



A Renault aceita o desafio da eletrificação e de um negócio gerador de maior valor

A Renault apresenta a sua estratégia de mudança acelerada no mercado eletrificado e reforça a sua posição na Europa. A gama E-TECH (automóveis elétricos e híbridos*) representou 30% das vendas de automóveis de passageiros da Renault, na Europa, em 2021 (contra 17% em 2020).

- Na Europa e, em Portugal, a Renault foi a 3ª marca no mercado de automóveis de passageiros elétricos (PC EV), em 2021. Já o ZOE foi o 2º modelo mais vendido no Continente Europeu e o líder de vendas, em Portugal, no segundo semestre.
- As vendas de automóveis elétricos (EV) da Renault, na Europa, representaram 14%, num mercado de automóveis elétricos que representou 10% das vendas.
- Em Portugal, a Renault foi a segunda marca mais vendida, em 2021, com uma quota de mercado de 11.8%.
- No mercado de Veículos Comerciais Ligeiros, a Renault foi a marca mais vendida em Portugal, com 18,7% de quota de mercado, tendo registado um crescimento, em volume, sete vezes superior ao do mercado.
- As vendas de automóveis elétricos ou eletrificados da Renault, em Portugal, representaram 14% do volume total de vendas da marca. Um crescimento de 6 pontos face a 2020.

A Renault está a desenvolver uma política de vendas seletiva que favorece o crescimento de negócios geradores de maior valor:

- Na segunda metade de 2021, o mix de vendas a retalho aumentou 10 pontos (vs 1ª metade de 2021) para atingir os 50%.
- A reconquista do segmento C começou com sucesso, com mais de 60 000 encomendas do Renault Arkana na Europa e 42 000 vendas registadas desde o lançamento, em Junho de 2021. A inovadora tecnologia E-TECH continua a exceder as expectativas dos clientes, representando 56% do seu mix de vendas.

A Renault reafirma a sua estratégia como uma marca global:

- Os mercados fora da Europa representam agora 44% das vendas, (+2 pontos vs 2020) com maior foco sobre o lucro.
- A Renault recuperou a liderança no mercado europeu de veículos comerciais ligeiros - VCL (15,7% c/ as Pick-up), com os bem-sucedidos lançamentos dos novíssimos Express Van e Kangoo Van.
- A novíssima Kangoo Van foi premiada como "Van Internacional do Ano de 2022".

Em 2021, a Renault construiu uma base sólida e de grande desempenho, que lhe permitirá acelerar o seu crescimento, na eletrificação e no segmento C, com dois grandes lançamentos: o novo Mégane E-TECH Electric e o novo SUV Austral, que será comercializado em 2022.



A Renault confirma a sua rápida mudança no mercado eletrificado

A Renault confirma a sua rápida mudança para a eletrificação, com um crescimento impressionante do seu volume de automóveis elétricos (EV) e híbridos* de +52% nas vendas de automóveis de passageiros, na Europa. A gama E-TECH representou 30% das vendas de automóveis de passageiros Renault, em 2021, isto num mercado eletrificado que representa 26% das vendas globais (MTM).

Ainda na Europa, a Renault está no pódio dos automóveis elétricos (EV) em França (líder), em Itália (2ª posição) e em Portugal e na Alemanha (3ª posição).

Lançado em 2012, o Renault ZOE mantém-se como uma referência entre os automóveis elétricos, sendo o líder do segmento (EV) em França e ocupando o 2º lugar na Europa. Em Portugal, no segundo semestre, foi mesmo o elétrico mais vendido do mercado.

No que diz respeito ao mix de vendas de automóveis híbridos* de passageiros, a Renault continua a ter um forte desempenho: Clio 19%, Captur 24% e Arkana 56%.

O valor em primeiro lugar

Com o impacto, que ainda se mantém, da pandemia COVID-19 e da escassez de componentes, a Renault implementou uma política de vendas seletiva. As vendas mundiais atingiram 1,751,089 unidades (-6,7% vs 2020) e uma quota de mercado de 4,7% (-0,6pt vs 2020, volume total sem a China e a América do Norte). Na Europa, a Renault atingiu uma quota de mercado de 7,1% (-0,7pt), com 984,784 unidades.

Em 2021, a Renault pôs em prática uma estratégia de mix de canais e de otimização de preços. O mix de vendas a retalho ganhou +10 pontos entre o primeiro semestre (40%) e segundo semestre (50%) e com um rendimento líquido por automóvel mais elevado.

