

Kit de Prensa

Junio de 2016



© Renault

Renault presenta su primera pick-up global de una tonelada: **ALASKAN**

Renault revela la ALASKAN, una pick-up de una tonelada con un enfoque completamente fresco en el segmento, con una magnífica apariencia que incorpora un robusto frente. Tan robusta como confortable, la ALASKAN entrega una excepcional comodidad de manejo mejorada por una suspensión trasera MULTILINK de cinco brazos de última tecnología y un marco fuerte de caja completa. La ALASKAN es un vehículo poderoso, diseñado de forma ingeniosa, que combina una destacada capacidad todoterreno con la mejor economía de consumo en su clase, con el motor Renault 2.3 litros bajo el capó. Además de cumplir las necesidades de los clientes profesionales, es la compañía perfecta para la diversión y la conducción diaria. Renault propone también una amplia gama de servicios, conversiones y accesorios personalizados para los usuarios.

Luego del lanzamiento del Renault Duster Oroch, una pick-up de media tonelada que revolucionó el segmento, Renault tiene ambiciones globales para la ALASKAN en el mercado de las pick-up. Este mercado representa más de un tercio de las ventas de LCV, Vehículos Comerciales Ligeros (cinco millones de unidades en el mundo anualmente). Partiendo de su posición como la marca número uno en Europa en vehículos utilitarios livianos desde hace 18 años, al igual que sus fuertes huellas en Latinoamérica y África, el Grupo Renault hace un cambio con la ALASKAN que será producida en tres fábricas. Las ambiciones de la ALASKAN comienzan en los fuertes mercados de pick-up en Latinoamérica donde Renault es un jugador histórico. El inicio de ventas será en Colombia.

"Esta magnífica pick-up nos proporciona el medio para cumplir con las necesidades de los usuarios profesionales y los clientes individuales en todo el mundo. Con la ALASKAN, estamos en camino para convertir a Renault de un jugador regional superior a un jugador global superior".

Ashwani Gupta - VP, Director Global del Negocio de Vehículos Comerciales Ligeros.

Contenido

01

ALASKAN, una pick-up sorprendente

Un diseño sorprendente	03
Robusta y confortable	04
Poderosa e ingeniosa	05
Una amplia gama de servicios, conversiones y accesorios	06

02

ALASKAN, una visión global

Renault ingresa al mercado de las pick-up	07
Latinoamérica un mercado fuerte para las pick-up	09
Colombia, inicio de ventas	10
<i>Enfoque en las credenciales de la LCV de Renault</i>	11

01

ALASKAN, una pick-up sorprendente

Luego del lanzamiento de la pick-up de media tonelada, Renault Duster Oroch, Renault de vela ahora la ALASKAN, una pick-up de una tonelada con un diseño sorprendente. Robusta pero confortable, la ALASKAN es un vehículo poderoso, pensado de forma ingeniosa. Diseñado en Francia, Japón y Latinoamérica, la ALASKAN es realmente un producto global capaz de cumplir la amplia diversidad de necesidades que los clientes expresan en todo el mundo. Los tipos de carrocerías disponibles van desde la cabina sencilla hasta la doble cabina, incluido el chasis cabina, con chasis corto o largo, con cuerpos anchos o delgados, dependiendo de las necesidades del cliente. Renault propone también una amplia gama de servicios, conversiones y accesorios personalizados para los usuarios.

Un diseño sorprendente

El nombre ALASKAN se inspiró en la palabra Aleut "ALASKA" que significa "Gran Tierra". Conjura paisajes salvajes y fuertes y es una invitación abierta a la aventura.

La apariencia de alto estatus de la ALASKAN se ajusta perfectamente a las demandas estéticas de los clientes del segmento, mientras expresa al mismo tiempo la identidad de marca de Renault. Las sorprendentes líneas del vehículo incorporan las claves de diseño de Renault, que llevan un toque visual moderno al mundo de las pick-up.

