos más de 20 unidades de todos los tipos, desde fruteros y viñeros hasta 120 CV. Llevamos con esta marca desde su llegada a España, con Comeca desde algunos años antes, y hemos vendido unas 170 unidades de Renault.

✓ La gama presentada está muy bien, aunque quizás esta renovación tendría que haber llegado antes.

✓ Es difícil saber si estos nuevos modelos van a ayudar a impulsarnos en nuestra zona, porque ahora son las empresas de servicios quienes están adquiriendo protagonismo; luego además tenemos el problema de la sequía, que esperamos no nos afecte finalmente”.



## ASCACÍBAR MAQUINARIA AGRÍCOLA

**BRAULIO SÁENZ Y JOSÉ LUIS ASCACÍBAR**

LA RIOJA • (2 AÑOS Y MEDIO)

✓ “Llevamos la mayor parte de la provincia de Logroño y en este tiempo con Renault hemos vendido 72 unidades. Nuestro modelo ‘estrella’ es el 80.14, y el pasado año vendimos 15 con el equipamiento completo.

✓ Me gustan los tractores presentados, porque se aprovecha lo positivo de los anteriores y se han mejorado bastantes cosas, como la electrónica, que era necesaria, y la imagen.

✓ Nuestra meta es aumentar cada año la penetración. En este año 2000 quisiera terminar en torno a las 40 unidades. La competencia es terrible, porque en la zona están todas las marcas vendiendo en el mismo segmento. Nuestros mejores argumentos de venta pueden ser el motor ecológico, el diseño, la electrónica, los 40 km/h, la conexión de la tracción... Hay muchos argumentos válidos para vender”.

## AGROALMENDRALEJO, S.L.

**LUIS SÁNCHEZ PORRO**

ALMENDRALEJO (BADAJOZ) • (6 AÑOS)



✓ “La nueva gama puede ser muy competitiva, porque llega con tecnología punta, la supermarcha de 40 km/h y el motor ecológico, que se está imponiendo. El diseño va también en línea con los tiempos actuales.

✓ En mi zona, la climatología puede perjudicarnos mucho, sobre todo en los secanos, donde es muy importante el agua. Y según el rendimiento, así es la inversión en el tractor.

✓ Si todo fuera normal, estos tractores me permitirían incrementar el volumen de ventas, porque la gama es muchísimo más amplia. Surge ahora un viñero de 80 CV muy importante en mi zona, que junto al Pales puede ir muy bien”.



## AGRÍCOLA ADOLFO

**ADOLFO FERNÁNDEZ**

TINEO (ASTURIAS) • (9 MESES)

✓ “Desde junio hemos vendido 18 unidades. El modelo ‘estrella’ ha sido el Ceres 85, es el tractor de la zona, muy compacto, muy ‘ganadero’, pesado y con buena cilindrada.

✓ Los nuevos modelos sirven para complementar mucho la gama, porque entre los ligeros teníamos uno muy corto de velocidades y ahora dispondremos del Pales a 40 km/h.

✓ Este año 2000, con las nuevas gamas, vamos a incrementar la penetración. Estamos haciendo ya bastante competencia a otras marcas, porque nuestros tractores vienen muy bien equipados para trabajos ganaderos. Entre el Ceres y el Pales, y algo de Ares, cubriremos el mercado.

✓ Mi argumento de venta es que el Renault es un tractor de calidad, de un alto nivel y adecuado a mi zona”.



## SATOGUI, S.L.

**SALVADOR TORNÉ**

ALCOLETGE (LLEIDA) • (6 AÑOS)



- ✓ “Estas nuevas líneas de tractores las estábamos esperando desde hace unos meses. Es un producto que llega para cubrir una demanda creciente del mercado.
- ✓ En mi zona, los modelos ‘estrella’ son el 80.14, el Top y el LB. Ahora pasarán a ser el Fructus, el 140, el 140 Top y el Pales 240, que es una potencia que ha hecho muy bien Renault en traer al mercado español, porque hay zonas que lo demandarán, ya que nos quedábamos en los 70 CV y las necesidades de los aperos requieren más potencia.
- ✓ Todo lo que es tecnología y visión de futuro siempre incrementa y da posibilidades a vendedores que hasta ahora no podían llegar, como pueden ser los 40 km/h o la línea más aerodinámica.
- ✓ La climatología nos está ‘pegando’ muy fuerte en nuestra zona. Esperemos que el frío no venga de ‘regalo’. De momento, en el cereal y la parte de secano, no hay posibilidad de llegar a los objetivos del 2000. Esperemos que el tiempo nos ayude más”.

