

AUTOMOTOR

Porsche Macan presentará su edición Turbo



Porsche

Este modelo recibe los cambios que ya se han visto en la marca, a lo cual se suma un motor V6 biturbo de 2,9 litros y 435 caballos de potencia. Para afinar su conducción, la *Porsche Macan Turbo* tiene una suspensión neumática ajustable, sistema *Porsche Torque Vectoring Plus*, frenos carbocerámicos opcionales y una nueva calibración del sistema de tracción total *Porsche Traction Management*. (MAR)

INDUSTRIA

Pirelli Zero nombrada como la mejor llanta



Pirelli

El neumático *Pirelli P Zero* estableció los tiempos más rápidos en húmedo y seco por los evaluadores experimentados de la revista *Evo*. La prueba del neumático *Evo* se realizó con el último *P Zero* en tamaño de 18 pulgadas, una de las medidas más populares en el rango de rendimiento de *Pirelli*, que también será el diámetro que el Campeonato Mundial de Fórmula Uno de la *FIA* adopte en 2021. (MAR)

AUTOMOTOR

Jeep anunció alianza con Fundación Instintos



Jeep

Esta iniciativa, establece una importante alianza con la *Fundación Instintos* con sede en Medellín, cuya misión se enfoca en la sensibilización de la sociedad, a través de estrategias de intervención que giran en torno al bienestar de los animales. Para dar inicio a este acuerdo de cuatro patas la marca participará en la conferencia "El mundo a través de los sentidos de los perros" dirigida por *Sara Jaramillo* de la fundación. (MAR)

“Aún se ve lejos hacer eléctricos en Colombia”

AUTOMOTOR. EN EL ÚLTIMO AÑO EN LA PLANTA DE SOFASA SE HAN PRODUCIDO 44.837 UNIDADES DE LOS DIFERENTES MODELOS QUE HOY PRODUCE RENAULT. 18.764 SE HAN EXPORTADO

MEDELLÍN

De acuerdo con *Andemos*, el mercado automotor registró un crecimiento en julio de 18,3% frente al mismo mes del año pasado, con un registro de 22.904 vehículos nuevos en el país. Este mercado continúa consolidándose con un crecimiento del 4,7% en el primer semestre del 2019. En relación con la tasa de crecimiento de las top 10 marcas del mercado, *Renault* sigue liderando las ventas con una variación del 60,2%.

Renault tiene actualmente 22,6% del mercado nacional de vehículos y cuatro de sus modelos (*Sander*, *Logan*, *Sander Stepway* y *Duster*) están en el top de las preferencias de los consumidores colombianos. Según los directivos en los últimos 10 años han invertido más de US\$132 millones en todos los procesos de la planta de Envigado para que esto hoy sea una realidad.

LR habló con **Luiz Fernando Pedrucci**, presidente del *Grupo Renault* en la *Región Américas* sobre los avances logrados en los últimos 50 años.

¿Por qué Sofasa está dentro del top 5 de las plantas de Renault en el mundo?

El ranking del *Grupo Renault* es un ranking que está hecho por varios criterios. Un listado muy grande en indicadores como organización, productividad, costos, calidad, seguridad laboral, etc. Pero el punto clave de cómo se llega a esos indicadores es la gente y la disciplina de lo que la gente tiene para ejecutar sus metas y aquí en Envigado el compromiso es el máximo que se puede dar. En

todos los sitios del mundo usted puede construir una planta, pero lo que hace la diferencia es la gente.

¿Dónde se venden los vehículos ensamblados en Sofasa?

Sofasa abastece el mercado nacional y para eso dedicamos el 60% de la producción. Y exporta el 40% principalmente para México, en el segundo lugar Argentina, pero está sufriendo en este momento y también Ecuador es muy importante. *Sofasa* tiene una muy buena vocación de exportación que le permite vender carros en 14 países.

¿Cuál es la relación con Sofasa?

El competidor de *Sofasa* es todo el mundo *Renault*. Todas las fábricas del grupo en el mundo son competidoras de *Sofasa*. Por ejemplo: En Argentina necesitan un vehículo *Renault* para vender. Ellos miran cuánto les cuesta llevarlo desde Brasil, desde Colombia, desde Rumania. Compran el que esté más barato, el que valga menos al llegar a la sala de exhibición y por eso ser competitivos es fundamental.

¿Renault seguirá invirtiendo en Sofasa?