Fuerte estilo frontal

- La nueva identidad de marca de Renault está expresada por la gran parrilla cromada de la ALASKAN y una barra cromada entre la parrilla y el paragolpes.
- Las líneas musculosas del capot aumentan la impresión de fuerza.
- Un logotipo grande y prominente.

Distintiva y atractiva firma de luces LED en forma de C

- Luces diurnas totalmente LED con una firma en forma de C.
- Faros y luces de niebla que dan una impresión de fortaleza interna.

Fuertes paragolpes y líneas elegantes y atléticas

- Las dimensiones de la asertiva y elegante ALASKAN garantizan una posición fuerte.
- El diseño de sus costados robustos pero atléticos incluye prominentes arcos para las ruedas que acomodan llantas de aleación de 16 o de 18 pulgadas diamantadas.
- Las líneas de la ALASKAN mezclan una sensación de ingeniería de alta tecnología con una impresión de robustez.



"El diseño frontal que mejora el estatus de la ALASKAN y las líneas musculares sugieren potencia y fortaleza. La ALASKAN lleva un soplo de aire fresco al mundo de las pick-up y mejora la experiencia del cliente independientemente de si se usa para trabajo o placer".

Laurens van den Acker - SVP, Diseño Corporativo.

Robustayconfortable



© Renault

Suspensión trasera MULTILINK de cinco brazos de última tecnología para una comodidad de manejo mejorada

– Esta nueva suspensión trasera independiente MULTILINK de cinco brazos proporciona un excelente manejo en ruta y una comodidad superior para todos los pasajeros a bordo sin ningún compromiso de las capacidades todoterreno o de la robustez.

– La comodidad de manejo está mejorada por una suspensión trasera convencional de resorte debido a la menor fricción, tanto cuando el vehículo está cargado como cuando está descargado. La configuración de cinco brazos de la ALASKAN también filtra el ruido y la vibración de forma más efectiva.

– Está disponible para la versión de doble cabina de la ALASKAN

Fuerte chasis de caja completa

– Fuerte chasis que permite una carga de más de una tonelada, muy importante en el segmento

- El marco en forma de caja completa de la ALASKAN (de la Alianza Renault-Nissan) es ideal en el uso para trabajo, todoterreno o placer del cliente,
- Desempeño de manejo y seguridad mejorados gracias al uso de materiales especiales,
- Generoso despeje del suelo: 230mm,
- Una gran capacidad de arrastre a nivel de 3.5 toneladas,
- Chasis con diseño inteligente que mejora la capacidad todoterreno (ángulos de ataque, salida).

– Chasis versátil y práctico

- Chasis para trabajo pesado, corto o largo (dependiendo de los mercados),
- Canales en C y cuatro ganchos de ajuste rápido para asegurar todo tipo de cargas de forma rápida y segura,
- Suministro de energía de 12 V montado en la caja.

Un interior cómodo y espacioso

– **Espacio en la cabina:** la segunda fila para pasajeros toma ventaja de la comodidad asociada con los vehículos de pasajeros (espacio para las rodillas: 589 mm / ángulo del torso: 23 grados).

– **Asientos ajustables de alta comodidad** para una menor fatiga en viajes largos:

- Ajustabilidad eléctrica o manual de 4, 6 u 8 posiciones,
- Asientos con soporte lumbar para una distribución uniforme del peso corporal.

– **Asientos frontales con calefacción.**

– **Climatizador automático bi-zona con toberas ajustables para los pasajeros en la parte trasera:** comodidad de viaje mejorada.

– **Espacios de almacenamiento intuitivos en toda la cabina,** incluida una bandeja en la consola central, contenedores en las puertas y almacenamiento bajo las sillas.

