



13 de febrero de 2023

## GAS NATURAL VEHICULAR CON LA GARANTÍA DE RENAULT PARA SUS VEHÍCULOS

- EN EL PROCESO DE CONTINUO MEJORAMIENTO QUE LA COMPAÑÍA HA EMPRENDIDO, RENAULT-SOFASA DESDE HACE 10 AÑOS, HA PUESTO EN ESCENA EL DESARROLLO DEL GAS NATURAL VEHICULAR (GNV) DENTRO DE SU PORTAFOLIO DE TRANSFORMACIONES TANTO PARA VEHÍCULOS UTILITARIOS COMO DE PASAJEROS.
- ESTA ALTERNATIVA PARA LOS CLIENTES RENAULT, BRINDA LA POSIBILIDAD DE DAR UN PASO MÁS HACIA A LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA, PROMOVRIENDO UNA MOVILIDAD SOSTENIBLE Y AMIGABLE CON EL MEDIO AMBIENTE; ADEMÁS BRINDA AL MERCADO NACIONAL UNA GAMA DE VEHÍCULOS ÚNICA EN UNA ESCALA DE PRECIOS COMPETITIVOS, QUE PUEDEN GOZAR DE BENEFICIOS DE CIRCULACIÓN EN DISTINTOS DISTRITOS.
- RENAULT-SOFASA, HA TRANSFORMADO MÁS DE 10.000 VEHÍCULOS, TANTO UNIDADES CERO KILÓMETROS COMO EN VEHÍCULOS HASTA LOS 9.999 KM RECORRIDOS EN LOS MÁS DE 20 PUNTOS AUTORIZADOS A NIVEL NACIONAL.

Pensando en dinamizar aún más su portafolio de servicios y ofrecer a sus clientes la posibilidad de dar un paso en la transición energética para una movilidad más sostenible, RENAULT-Sofasa incluye el GNV dentro de su portafolio de transformaciones para brindar a sus clientes productos que reduzcan las emisiones y que se adapten a las necesidades específicas de cada uno de ellos.

Tanto la gama de vehículos utilitarios de Renault conformada por la Renault Kangoo, Renault Oroch, Renault Trafic y Renault Master, como la de vehículos de pasajeros con el Renault Kwid, Renault Sandero, Renault Logan, Renault Stepway, Renault Duster y Renault Captur, presentan la posibilidad de ser transformadas con la instalación de GNV, tecnología de inyección directa, **sin perder su garantía**, para continuar siendo la solución ideal para cualquier tipo de necesidad o actividad profesional para cientos de colombianos que han decidido convertir sus ideas de negocio en grandes proyectos.

**RENAULT-SOFASA, DESDE HACE 10 AÑOS, HA VENIDO DESARROLLANDO UN PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y TRANSFORMACIONES PARA MEJORAR LA MOVILIDAD PENSANDO EN LA SOSTENIBILIDAD DEL PAÍS. EL GNV ES UN PRODUCTO SINÓNIMO DE GARANTÍA Y POR ESO QUEREMOS APOSTARLE A SU DESARROLLO, UNIENDO NUESTRAS BUENAS PRÁCTICAS Y EL PROGRESO DE NUESTRA TECNOLOGÍA PARA PRESENTAR UN PRODUCTO INNOVADOR EN ESTOS SEGMENTOS.**



Aseguró **Ariel Montenegro**, Presidente Director General RENAULT-Sofasa

## **VEHÍCULOS UTILITARIOS GNV: UN SINÓNIMO DE CALIDAD**

Los protocolos de transformación de GNV que se han realizado desde hace 10 años y hasta la fecha permitieron destacar que el índice de devolución de garantías fue del 0% debido a los altos estándares en el que cada uno de los proveedores de la Compañía efectuó las conversiones de más 300 unidades en 2022. Lucas Felipe Ocampo Angarita, Jefe de Segmentos y Transformaciones de RENAULT-Sofasa, señaló al respecto: *"a la fecha nuestro producto de transformación de GNV nos permite brindar una confianza al usuario gracias al trabajo que se ha adelantado en los distintos procesos que conllevan el ensamble y el funcionamiento de los vehículos. Hoy ya es una realidad y podemos entregar conversiones desde las salas de nuestra red de concesionarios y talleres aliados a nivel nacional, cumpliendo con la normatividad y reglamentación de la industria"*.

## **BENEFICIOS PARA TODOS**

RENAULT-Sofasa, pensando en mitigar el impacto medioambiental, ha hecho uso del GNV para ir de la mano con las diferentes políticas distritales de gobierno. Además del beneficio ambiental, el cliente también podrá obtener beneficios de circulación, ya que en algunas zonas los vehículos propulsados a GNV están exentos de medidas como el Pico y Placa, según las diferentes municipalidades y las políticas de tránsito que acompañan la legislación nacional. Este tipo de instalación tiene un componente de ahorro que, según la zona, tipo de vehículo y tipo de conducción, puede brindar una conversión de ahorro entre el 25% al 35%.

