

## RENUEVA SU ESTRATEGIA

# Jaguar quiere rugir fuerte en México

**Comenzará a vender sus unidades en pesos mexicanos**

**POR ALEXANDRA VILLAVICENCIO**  
avillavicencio@gtmm.com.mx

La empresa automotriz inglesa Jaguar-Rover pretende convertir a México en su mercado más importante de América Latina, por lo que modificó su operación en el país; deja de ser una importadora para convertirse en filial del corporativo internacional y venderá sus unidades en pesos, anunció ayer el presidente de la firma para la región, Frédéric Drouin.

“México es el más importante mercado de Jaguar Land Rover en la América Latina, con un increíble potencial de crecimiento para nuestras marcas. El país debe consolidarse como el primer mercado de vehículos de lujo en 2017. El cambio en nuestra estructura de negocios traerá más flexibilidad y autonomía para la importación de los vehículos Jaguar y Land Rover, promoviendo el crecimiento y en línea con la estrategia general de la marca”.

Reveló que América Latina es el mercado número 15 de Jaguar Land Rover en



Foto: Luis Enrique Olivares

Frédéric Drouin, presidente de Jaguar-Rover para América Latina, informó que la empresa invirtió 5,200 mdd en esa región.

el mundo, en la que este año invirtieron 5,200 millones de dólares en la creación de nuevos productos y gastos de capital, lo que incluye la instalación e impulso de la nueva filial en México.

### BAJAN SUS VENTAS

Raúl Peñafiel García, director general de Jaguar Land Rover en México, reconoció que en lo que va del año las ventas de la marca se han contraído, situación que esperan revertir con la nueva estrategia

anunciada el miércoles.

De acuerdo con información de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), las ventas de la marca Jaguar disminuyeron 39.8 por ciento entre enero y septiembre, lapso en el que entregó 124 unidades; en el mismo periodo del año pasado fueron 206.

De Land Rover vendió 313 vehículos en igual lapso, cifra que implica una baja de 55.3 por ciento respecto a los 701 de los primeros nueve meses del año anterior.

Para revertir la tendencia, detalló que la nueva estrategia consiste en extender la red de concesionarios para estar más cerca de los clientes potenciales, comercializar los vehículos en pesos, generar mayores opciones de financiamiento, así como poner un acento importante en los servicios de posventa.

“Estoy muy orgulloso de liderar las operaciones de un mercado tan importante para Jaguar Land Rover como México. Con la inauguración de una filial de distribución, esperamos tornar la marca mucho más competitiva en el país y brindarles a los mexicanos la mejor gama de vehículos, servicios y una experiencia exclusiva”.

# 39.8

POR CIENTO

bajaron sus ventas de enero a septiembre de este año

### CAMBIOS

Extender su red de concesionarios y ofrecer más opciones de financiamiento están entre las medidas de la empresa para vender más.