Poderosa e ingeniosa

La mejor en el segmento de bajo consumo de combustible con el motor Cide 2.3 litros de Renault

- La ALASKAN recibe potencia del motor Twin-Turbo diésel de Renault totalmente probado de cuatro cilindros, que también se ofrece en la gama Renault Master:
 - Versiones de 160 hp y 190 hp,
 - Sorprendente desempeño de la aceleración, además de la mejor economía de combustible en su clase,
 - Tecnología Twin-Turbo: un pequeño turbo para una aceleración suave a bajas velocidades del motor, y un turbo mayor para el desempeño a revoluciones más altas,
 - Motor disponible dependiendo del mercado.
- Están disponibles otras dos plantas motrices (dependiendo del mercado): motor a gasolina de 2.5 litros - 160 hp y motor diésel de 2.3 litros - 160 hp y 190 hp.
- Opciones de una caja manual de seis velocidades, o una transmisión automática de siete velocidades, además de tracción en dos o en las cuatro ruedas.

Excelente capacidad todo terreno

– Modos de tracción: 2WD (Tracción en las Ruedas Traseras) / 4H y 4LO (4WD Integral)

- 2WD: para la conducción diaria en rutas pavimentadas; economía de combustible mejorada y un mejor manejo.
- 4H (se conecta en movimiento a velocidades de hasta 60 km/h): para uso cuando se pierde parcialmente la tracción (asfalto mojado, piedras, etc.) hasta 100 km/h.
- 4LO (se conecta con el vehículo detenido): para uso cuando se pierda totalmente la tracción (arena, nieve, barro, etc.).
- **Diferencial Electrónico de Deslizamiento Limitado (eLSD)** con 4WD entrega una conducción más segura. Este avanzado sistema utiliza sensores de freno que monitorean constantemente la velocidad de las ruedas. Siempre que el sistema detecta que una de las dos ruedas de un eje está girando más rápidamente que la otra, se aplican brevemente los frenos para desacelerar la rueda más rápida y así tener una tracción mejorada, mayor estabilidad en las esquinas y una sensación más segura.
- **Diferencial de bloqueo trasero:** bloqueo mecánico del diferencial trasero para ayudar a salir de condiciones de conducción extremas.
- **Ayudas en el control del vehículo:** asistencia durante maniobras peligrosas, comodidad y seguridad mejoradas en la conducción:
 - Asistencia en el Arranque en Pendiente (HSA): aplica brevemente los frenos para evitar que el vehículo se mueva hacia atrás cuando se arranca en subida,
 - Control de Descenso en Pendiente (HDC): cuando se baja una pendiente, el HDC controla los frenos para evitar que el vehículo gane velocidad.
- **Más:** Sistema de frenado antibloqueo (ABS), Distribución electrónica del freno (EBD), Asistencia en el frenado (BA), Programa de estabilidad electrónica (ESP).

Características amigables con el usuario y tecnología inteligente

- Ingreso sin llave con botón de presión para el arranque.
- Una pantalla a color 3D TFT de cinco pulgadas para un acceso rápido y fácil a los datos del vehículo.
- Sistemas de audio y conectividad prácticos: compatible con teléfonos inteligentes, telefonía de manos libres, conectividad Bluetooth con reconocimiento de voz, reproductor de CD, radio AM/FM, 4 o 6 parlantes, control remoto montado en el volante.
- Navegación conectada en pantalla táctil - disponible en ciertos países -.
- Visibilidad alrededor: cámara de 360° (cuatro sensores y cuatro cámaras montadas en el paragolpes frontal, en los espejos de las puertas y en la puerta trasera) - disponible en ciertos países -.

Una amplia gama de servicios, accesorios y conversiones

Servicios dedicados para profesionales

- Los servicios especializados Renault Pro+ satisfacen las necesidades específicas de los profesionales. Un cliente de ALASKAN que utilice su vehículo para trabajar se beneficiará de este servicio.
- Estare incluye:
 - Asesores dedicados y especialmente capacitados para ventas y posventa de LCV.
 - Elección simplificada: gama y conversiones de LCV en exhibición, prueba de manejo con cita y una oferta comercial rápida y clara.
 - Soluciones para permanecer en movimiento: mantenimiento sin cita, horario de atención ampliado, vehículo de reemplazo.
- La red mundial especializada Renault Pro+ incluirá alrededor de 700 centros Renault Pro+ en 41 países para finales de 2016. En Latinoamérica: 65 en Brasil, 18 en Argentina, 9 en Colombia y 3 en Chile para finales de 2016.

