Luego de algunos años de baja presencia de Kia Argentina debido a la coyuntura económica que afectaba a los vehículos importados, la marca coreana comenzó su ofensiva el pasado 14 de Febrero con la llegada del modelo Carnival y luego con la renovación de sus modelos Sportage y Sorento.

Dentro de esta vuelta al ruedo, la marca surcoreana realizó en su edificio central ubicado en Olivos una reunión con la prensa especializada donde pudimos dialogar con Ignacio Echevarría, Gerente Comercial y de Marketing, Patricio Gallastegui, Matías Lecot, ambos de Marketing y Fernando Machado, Product Supervisor, para conocer las expectativas, objetivos, mercado, próximos lanzamientos y postventa entre otros temas.

Desde la marca apuntan que comenzaron un primer semestre dividido en dos partes en que el primer trimestre resultó muy complicado por la devaluación, pero luego en el segundo fue un poco más estable en función de los objetivos que tenían planteados con los directivos coreanos y que esperan que el segundo semestre se puedan recuperar las ventas que se perdieron durante los primeros seis meses. Las expectativas de venta para la primera parte del año eran de 2.500 unidades, pero debido a lo flojo que fue, estiman finalizar el año con 3.000 vehículos comercializados.

Para este año plantean cumplir los objetivos en la gama baja con el Picanto, Rio, Soul y el camión y luego tratar de crecer en el segmento de los SUVs, ya que solo tendrán seis meses reales con las nuevas Sportage y Sorento.

Para el próximo año con la incorporación a la gama del restyling del Cerato y la nueva generación del Rio estiman llegar a las 4.000 unidades. Actualmente están trabajando en la homologación del Cerato que se fabrica en México y que podría llegar hacia fines de año a nuestro país para comenzar su comercialización en el primer trimestre del 2017.

En principio llegará el Ceratto sedan y luego continuarían con la silueta hatch. El sedán como anticipamos será un restyling que vendrá para competir en el segmento del Corolla, Fluence, etc; con una redimensionada parrilla y cambios en la parte trasera entre otros y con similar equipamiento al actual modelo, aunque también llegaría una versión más económica como entrada de gama pero sin quitar equipamiento de seguridad para poder hacer volumen. En cuanto a motorización estará disponible con dos impulsores: un 1.6 de 130 CV y otro 2.0 de 150 CV con caja automática manual o automática, ambas de 6 marchas. En cuanto al Rio todavía no hay muchas novedades ya que la nueva generación recién se comenzará a fabricar en el país azteca el próximo año.

En referencia a la estrategia que vienen realizando algunas marcas con bonificaciones, desde Kia destacan que ya se sumaron a esta ofensiva con descuentos de precios. En el mes de Febrero el camión K2500 bajó su precio u$s 2.000 y en el mes de Mayo se sumó el Rio y Picanto que eran los autos que estaban más desposicionados. También bonificaron el Soul con 3.000 dólares.

Desde el departamento de Marketing Kia Argentina comenzará a utilizar herramientas que son más frecuentes como mailing, comunicaciones y promociones de modo de estar más cerca de los clientes. Además trabajarán con el marketing de cara a cada uno de los modelos con acciones determinadas. Ya realizaron una alianza con el Club de Polo La Aguada con los modelos Sportage y Sorento y también se encontrarán presentes como sponsor de la campaña de invierno de FASA (Federación Argentina de Ski y Andinismo), sponsoreando al equipo de ski y snowboard en las distintas disciplinas.

También continuarán con los embajadores de la marca: con el jugador de Rugby de Los Pumas y Jaguares Nico Sánchez; la jugadora de Las Leonas Carla Rebecchi; la número uno del polo argentino Lía Salvo; la actriz Sabrina Garciarena; el conductor **Germán Paoloski** y la reciente incorporación “China” Suarez.

Plan de Ahorro una de las patas que tenemos que trabajar es sin dudas financiación y plan de ahoro para hacer nas volumen ya estamos trabajando en eso con el producto mexicano para hacer mas volumen Ceratto.

