

“EL ÉXITO DE ARES HA

El presidente y director general de Renault Agricultura no se muerde la lengua. Bruno Morange expresó las intenciones de su empresa con los nuevos modelos de la gama Ares, respondió con rotundidad a su “amigo” Robert Ratliff, presidente del Grupo Agco, enjuició la situación actual de los mercados europeos y, además, calificó de “despelote” el proceso de homologaciones aplicado en Europa.



■ **¿Qué evolución ha mostrado la gama Ares desde su presentación hace menos de dos años?**

El éxito de esta gama casi nos sorprendió. Desde su lanzamiento hasta hoy hemos vendido más de 4 000 tractores Ares a clientes europeos, y eso solamente con la primera parte de la gama en enero de 1997, con los de 110 y 120 CV. En julio se lanzaron los tractores de 85 y 95 CV y los de 145 y 165. Ahora, con el lanzamiento de los tractores de 185 CV, la gama va a tener toda su extensión. Además, el éxito y el recibimiento entre los clientes es realmente excepcional. La gente está muy contenta con el diseño, la funcionalidad o el espacio de cabina.

Con el éxito de esta gama también la gama alta tuvo más ventas. Toda la red de concesionarios y vendedores empezó a tener una gama y ritmo mayores debido a esto. Ha sido un éxito importante.

■ **En junio, Robert Ratliff, presidente de Agco, Grupo con el que coinciden en el GIMA, declaró públicamente su apetencia por contar con Renault como una de sus empresas. ¿No es un poco violento tener un socio que pretende ‘comerle’?**

La verdad es que es violento y lo recibimos así. Debo decir que no es la primera vez. Conozco bien al Sr. Ra-

tiff, somos amigos, pero él tiene su lógica y, dentro de ella, en la empresa hay una voluntad de expansión constante y las empresas grandes con posibilidades para ‘comer’ no son tan numerosas. Es lógico que diga eso y no lo veo tan mal. También los colegas de Claas recientemente fueron cabeza de la lista. Pero en el fondo, al igual que Bob dijo que la acción de Agco valía 28 \$, pienso que esta apetencia de compra no la repetiría ahora después de la caída de la Bolsa, con un descenso importante en la cotización de sus acciones. Supongo que hoy en día tendrá otros problemas, y no pensará en otros asuntos que obliguen a su compañía a un mayor endeudamiento.

SIDO SORPRENDENTE”

■ ¿Tienen pensado seguir con la política de colaboración con otras marcas de tractores?

Sí. El problema de esta política es tener colaboradores de confianza, con la misma filosofía de calidad y que no quieran aprovechar momentos de fuerza para ganar más dinero del que realmente se considera en una relación a largo plazo. Esos empresarios, si bien existen, no son tan numerosos. Es algo que se desarrolla a lo largo del tiempo y a largo plazo y no es tan frecuente encontrar gente que piense así. Nosotros pensamos que las empresas deben desarrollarse en independencia pero con colaboración, aportando lo mejor, pero no hay uno que domine al otro.



■ ¿Qué desarrollo cree que seguirá el mercado europeo a corto y medio plazo?

Tengo que construir el nivel europeo por adición de niveles locales, hablando mercado por mercado. Francia sigue firme, con más de 35 000 unida-

“ Desde la presentación de la gama Ares se han vendido en Europa más de 4 000 unidades ”

des; España sigue también bastante firme, al igual que Italia; Gran Bretaña está muy depresiva y no veo ninguna razón para que mejore; Alemania está bastante floja sin que haya bajadas considerables, no más del 5%; y los del Norte están un poco flojos. Todo eso dice del mercado europeo que, a pesar de una caída del orden de 8 000 unidades, que por supuesto pesa, no va a bajar más del 5%.

