

Negocios

'En 10 años habrá gran oferta en electrificación para autos'

En lo que va corrido del año Renault-Sofasa ha vendido 218 vehículos eléctricos, casi el total de los que comercializó en 2018. Este segmento es una apuesta futura de la firma.

Julio César Galeano

AGOSTO FUE el mejor mes del año en ventas para el sector automotor, de acuerdo con Andemos, hubo 23.305 vehículos nuevos en Colombia y el incremento fue de 8,7% con respecto al mismo mes del 2018.

Uno de los segmentos que más creció fue el de vehículos eléctricos e híbridos con 222 unidades colocadas y 190 motos eléctricas. En comparación con agosto del año pasado, tuvo una variación de 372,3%, para el caso de los carros, y de 104,3% para las motos.

Esta tendencia responde a las intenciones del Gobierno de impulsar tecnologías limpias a la hora de movilizarse y los beneficios establecidos para dinamizar el sector y, también, al cambio de mentalidad de la sociedad colombiana, que cada vez más vela por la protección y cuidado del medio ambiente.

Precisamente, Portafolio conversó con Matthieu Tenenbaum, presidente de Renault-Sofasa, sobre su estrategia para potenciar, aún más, la compra y venta de los carros eléctricos en el país, y la importancia que tiene este segmento para la firma.

¿Qué tanto futuro tiene el motor de combustión?

Depende a cuántos años. Pienso que vamos a ir poco a poco a la electrificación de los vehículos, no eléctricos puros, todo tipo de electrificación, *Pro Hybrid*, *Full Hybrid* o cualquiera de las muchas clases, para siempre bajar el nivel de consumo de combustible y, a su vez, tener vehículos más eficientes.

En cuanto a la velocidad de crecimiento de cada una de las tecnologías es muy difícil hacer una proyección y saber en qué momento cumple el ciclo.

Sin embargo, creo que en 5 o 10 años vamos a tener 100% de electrificación, des-



Matthieu Tenenbaum, presidente de Renault-Sofasa, en la celebración de los 50 años de la firma francesa en el país. Cortesía

de un poco de electrificación en el motor a su totalidad, eso me parece claro, aunque en el futuro no se sabe con seguridad que proporción habrá de cada uno.

¿Cuál es el principal reto para poder mantener este crecimiento?

Estamos líderes hoy del mercado, eso es una gran responsabilidad. Todo está cambiando, la competencia ya no es la misma y hoy en día los clientes quieren cosas diferentes.

Nuestra responsabilidad de líder es estar pioneros en las cosas, debemos estar de primeros en las nuevas tendencias que están llegando y lo que el mercado pide, como es el caso de los vehículos eléctricos.



Cambiar la idea de que comprar un carro eléctrico es más difícil, es lo que hemos logrado en estos últimos años y por eso está creciendo el mercado y nuestras ventas”.

¿De qué manera se beneficia Renault con la ley que sancionó el Gobierno Nacional sobre movilidad eléctrica?

Es una muy buena noticia que el Gobierno tome medidas para los vehículos eléctricos, estamos punteando en este segmento, es una apuesta que la empresa tiene a nivel global desde 2011 y en el país desde 2014.

En la región, para Renault, Colombia es el más avanzado en este mercado, para nosotros más apoyo es igual a un mejor negocio y a la posibilidad de crecer, desarrollar esta tecnología y que alcance cada vez a más clientes. Tenemos un gran desafío y es llegar con la tecnología eléctrica.

¿Cuál fue la estrategia que utilizaron en 2014, con la llegada del Twizy, y cómo se ha transformado esa estrategia hasta hoy?

Nuestra idea era ser pioneros, traer el vehículo. Yo puedo decir que no teníamos expectativas muy claras, precisamente, porque era un mercado que no existía, y fue una buena tendencia con el Twizy, y logramos avanzar con el Kangoo.

Mirando lo que está pasando en la sociedad colombiana lo que vemos es que hay una conciencia por el medio ambiente muy fuerte en el país, hay medidas de restricciones en las ciudades, como el pico y placa, algunos ven el carro como un problema,

otros no pueden usarlo tanto como quisieran, y los vehículos eléctricos son una solución para ambos casos.

Traer los carros es un paso ¿qué más hace falta?

Hemos empezado a trabajar y pensando cuál es el mejor modelo para los colombianos trajimos el Zoe el año pasado, que funciona muy bien, y no es solo traer el carro, tenemos que formar toda la cadena.

Tenemos una red de concesionarios que tienen el respaldo de los vehículos eléctricos y, también, trabajan con los clientes para que no tengan problema a la hora de cargar el vehículo.

Tenemos una plataforma Easy Electric Life que cuando se compra el vehículo se tiene ya la cita con el técnico para ir a la casa o apartamento, y él mirará cómo instalar un punto de carga en el espacio.

Eso hace la vida más fácil porque si se va a comprar un carro y no se sabe dónde cargarlo simplemente no se compra. Cambiar la idea de que comprar un carro eléctrico es más difícil, es lo que hemos logrado en estos últimos años y por eso está creciendo el mercado y nuestras ventas.

¿Cuáles son las expectativas de Renault con el carro eléctrico en Colombia?

El año pasado hemos vendido 240 carros eléctricos en el país, y a mitad de este 2019 hemos vendido 218, entonces vamos en un ritmo casi de doblar el volumen, espero pasar los 300 o más este año.

Pienso que está tendencia va a seguir, estamos trabajando para agregar oferta en los vehículos eléctricos, no a corto plazo, pero sí en el futuro.

¿Y a nivel global qué se viene?

Renault es un líder en Europa, tenemos nuevos modelos que van a llegar, estamos lanzando en China una Kwid eléctrica que espero sea un éxito y estamos apostando totalmente a esta tecnología.👉

CIFRAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN COLOMBIA

↓
390

vehículos eléctricos se vendieron en 2018.

↓
600

mil vehículos circulando es la meta para 2030.

↓
\$40

millones cuesta el Twizy de Renault.

↓
2.000

puntos de recarga particular se venderán para 2021.