Entrevista realizada al
Sr. Carlos Chiappori Samengo
Gerente General de Renault –
Nissan Maquinarias en el Perú.

1. ¿Cómo y cuándo nació Maquinarias y a que marcas representa?

Maquinarias nació hace 50 años y es importador de las marcas Nissan, Renault, Nissan Diesel, Case y Nissan Forklift.

2. Según su punto de vista ¿Cuál es el potencial del mercado automotor en el Perú?

El potencial del mercado automotor en el Perú para el 2008 se espera que llegue a 57,000 unidades, que representara un crecimiento del 32% respecto a la venta del Año 2007 que fue de 43,117 unidades.

La participación de Maquinarias en el 2008 será con una venta de 7000 unidades con la marca Nissan y 600 unidades con la marca Renault, alcanzando en conjunto una participación de 13.3% del mercado total.

3. ¿Por qué decidió tomar la representación de la marca Renault e introducirla en el Perú?

Decidimos tomar la representación de Renault en la Perú, por que sabíamos de la calidad de sus productos, de su diseño y tecnología de punta. Asimismo, de la necesidad de ampliar la oferta de productos por parte de Maquinarias. A ello, debemos agregar, la Alianza Estratégica llevada a cabo a Nivel mundial de las marcas Nissan y Renault.

4. ¿Desde cuándo Maquinarias tiene la representación exclusiva de la marca Renault en el Perú?

Maquinarias presenta a la marca Renault en el Perú desde el año 2000.

5. ¿Cómo fue el proceso para introducir la marca Renault en el Perú?

El proceso de la introducción de una nueva marca en el Perú fue relativamente fácil. Dado que, Renault a nivel mundial, tiene un gran prestigio por sus modelos de alta seguridad, diseño y tecnología. Todo esto con respaldo de Maquinarias como soporte de marca fundamentada en el óptimo abastecimiento de Repuestos Originales y el Servicio en nuestros Concesionarios en todo el Perú.

6. ¿Bajo que principios y/o estrategias de mercado pretende Renault ocupar y mantener un lugar importante en el mercado automotriz peruano?

La estrategia de Renault se apoya en el respaldo que tiene Maquinarias, de ofrecer la más grande red de concesionarios a nivel nacional, que garantizarán el abastecimiento de repuestos originales y servicio posventa.
Comercializando modelos de alta gama, como el modelo Megane II en sus versiones sedán y hatchback, llegando a clientes de segmentos A y B, que reconocen la calidad , seguridad y diseño de los modelos Renault.

7. **¿Qué nivel de ventas han logrado luego de consolidar durante 7 años la marca Renault en el Perú?**

El nivel de ventas que ha alcanzado la marca Renault, desde fines del año 2000 hasta la fecha es de 2,589 unidades.

8. **¿A qué nichos de mercado está dirigido la marca Renault? ¿Tienen perspectivas de ampliar sus mercados?**

La marca Renault esta dirigido al público en general. Con mayor focalización en los NSE A, NSE B, entidades extranjeros y a la comunidad europea residente en el Perú.
Actualmente comercializamos en la línea de automóviles, los modelos Logan, Megane II, Grand Scenic, y en la línea comercial, los modelos Kangoo Express , Master Furgón y Minibús.
Par el segundo semestre, introduciremos nuevos modelos como el Koleos que es la primera 4x4 crossover de la marca Renault que comercializaríamos en el Perú. Así mismo, tenemos los modelos Logan, y Sandero hatchback.

9. **¿Cuál es el porcentaje de participación que tiene Renault en el mercado nacional?**

Renault creció en 44.7 % con respecto al 2006 y su participación fue de 1.1%.

10. **¿Cuáles serán las próximas acciones de Maquinarias y qué novedades podemos esperar de Renault?**

Las próximas acciones de Maquinarias serán, las de seguir brindando a sus clientes, la mejor variedad y calidad de vehículos de las marcas que representamos así como en el Servicio Posventa. Respecto a Renault, ofreceremos productos nuevos como Koleos y Sandero que esperamos sean los número uno en sus categorías.