Además, bajo los diferentes convenios con las distribuidoras a nivel nacional, el cliente puede aplicar a los diferentes bonos o mecanismos de financiamiento que se tienen en la industria de GNV, es por ello por lo que se hace un accesorio amortizable según un rodaje de 10.000 a 20.000 km, e incluso estar librando su valor comercial. En algunos casos el cliente puede optar por fidelización contra consumo, lo que disminuye el valor según la zona y el convenio particular, y que es completamente aplicable por los clientes y el modelo de accesorio GNV RENAULT-Sofasa.

También, desde el inicio del ciclo de la compra, los clientes podrán evaluar y realizar un *test drive* en las salas con la hibridación Gas Natural Vehicular para poder tomar la decisión de instalar este proceso. Los vehículos hasta los 9.999 km podrán realizar esta transformación sin perder la garantía inicial que otorga el fabricante de dos años o 50.000 km, lo primero que ocurra.

## **UNA RED DE TRANSFORMACIONES AL ALCANCE**

A lo largo de la historia, RENAULT-Sofasa ha transformado más de 10.000 vehículos, tanto unidades cero kilómetros como en vehículos hasta los 9.999 km recorridos, atendiendo estrategias de movilidad sostenible con la finalidad de ser más amigables con el medio ambiente en cada uno de sus puntos a nivel nacional: en Medellín, Movigas, Eurogas, Gasexpress; en Barranquilla, Dymogas, Gasexpress, GNV del Caribe S.A.S; en Cartagena, Emarautos, Motorgas; en Santa Marta; Avmgas, Sincelajo Fuelgas; en Cali, Supergas, Cali Gasexpress; en Armenia, Armenia Gasautos, Armenia Gaspar; en Manizales, Sercam; en Pereira Autogas, Gasexpress; en Villavicencio, Gasoil; en Bogotá, Gassolution, Cigas; en Ibagué, Power Gas; en Valledupar, Progas y en Bucaramanga, Agas Vehicular.

Es importante aclarar que, según las políticas y legislación, los talleres pueden ser renovados o cambiados por el cumplimiento de políticas internas desde la marca Renault o por regulación desde la industria.

## **RENAULT PRESS**

Comunicaciones RENAULT-Sofasa  
Departamento de Comunicaciones  
e-mail: [comunicaciones.colombia@renault.com](mailto:comunicaciones.colombia@renault.com)

Confidential C2 / 3



## ACERCA DE RENAULT-SOFASA

La empresa RENAULT - Sofasa con 53 años de historia en el país y más de 1,600.000 unidades ensambladas, incluyendo 15 modelos diferentes de Renault, ha producido vehículos que han transformado la vida de los colombianos. RENAULT - Sofasa es líder del mercado automotor en Colombia. Sus vehículos se consolidan en el Top 10 de vehículos más vendidos en Colombia: Renault Sandero, Renault Logan, Renault Stepway, Renault Duster (ensamblados en Colombia) y Renault Kwid. Gracias a la preferencia de los colombianos y a un trabajo en equipo entre sus colaboradores, su red de concesionarios y proveedores, en 2022 la Compañía puso en el mercado 49.521 vehículos y alcanzó una participación del mercado VP+VU del 20,9%, en este entorno complejo.

Estamos en 52 ciudades de Colombia con nuestra Red de Concesionarios: 110 salas de venta, 75 talleres de mecánica, 49 talleres de carrocería y pintura, 27 Renault Minuto (centros de servicio rápido de la red posventa), 14 puntos PRO+, 32 salas Renault Selection, 16 talleres E-Tech y 19 salas de ventas E-Tech, especializados en vehículos eléctricos. Por tercer año consecutivo, Renault Servicios fue reconocido en los Premios Vía en tres categorías: Mejor Equipamiento de Seguridad, categoría Pick-ups (Renault Alaskan), Mejor Costo Reparación, categoría Automóviles (Renault Stepway) y Mejor Costo Reparación, categoría Pick-ups (Renault Alaskan).

## SALA DE PRENSA RENAULT COLOMBIA

Ya llegó la nueva Sala de Prensa Renault Colombia en la que encontrará la información general de la Compañía. Para ingresar, digite la siguiente dirección desde cualquier navegador <https://prensa.renault.com.co/newsletter/> y descubra una nueva forma de estar conectados. Lo invitamos a suscribirse en nuestro *newsletter* para recibir las novedades en su correo electrónico y pueda conocer de primera mano las novedades de la marca.

## RENAULT PRESS

Más información:

Comunicaciones RENAULT-Sofasa

Lucía Ploper – Gerente Departamento de Comunicaciones

Tel: (315) 501 8374

e-mail: [lucia.ploper@renault.com](mailto:lucia.ploper@renault.com)