Conversiones personalizadas

- En asociación con nuestra red de convertidores aprobados, una amplia gama de conversiones está diseñada para brindar a nuestros clientes profesionales todas las soluciones necesarias para su actividad: ambulancia, grúa, vehículo de mantenimiento, plataforma elevadora, camión de volteo...
- La personalización del vehículo también es posible con opciones especiales disponibles en planta.
- Nuestros convertidores aprobados pueden apoyarse en el sitio de Internet de Conversión Renault para consultar la información técnica y los planos y hacer sus preguntas a nuestro soporte técnico.
- Renault fue el primer fabricante de automóviles en establecer un proceso de aprobación para los convertidores. Esto ayuda a la reactividad, optimiza la asociación y hace progresar la calidad de los servicios.
- Los departamentos de Conversión y Calidad siguen a la red de convertidores en todo el mundo mediante emisiones regulares para seleccionar nuevos convertidores o renovar contratos.
- Renault desarrolla el negocio de conversiones en el exterior mediante la identificación de convertidores preferenciales para licitaciones internacionales.

Accesorios para la personalización

- Gama dedicada a la fácil carga y descarga en la caja de carga: bandeja deslizante, escalón metálico, divisor de caja, etc.
- Oferta dedicada para proteger la caja de carga y por lo tanto, asegurar la carga: revestimiento de la caja, canal en C y ganchos deslizantes, caja de herramientas...
- La personalización también será posible con accesorios estilizados personalizados para los propietarios de pick-up.



02

ALASKAN, una visión global

Como la marca número uno en Europa de vehículos comerciales ligeros (LCV) en los últimos 18 años, y además de sus fuertes posiciones en los mercados sudamericano y africano, Renault está en camino a hacer un cambio para llevar a Renault LCV hacia adelante y pasar de ser jugador regional superior a ser un jugador mundial superior. Los vehículos comerciales ligeros son un mercado estratégico mayor, con 15 millones vendidos en 2015, y las pick-up representan más de un tercio del total de las ventas de LCV: 5 millones de unidades en todo el mundo. Con la ALASKAN, Renault está ahora ingresando al mercado de las pick-up con una ambición global. Esta ambición comienza en los fuertes mercados de pick-up en Latinoamérica donde Renault es un jugador histórico. El inicio de ventassera en Colombia.

Renault ingresa al mercado de las pick-up

El mercado de las pick-up representa más de 5 millones de vehículos

El crecimiento en el mercado mundial de las LCV puede atribuirse principalmente al creciente mercado de pick-up, que comprende tres clases:

- Pick-up de media tonelada: 3% del mercado global, con una perspectiva de crecimiento del 35% entre 2014 y 2019.
- Pick-up de una tonelada: 17% del mercado global, con una perspectiva de crecimiento del 19% entre 2014 y 2019.
- Pick-up de tamaño completo: 18% del mercado global (90% en los Estados Unidos y Canadá).

Ofensiva de Renault en el mercado de las pick-up

- **Concept Duster Oroch**, develado en San Pablo, Brasil, en octubre de 2014: un show-truck de media tonelada.



© Renault Design América Latina

- **Renault Duster Oroch**, develada en Buenos Aires, Argentina, en junio de 2015: una pick-up de media tonelada para Latinoamérica, producida en Curitiba, Brasil.



© Renault Marketing 3D - Commerce

– **Concept Renault ALASKAN**, develado en París, Francia, en septiembre de 2015: un show-truck de una tonelada.



© Cédric Violet

– **Renault ALASKAN**, develada en Medellín, Colombia, en junio de 2016: una pick-up de una tonelada, con ambición global.

La ALASKAN se produce en Cuernavaca, México, y se producirá en Barcelona, España, y en Córdoba, Argentina.