Definitivamente sí. Estamos haciendo un cambio importante y continuo en *Sofasa*. Queremos tenerla como ejemplo de industria 4.0. Tenemos planes concretos, pero no podemos divulgar las cifras porque la velocidad de inversión depende de lo que vamos viendo del escenario macroeconómico del país. Si hay una mejor perspectiva de competitividad, de más facilidad de exportación, podemos acelerar estas inversiones.

En materia de competitividad e infraestructura, ¿cuáles son las peticiones?

Es un pedido general. Todos los países del mundo quieren exportar. Pero esa capacidad depende de las condiciones del país y los que más van a exportar son



los que más bajen los costos internos. Hay varios temas como rebajar impuestos, pero no es lo único, hay que mejorar en la parte logística. Ahora que se están abriendo los mercados en el exterior, hay que mirar las condiciones, hay países que están incentivando de forma muy fuerte. Nosotros no queremos solo vender coches en Colombia, queremos fabricar coches en Colombia. Pero el *Gobierno* debe estar atento a lo que está pasando en otros países.

¿Qué expectativas y planes tienen para la producción y venta de vehículos eléctricos en Colombia?

Renault es líder en Colombia de vehículos eléctricos desde siempre y por eso somos la marca que más vende estos vehículos eléctricos en Latinoamérica, porque Brasil, Argentina y México apenas están empezando. Esta tendencia es irreversible, pero va a depender de la evolución de cada país. La tecnología de los eléctricos es cara, sobre todo las baterías. A partir del momento que vayan creciendo las ventas (falta mucho más volumen y fortaleza en el mercado), a partir de un conjunto de cosas que van a pasar, podremos pensar en fabricar localmente en la región algún tipo de vehículo eléctrico. Pero esto aún está un poco lejos, es un poco temprano para cualquier país de Latinoamérica.

JULIÁN VÉLEZ ROBLEDO
velezrobledo@julian@gmail.com



Luiz Fernando Pedrucci, Presidente del Grupo Renault en la Región América.

Renault



Matthieu Tenenbaum
Presidente de Renault-Sofasa

“Para el tema del dólar la solución es la integración local. Es el desarrollo no solo de nuestra planta, sino de toda la cadena. Y en eso trabajamos de la mano con el Gobierno”.

Renault-Sofasa celebró en Medellín los 50 años en el país

Hasta hoy 1.500.000 carros ha producido Renault-Sofasa en su medio siglo de existencia, que se celebró el martes con una ceremonia en la que estuvieron autoridades nacionales, regionales y locales, directivos de la multinacional y 1.600 trabajadores directos que a diario laboran en la planta de Envigado que tiene 200.000 metros cuadrados de extensión. Los automóviles se han exportado a 14 países, siendo los más importantes México y Ecuador, con 65% de los carros.

Síguenos en:

www.larepublica.co
Con el informe sobre la caída del comercio exterior en China y Reino Unido.



AUTOMOTOR. TIENEN 51 PUNTOS EN EL PAÍS Y ECUADOR

Bridgestone Colombia es líder en la venta de llantas de la región

BOGOTÁ
Bridgestone Colombia a lo largo de los veinte años de la compañía ha logrado integrar un portafolio diversificado de productos de alta calidad disponible para el mercado colombiano y ecuatoriano. LR habló con Raúl Sánchez, Gerente General de Ventas para Bridgestone Colombia, sobre los proyectos de la compañía y cómo se ven frente a la competencia.

Sobre este último punto Sánchez explicó que hoy Bridgestone Colombia es líder en ventas de Equipo Original para camiones y se encuentra en el top cuatro de las empresas de llantas con más ventas en el mercado de reemplazo.

“Esto lo hemos logrado gracias a la innovación, tecnología y seguridad de nuestros productos, así como a nuestro interés por siempre ofrecer valores agregados para nuestros clientes”, explicó el ejecutivo sobre las ventas.

Sobre qué tan estable está el mercado de llantas del país, por la situación macroeconómica, el directivo explicó que ha tenido en los últimos años un crecimiento sostenido moderado, impulsado sobre todo por la importación de productos especializados y mayor variedad de opciones. Sin embargo, dijo que es muy importante recordarle a los consumidores que “a la hora de adquirir sus llantas piensen mucho más en la calidad y tecnología que brindan productos como los de Bridgestone ya que no solo contribuyen al óptimo desempeño de su vehículo, sino también a la seguridad de todos los que viajan en él”.

Finalmente, sobre las ventas por segmentos la empresa señaló que la mayor participación de las ventas se encuentra en los segmentos de auto, camioneta y camión; sin embargo, “estamos trabajando en otros”.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mrui@larepublica.com.co

128 años
• transformando •
#LaHistoriaDeSantander

www.essa.com.co

ESSA
Grupo-epm