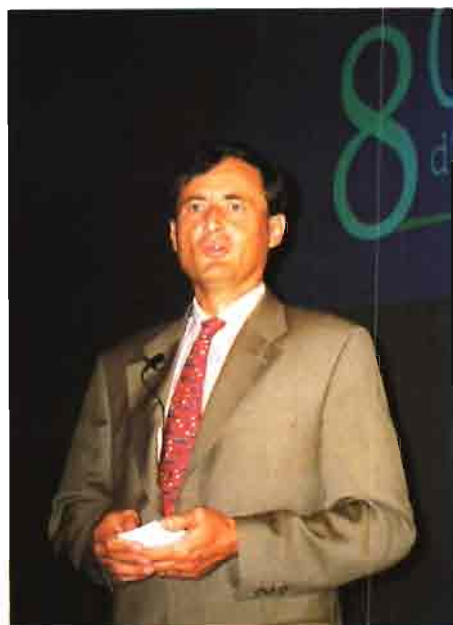
■ ¿Cómo van a equilibrar, con la entrada del euro, los precios en sus mercados?

Los estamos ya nivelando. El que

manda es el mercado local, así que apuntamos nuestros precios en comparación con los demás. Con el euro creo que va a existir una diferencia de precios entre los países, que posiblemente pueda llegar al 10% más o menos. Ya estamos en esas diferencias, por lo que no pienso vaya a cambiar mucho el panorama.

■ ¿Van a ‘jugar’ con el equipamiento para obtener ese equilibrio?

No. Cada mercado tiene su oferta y competencia y tenemos que estar al nivel de ella. Por ejemplo, los precios de España están más bajos. Creo que



lógicamente tendrían que subir para nivelar todo el promedio, pero siguen existiendo diferencias. La compra del tractor está muy influenciada por el vendedor. Su proximidad o la competencia producen diferencias en el precio superiores al 5%.

■ **¿Qué tienen pensado para los tractores Cergos a corto plazo?**

No lo hemos dicho, pero tienen una misma evolución que el Ceres en todos sus equipamientos.

■ **¿Tienen a concentrar su producción en tres o cuatro gamas?**

“ El éxito de Ares se verá incrementado con el modelo 735, con el que por ahora completaremos la gama ”

Sí. La gama frutivinícola, las gamas Ceres, Cergos, Ares y la gama T.

■ **¿No cree que en el mercado de tractores fruteros y viñeros, en los que son especialistas, hay demasiada oferta?**

Sí, hay mucha oferta y diversidad, pero a su vez los constructores son pocos. Ahora son cuatro italianos, nosotros con Agroitalia, Landini, New Holland y Same, junto a Fendt, que difunde muy pocas unidades. Es una lucha muy dura.

Yo conocía la difusión del tractor. Ahora, con Agroitalia, conozco los costos de fabricación y los márgenes con los que se hacen nuestros tractores, que son muy bajos a nivel industrial y a nivel comercial. Realmente es una lucha durísima y con la diversidad como cosa difícil de acertar.

■ **¿Cuál es su opinión sobre la homologación europea CEE y las distintas variantes que se realizan en cada país de la UE?**



Si me permite una palabra fuerte: es un “despelote europeo”, muy raro. Para mí, hay que ir a la homologación europea, pero lamentablemente no es suficiente y cada país tiene su idiosincrasia. Por ejemplo, en España el usuario está habituado hasta ahora a identificar la potencia a la tdf. Mi opinión es que los grandes constructores tendríamos que decir un buen día a los clientes: ‘disculpen señores, ahora es así la homologación; es la potencia del motor y no la de la tdf’, pero las costumbres siguen por ahora en esa línea y lo lamentamos porque es costoso esta doble práctica.

■ **¿Cómo ve el desarrollo de Renault en España?**

Está siendo positivo, pero tenemos mayores ambiciones. Pienso que hay potencial para Renault. España es un país muy agrícola y la imagen de Renault como Grupo es muy buena, muy importante. Hemos desarrollado un proyecto con nuestro importador y vamos a luchar más fuerte con los nuevos productos. 🍀