© Renault

La ofensiva de Renault en el mercado de las pick-up es parte de la estrategia global en LCV

– El Grupo Renault tuvo un año fuerte en el mercado LCV en 2015, con ventas que alcanzaron las 387.000 unidades, un aumento del 12,4% a pesar de la caída del 6,3% en el mercado total (excluida Norteamérica).

Las ventas a finales de mayo de 2016 alcanzan 167.000 unidades en el mundo (es decir +15% vs finales de mayo de 2015, en un mercado -4%).

– Una ofensiva multifacética: productos, mercados y asociaciones.

- Unagama LCV renovada: nueva Trafic y nueva Master en 2014, nueva Kangoo a mediados de 2013,
- Renault es la primera marca que propone una oferta LCV totalmente eléctrica: Kangoo Z.E., líder en Europa, y Twizy Cargo, la versión LCV del Twizy,
- Renault ha hecho asociaciones con varios fabricantes de automóviles: Nissan, Renault Trucks, GM, Daimler y recientemente, Fiat.

Latinoamérica un mercado fuerte para las pick-up

Un mercado fuerte y en crecimiento para las pick-up en Latinoamérica

- Los vehículos comerciales ligeros en Latinoamérica representan un millón de unidades vendidas en 2015 (17,4% del mercado).
- Las ventas de Renault en el mercado de vehículos comerciales ligeros en Latinoamérica se han casi triplicado en los 10 últimos años (14.200 en 2005 y 38.400 en 2015; es decir una participación de 5,1% en 2015).
- El sub segmento de las pick-up de una tonelada representa el 45% del mercado de las LCV y se espera que aumente un 15% en los próximos tres años.

Brillante inicio de Renault Duster Oroch en Latinoamérica

- La Renault Duster Oroch se diseñó en Latinoamérica.
- La Renault Duster Oroch es la pick-up basada en una plataforma de vehículo deportivo utilitario, la de Renault Duster: un éxito mundial con 334.000 unidades vendidas en 2015 en unos 100 países.
- Renault Duster Oroch es una pick-up de doble cabina, genuina, robusta y confiable, con cuatro puertas, cinco asientos y una caja de carga de tamaño generoso. Hereda el estilo, el equipo y los accesorios de la Renault Duster, junto con mejoras e innovaciones adicionales.
- Renault Duster Oroch se vende en Brasil, Uruguay y Paraguay desde noviembre de 2015, en Colombia desde marzo de 2016 y en Argentina desde abril de 2016. El lanzamiento de Duster Oroch continuará en Latinoamérica en 2016.
- Renault Duster Oroch ya es un éxito con más de 8.500 unidades vendidas a finales de mayo de 2016: una participación del 4,2% en el mercado de las pick-up y No.3 en el segmento de las pick-up pequeñas.
 - En Brasil, Renault Duster Oroch fue elegida "Pick-up del año" en 2015 y ya posee un 5,4% de la participación en el mercado,
 - En Colombia, Renault Duster Oroch es la No.2 en el segmento global de las pick-up, luego de dos meses de ventas,
 - En Argentina, Renault Duster Oroch es la No.2 en el segmento de las pick-up pequeñas, luego de un mes de ventas.