A Renault concentrou-se no desenvolvimento positivo do mix de preços, com base numa estratégia de "Valor sobre Volume". Isto começou antes das faltas de inventário relacionadas com a COVID - e representa uma progressão real do mix de preços. A maior receita líquida por automóvel beneficia de dois fortes ativos da marca: o mix de vendas da tecnologia E-TECH e a oferta de níveis de equipamento de topo. O Arkana RS Line é disso exemplo, representando 49% das encomendas europeias, enquanto o mix dos níveis Intens e RS Line, combinados, já atinge os 86%.

A reconquista do segmento C também começou com sucesso, graças ao novo Renault Arkana. Desde o lançamento europeu em junho, as encomendas atingiram mais de 60 000 unidades na Europa, incluindo 56% da versão E-TECH. As vendas do segmento C aumentaram de 22% para 25% do total de vendas de automóveis de passageiros da Renault.



Renault reafirma a estratégia como marca global:

Os mercados fora da Europa representam, agora, 44% das vendas (+2 pontos vs 2020) e com maior enfoque no lucro. O lançamento do Novo Renault Duster contribuiu para o sucesso da estratégia, tendo registado vendas elevadas: 41.000 unidades na Rússia (+31% vs 2020), 22.000 unidades no Brasil (+15% vs 2020), 6.200 vendas no México (+55% vs 2020) e 9.100 vendas na Colômbia (+34% vs 2020).

Na Índia, o Novo Renault Kiger é um sucesso, com 29 000 unidades vendidas. Representando já 30% das vendas da Renault, confirma a estratégia de upselling (upgrade de modelo para o cliente) da Renault para este mercado.

No mercado europeu de VCL (que inclui pick-ups), a Renault recuperou o primeiro lugar, após numerosos lançamentos de sucesso. Uma gama totalmente nova de VCL está agora disponível, com o Novo Express Van, Kangoo Van e Trafic. A organização "Van Internacional do Ano" galardoou o Novo Kangoo Van como "Van do Ano 2022", reconhecendo os pontos fortes da Unidade de Negócio de Veículos Comerciais Ligeiros da Renault.

Na Europa, a quota de mercado de VCL atingiu 15,7% (+1 pt vs 2020, incluindo pick-ups). A Renault está em 1º lugar no segmento dos Pequenos Furgões e em 2º no segmento dos Furgões Médios/Grandes. Em Portugal, a liderança foi ainda mais expressiva, tendo alcançado 18.5% de quota de mercado, mais 3.7 pontos comparativamente a 2020, tendo a Renault crescido, em volume, sete vezes mais do que o mercado.

Fabrice Cambolive, Vice-Presidente Sénior para Vendas e Operações da marca Renault conclui:

“Gostaria de agradecer aos nossos parceiros comerciais e equipas de vendas por terem alcançado resultados tão impressionantes, apesar das condições adversas do mercado. A Renault conseguiu alcançar 1 em cada 3 vendas com os modelos E-TECH e 1 em cada 2 vendas no canal retalhista. A Renault beneficia de fortes sucessos, em 2021, para confirmar o seu caminho positivo de reconquista da sua posição no segmento C, através dos próximos lançamentos: o Novo Mégane E-Tech Electric e o Novo Austral. Olhamos para 2022 com a ambição de chegar mais longe, meta impulsionada com um leque de produtos e uma abordagem empresarial consistente.”



TOTAL VENDAS

Veículos Ligeiros Passageiros (VLP) + Veículos Comerciais Ligeiros (VCL)

		Vendas Globais até final de dezembro*		
		2021	2020	% variação
RENAULT				
	VLP	1,318,785	1,471,276	-10.4
	VCL	374,824	314,945	19.0
	VLP + VCL	1,693,609	1,786,221	-5.2
RENAULT SAMSUNG MOTORS				
	VLP	57,480	90,300	-36.3
TOTAL				
	VLP	1,376,265	1,561,576	-11.9
	VCL	374,824	314,945	19.0
	VLP + VCL	1,751,089	1,876,521	-6.7

* Perímetro = Sem a China



RANKING 15 PRINCIPAIS MERCADOS VENDAS GLOBAIS ATÉ DEZEMBRO 2021*

Ranking	Mercados	Volumes (unidades)	VLP+VCL M/S (em %)
1	França	393,688	18.8
2	Alemanha	134,029	4.6
3	Rússia	131,550	7.9
4	Brasil	127,159	6.5
5	Índia	95,878	2.7
6	Italia	89,240	5.4
7	Turquia	81,280	11.0
8	Espanha + Ilhas Canárias	72,708	7.2
9	Coreia do Sul	61,096	3.6
10	Reino Unido	50,554	2.5
11	Colômbia	47,606	20.7
12	Argentina	35,374	9.9
13	Bélgica + Luxemburgo	35,011	6.8
14	Polónia	30,739	5.9
15	México	28,218	2.8

* Perímetro = Renault + RSM e VLP+VCL