Perspectiva de crecimiento comercial con los productos mexicanos, antes 200 autos de media y una red de concesionario dimensionada para ello y hay que darle una vuelta y cambiar el modelo de negocios y vamos a competir con el segmento B y C y eso nos va exigir

Navegador no lo tenemos como opción de fabrica por un tema de cartografia en nuestra región y en países árabes. Tenemos la opción corea nos ofrece una empresa tercearizadas pero tiene una un precio muy caros y otros que esa empres no esta en el país Motex. Son muy buenos pero elevados. La segunda opción nos reunimos con proveedores locaes, las concesionarios ya lo están ofreciendo ellos. Hay que tener garantía y actualización cartografia, esperan tener noticias en breves.

De rio por ahora no hay nada la primera producción saldrá en Enero Rio es una nueva generación y el Cerrato un restyling.

En términos de Postventa, Echevarría dejó bien en claro: “Tenemos que mejorar y vamos a poner foco en el taller, hoy contamos con 22 concesionarios y 25 puntos de ventas y a mediano plazo estamos trabajando en el desarrollo de la red y en aumentar el número de concesionarios y servicios”. “Nos falta en la zona Norte del País: Salta, Jujuy, Chaco, Formosa y Corrientes, solo tenemos en Tucumán y Misiones” y continuó “Hay que hacer una reorganización en Capital y Buenos Aires ya que nos faltan concesionarios en la zona sur”. En Tierra del Fuego disponen de una concesionaria en Río Grande y podrían incorporar otro punto en Ushuaia.

En cuanto a la posibilidad que Kia pueda instalar una planta en la región el directivo el Gerente de Comercial y de Mrketin de Kia Argentina aclaró: “En el corto y mediano plazo Kia no tiene planeado abrir una planta en el Cono Sur, la planta de México tendrá una capacidad de producir alrededor de 400.000 unidades anuales que alcanza para atender las plazas de EEUU, México y Canadá y puede abastecer los países del sur”.

Continuando con la Planta de México Echeverría adelantó: “Podría fabricarse un tercer modelo de cara al 2018 que podría ser un SUV compacto del segmento B y que varios países de la región coinciden en fabricar ese modelo, ya que ese modelo es el que mayor aceptación tendría. En la actualidad hay un compacto para el mercado chino y queremos que ese mismo modelo lo expandan a otros mercados y que se fabrique en México”, finalizó..

mos agresivos. Venta Post Venta y repuestos.

Quermeso trabajar en un mercado mucho mas de volumen con precio sugeriodos y precios habitaulaes y no trabajar en la rentabiidad unitaria y con un negocio mas global con no solo venta postventa y repuestos., esa es la línea comercial que ntenemos que trabajar con los concesionarios

Perdimos clientes con el tema del impuestos con las suv y que se fueron a las pick ups.

Carnival podría venir en menos asientos? Configuraciones a mayor plazo con 7 y 8 asientos. Categoría M2 licencia no automática. Estamos vendiendo entre 30 y 40 mensuales la idea es crecer un poco en el lanzamiento pedimos 40 y 50 el mix apunta a Premium que la full. Distinto al mercado europeo que se vende el nivel medio. Tenemos mucho potencial en Sportage quiero crecer en volumen y en opciones. Traer una versión menos equipada con motor nafta o diésel

El camión nos ayuda muchísima finNCIACION CON E BANCO SANTANDER CON UNA TASA DEL 22% vehiculo confiabe y urbano que o trabajamos bien y lo vamos a seguir trabajando 500 unidades siendo el volumen mayir de a marca. El Ronda es líder en el emrcado español con 7 plazas y podría ser un vehículo muy bueno para este mercado que no hay muchos.

Soul eléctrico es un tema de imagen de marca me encantarias traerla ya tenemos la homologación nos faltaría homologar el cargador con algún , la idea es homologar todo lo que el fabricante nos pueda entregar y sea factible para el mercado. El Optima seria otro auto que es otro nivel de auto y de competencia dentro del segmento D donde se encuentra el mondeo que viene de corea. Tener el optima en el salón de venta nos .

En España se vendieron 15.’000 sportage tiene una sobredemanad en todos los mercados. Un disel a fin de año

Tuvimos en TN clase 3 volver a tener presencia con el Ceratto ya estuvimos y la odea es apostar con un volumen en el TN u otra actegoria.