Renault es un jugador histórico en la región de las Américas

- La región Américas es una región estratégica para el Grupo Renault:
 - Américas: 355.151 unidades vendidas en 2015 – 6,3% de la participación en el mercado,
 - Brasil es el mercado número dos del Grupo: 181.504 unidades – 7,3% de la participación en el mercado,
 - Argentina: 79.383 unidades – 12,7% de la participación en el mercado,
 - Colombia: 49.331 unidades – 18,6% de la participación en el mercado (subió 2 puntos).
- Cuatro sitios industriales en Brasil, Argentina, Colombia y Chile:
 - En Brasil (Curitiba), abrió en 1998: el sitio incluye una planta de automóviles de pasajeros (carrocería y ensamble), una planta de motores y una planta de LCV. Los principales vehículos producidos en las dos líneas de producción son Nuevo Renault Logan, Nuevo Renault Sandero, Nueva Renault Duster, Nueva Renault Duster Oroch y Renault Master. La planta también producirá Kwid, un nuevo modelo del segmento A.
 - En Argentina (Córdoba), abrió en 1955: el sitio produce Renault Clio II, Renault Kango y Renault Fluence. También producirá Nuevo Renault Logan y Nuevo Renault Sandero, así como ALASKAN en 2018.
 - En Colombia (Envigado, Medellín), abrió en 1969: la planta produce Renault Clio II, Nuevo Renault Logan, Nuevo Renault Sandero, Nuevo Renault Sandero Stepway y Nueva Renault Duster.
 - En Chile (Los Andes), abrió en 1969: la planta fabricó 297.000 cajas de cambios en 2015.
- Una red de cerca de 900 concesionarios.
- Un centro de ingeniería (Renault Technology Américas) en Curitiba, Brasil, y un centro de diseño (Renault Design Latinoamérica) en San Pablo, Brasil.

"Luego del exitoso lanzamiento de la Renault Duster Oroch, nos complace presentar la ALASKAN en los crecientes y ricos mercados de pick-up en Latinoamérica, donde Renault es un jugador de vieja data".

Olivier Murguet - SVP, Presidente de la Región de las Américas.

Colombia, inicio de ventas

Renault Duster Oroch y ALASKAN: dos pick-up de Renault en Colombia

- El mercado de las pick-up en Colombia representó 12.300 unidades vendidas en 2015.
 - El subsegmento de las pick-up de media tonelada representó 880 unidades.
 - El subsegmento de las pick-up de una tonelada representó 11.400 unidades.
- Lanzada en marzo de 2016, Renault Duster Oroch y es el vehículo comercial ligero más vendido en Colombia en mayo 2016 y es la No.2 en el mercado global de las pick-up en Colombia. Un exitoso lanzamiento.
- ALASKAN se lanzará próximamente y completará significativamente la cobertura del mercado de las pick-up.

Renault, clasificada como la segunda marca en el mercado colombiano

- Renault vendió casi 50.000 vehículos en 2015, lo cual representa una participación del 18.6%. Renault, es la marca No.2 en el mercado colombiano.
- A finales de mayo de 2016, la participación de Renault es de 21,4% (+3,6 puntos vs finales de mayo de 2015). Tres modelos de Renault están en el top 5 de los más vendidos en Colombia: Nuevo Renault Sandero (+Stepway) en la primera posición, en el tercer puesto la Nueva Renault Duster y en la cuarta posición el Nuevo Renault Logan.
- Una línea renovada con el lanzamiento del Nuevo Renault Logan, el Nuevo Renault Sandero y el Nuevo Renault Sandero Stepway en agosto y octubre de 2015 y con grandes lanzamientos en 2016: Nueva Renault Duster en febrero, Nueva Renault Duster Oroch en marzo, ALASKAN y otros por venir.
- Una gama completa y atractiva: cinco modelos ensamblados en la planta en Envigado: Renault Clio, Nuevo Renault Logan, Nuevo Renault Sandero y Nuevo Renault Sandero Stepway y Nueva Renault Duster. Nueva Renault Duster Oroch y Renault Master importados de Brasil; Renault Koleos, importado de Corea; Renault Trafic importado de Francia; Renault Twizy, importado de España; Renault Kangoo importado de Argentina, y Renault Kangoo Z.E. importado de Francia.
- En Colombia, Renault es marca líder en el segmento de eléctricos (participación del 78%) con Renault Kangoo Z.E. (lanzado en 2014) y Nuevo Renault Twizy (lanzado en 2015).

