

Ligocki: Esperen automóviles chinos en 5 años

Ralph Kisiel
Automotive News

Enero 26 de 2009, Detroit.- Dentro de 5 años, automóviles de diseño chino, ensamblados en México serán vendidos en los Estados Unidos– posiblemente a través de grandes almacenes como Wal-Mart – afirmó Kathleen Ligocki, quien tiene una larga experiencia en el sector.

En agosto, Ligocki, de 52 años de edad, fue nombrada directora general de GS Motors, la división automotriz de Grupo Salinas, compañía con sede en la Ciudad de México.

GS Motors planea producir automóviles chinos en una planta que se construirá en Michoacán, México, en 2010, de manera conjunta con First Auto Works (FAW), para alcanzar una producción anual de 100,000 unidades.

El producto estará listo para el mercado estadounidense en cinco años, afirmó Ligocki durante el último Congreso Mundial de *Automotive News*.

GS Motors durante 2008 ofreció en México de tres modelos subcompactos, importados, que vendieron en total 4,000 unidades. La venta de los vehículos se extenderá a Latinoamérica, luego a Canadá y finalmente, a los Estados Unidos, GS Motors es el principal productor de autos chinos en América del Norte, declaró Ligocki.

En grandes almacenes

La compañía actualmente emplea en México una estrategia radial, basada en un centro operativo en torno al cual funcionan diversas sucursales. Su red comprende 20 agencias – distribuidores propiedad de la compañía – y mini-agencias dentro de las sucursales de Elektra, que forman parte de Grupo Salinas.

Las encuestas realizadas por GS Motors revelan que a las mujeres les agrada la idea de comprar un coche en una tienda Elektra, un ambiente de compras que para ellas es familiar, aseguró Ligocki. Además, considera que este modelo de ventas podría funcionar en los mercados emergentes y en Europa, en última instancia en los Estados Unidos. Sin embargo, la directiva considera que las leyes sobre franquicias en Estados Unidos podrían restringir este concepto. “Sin embargo, algunos de los grandes almacenes podrían funcionar así”, subrayó Ligocki.

“Pensemos en alguna de las tiendas que usualmente visitamos, los consumidores que acceden a estas tiendas y a la línea de mercancías en ellas, finalmente los autos estarán ahí. En particular, estas tiendas tienen el éxito de dar una sensación de comodidad a las mujeres, por eso pienso que podría ser un exitoso y novedoso canal de ventas”, dijo Ligocki.

“Desde luego, hay muchos riesgos en comenzar un negocio así; sin embargo, poner a dos socios no convencionales nos traerá ideas creativas. Dos socios con fuerte presencia en el mercado juntos en un innovador proyecto, estos son nuestros próximos retos que irrumpirán en el mundo automotriz”, aseveró Ligocki

De acuerdo con Ligocki, GS Motors y su socio chino, aún necesitan tiempo para aprender del mercado estadounidense. Conocer las regulaciones vehiculares y las necesidades del cliente, tarda al menos un par de años. Es una estrategia correcta para ellos [*n.t.* GS Motors y FAW], comenzar en un lugar como México.

Debajo de los US\$5,500

GS Motors este año lanzará oficialmente la línea FAW en México. El F1 *hatchback*, se vende por menos US\$5,500. Mientras que, el más coche más caro de la línea, el sedan F5, se vende por debajo de los US\$9,000.

Antes de llegar a GS Motors, Ligocki fue directora general de Tower Automotive Inc. Además, dirigió la reestructuración de dicha compañía que concluyó en su venta a Cerberus Capital Management LP.

Ligocki previamente ha ocupado diversas posiciones ejecutivas en Ford Motor Company, entre las que se puede mencionar la dirección general de Ford de México, en el período 2000-2001.