## AGRÍCOLA ZANÓN, S.L.

**FRANCISCO ZANÓN**

GODELLETA (VALENCIA) • (12 AÑOS)



- ✓ “En base a mi experiencia, ya que he vendido unas 400 unidades, siendo líder algunas campañas, me atrevo a asegurar que los nuevos tractores, que están bastante bien, me permitirán recuperar niveles de venta anteriores”.
- ✓ Espero alcanzar las 25 unidades, aunque la verdad es que últimamente, el cítrico va muy mal”.

## ANTONI MARCER

**JOSÉ PETIT**

VILAFRANCA DEL PENEDÉS (BARCELONA) • (15 MESES)



- ✓ “Los nuevos modelos aportan una serie de modificaciones, como los 40 km/h, que son muy importantes, así como el doblador de marchas. Se ve un tractor renovado, ha habido una evolución de la gama.
- ✓ Este año, y aunque llevamos poco tiempo con la marca, se puede hacer buena labor y vender más que el pasado año.
- ✓ Renault es una marca muy reconocida en tractores y su motor es uno de los mejores argumentos de venta”.

## MACAPER, S.L.

**SIXTO MONTBLANC**

VILA-REAL (CASTELLÓN) • (6 MESES)



- ✓ “En nuestra zona no se matriculan muchos tractores, pero el parque de Renault alcanza el centenar, ya que se ha hecho una labor bastante importante, con un buen servicio.
- ✓ Hasta ahora hemos vendido varios 80.14, por lo que los nuevos modelos serán un apoyo importante. El problema en los cítricos es el tamaño, y al reducir las ruedas disminuiríamos en general el tractor para poder trabajar en el viñedo y en zonas de naranjo, con 80 CV para atomizadores, trituradoras, etc.
- ✓ Esperamos duplicar las ventas del pasado año. La ‘estrella’ será el Fructus e incluso algún viñero en fincas muy concretas”.



## CRECIMIENTO RÉCORD DE LOS INGRESOS DE RENAULT AGRICULTURE

**R**enault Agriculture, la compañía subsidiaria de Renault especializada en la fabricación y distribución de maquinaria agrícola, alcanzó un volumen de facturación, en 1999, de 617.42 millones de euros (algo más de 100 000 millones de pesetas), lo que supone un incremento del 10.1% respecto a 1998. Este crecimiento se vio reflejado en los beneficios netos, que también se elevaron un 12.8% hasta alcanzar los 6.31 millones de euros (unos 6 600 millones de pesetas). En cuanto a unidades, llegó a las 10 454, un 8.4% más que en 1998.

Estos resultados son valorados muy positivamente por la compañía que dirige Bruno Morange, cuya cifra de empleados en todo el mundo roza las 2 000 personas y cuenta con dos plantas de producción en Francia (Le Mans para tractores estándar y Beauvais-GIMA para transmisiones) y una tercera en Italia (Rovigo, tractores es-

peciales), gracias al acuerdo con Agitalia.

Renault tiene prevista una inversión de 213.43 millones de euros (35 000 millones de pesetas) en I+D. Está representada en 52 países y sólo en Francia cuenta con una red de 120 concesionarios y 650 personas dedicadas al servicio postventa.

Su gama de producto abarca tractores desde 50 hasta 250 CV, compuesta por las siguientes líneas:

- Tractores grandes: Atles (3 modelos), Gama T (1 modelo) y Ares (3 modelos)
- Mixtos y polivalentes: Gama T (3 modelos), Ares (7 modelos), Ceres (7 modelos), Cergos (3 modelos) y Pales (4 modelos).
- Viñeros y fruteros: Dionis (4 modelos) y Fructus (4 modelos).
- Industriales: Ergos (3 modelos).

El desarrollo de los productos y la ampliación de recursos son otros capítulos en los que Renault Agriculture pone especial énfasis. En 1999, invirtió 7.62 millones de euros (1 260 mi-

llones de pesetas) en procesos de investigación en la planta de Le Mans, una cantidad que supuso el doble respecto al año precedente. En la actualidad, se sigue trabajando en esta misma línea, buscando una mayor productividad y un mejor equipamiento de las gamas superiores.

Entre los proyectos en los que trabaja para este año 2000 se encuentra el de mejorar la calidad de los servicios de atención y postventa. En este sentido, Renault es el único fabricante que controla el grueso de su distribución, con lo que puede tomar medidas rápidas y concretas para buscar una mayor satisfacción del cliente.

Esta línea de actuación, basada en el desarrollo de las estrategias ya trazadas, es la que seguirá aplicando Renault Agriculture. Quiere consolidar la cuota líder de mercado que disfruta en Francia y aumentar de manera ostensible su presencia en el exterior, manteniendo programas de investigación, control de costes y poniendo en marcha una agresiva campaña de ventas, particularmente en Europa.



Bruno Morange, Director General de RENAULT AGRICULTURE.