Renault, “una marca colombiana con origen francés”

- RENAULT-Sofasa está establecida en Colombia desde 1969.
- Ubicada en un área de 198.000 m² en el municipio de Envigado, la planta de RENAULT-Sofasa tiene capacidad para ensamblar 80.000 vehículos al año. Cuenta con la certificación en Gestión Ambiental bajo la norma ISO 14001, en Gestión de Calidad bajo la norma ISO 9001-2008 y en Condiciones de Trabajo y Seguridad Industrial bajo la norma NTC OHSAS 18001.
- Genera alrededor de 1.600 empleos directos y cuatro indirectos por cada una de ellos en la cadena productiva: proveedores y concesionarios.
- Con su red de proveedores locales, conformada por más de 42 empresas, y con su red de concesionarios, presente en 44 ciudades del país y con 108 puntos de ventas, 78 talleres de mecánica, 50 talleres de carrocería y pintura, 30 Renault Minuto y 9 centros Renault Pro+, Renault brinda siempre confianza y respaldo a sus clientes.
- En sus 47 años de historia en el país, ha fabricado y vendido más de un millón de vehículos y 15 modelos Renault, símbolos de la marca que se han ganado los corazones de los colombianos y le han permitido convertirse en «una marca colombiana con origen francés».
- Hoy, RENAULT-Sofasa se consolida como la ensambladora de mayor crecimiento, como segunda marca en ventas en Colombia y está posicionada como una de las plantas más eficientes de Renault en la Región América. En 2015, más de 76.000 vehículos fueron producidos en la planta, de los cuales más de 28.000 salieron para mercados de exportación, principalmente para México, Perú y Chile. Renault Duster fue el modelo más exportado (más de 18.000 unidades).



© Yannick Brossard

Credenciales de la LCV de Renault

La ALASKAN es la compañía perfecta para la diversión y la conducción diaria. Pero la ALASKAN también cumple con las necesidades de los clientes profesionales. Renault es un jugador mundial en las LCV con 18 años de liderazgo en Europa y fuertes posiciones en muchos países. Para abordar de forma más directa y clara a los usuarios de las LCV, Renault lanzó en septiembre de 2015 una marca mundial experta dedicada a estos clientes: Renault Pro+.



Renault Pro+: productos y servicios dedicados

Productos y servicios personalizados en toda la red Renault:

- Kangoo Express y Kangoo Z.E. están disponibles en una gama de 65 versiones diferentes. Trafic y Master están disponibles en 270 y 350 versiones diferentes, respectivamente.
- Una red de 400 especialistas en conversiones aprobados en 29 países para convertir vehículos y cumplir con las necesidades precisas de los clientes.

Renault Pro+: centro de ingeniería, instalaciones de producción y una red especializada

- Centro de ingeniería dedicado a las LCV en Villiers Saint-Frédéric, Francia.
- Producción de vehículos en tres continentes: Europa (Francia), Latinoamérica (Argentina, Brasil) y África (Marruecos).
- Una red especializada (venta y posventa) de 700 negocios de Renault Pro+ en todo el mundo en 2016 con estándares exigentes para los clientes profesionales.

Renault Pro+: fuertes posiciones en el mundo

- Vehículos comerciales ligeros vendidos en 112 países. Principales mercados: Europa, Brasil, Argentina, Turquía, Marruecos y Argelia.
- La marca número uno de LCV en Europa desde 1998 (18 años consecutivos).
 - #1 en Francia, España, Portugal, Bélgica, Eslovenia.
 - #2 en Italia, Polonia, Bulgaria, Letonia, Lituania.
 - #3 en Dinamarca, Suecia, Irlanda, Hungría, Estonia, Islandia.
- Fuertes posiciones en muchos países
 - Brasil: Kangoo #2, Master #1.
 - Argentina: Kangoo #1, Master #2.
 - Colombia: Kangoo #1, Trafic #1, Master #3.
 - México: Kangoo #2.
 - Argelia: Kangoo #1, Master #1.
 - Marruecos: Master #1, Kangoo #3.
 - Australia: Kangoo #2, Master #3.
- Una posición líder en el mercado de las LCV eléctricas
 - Renault es la primera marca que comercializa una LCV eléctrica.
 - Kangoo Z.E. es comercializada en 45 países.
 - Twizy Cargo es la última adición a la gama LCV Z.E.