

NOTICIAS A
UN CLIC

Los pagos móviles en servicios como Apple Pay son una realidad lejana para Colombia

OMA moderniza tecnología para ser líder en venta de café

Nuevo edificio de Alpina reconocido por cuidar el medio ambiente

f Facebook

t Twitter

g+ Google +

✉ Mail

Martes , Junio 9, 2015

Con nueva distribuidora, Hino espera vender 2.500 unidades



Bogotá_ La empresa japonesa de autos Hino Motors creó su propia empresa llamada Distribuidora Hino de Colombia, debido al aumento de sus ventas en 51% durante el último año

Según Juan Fernando Muñoz, gerente comercial y de mercadeo de la marca, quien mantuvo un diálogo con LR, “la red de distribución va a seguir siendo liderada por Praco Didacol en sus puntos de venta”, y la meta será la de vender 2.500 unidades nuevas.

¿Por qué la decisión de crear la Distribuidora Hino?

La decisión se da por el gran desarrollo que ha tenido la marca en los años anteriores, especialmente el último donde las ventas crecieron 51%.

¿Qué labores va a tener esta nueva empresa?

Esta compañía se encargará de la distribución de los productos Hino a través de una red de concesionarios a nivel nacional. La red estará encabezada por la empresa Praco Didacol y sus puntos de venta, servicio y repuestos en 11 ciudades del país. Adicionalmente se abrirán más concesionarios en ciudades estratégicas. La nueva empresa también se encargará de todas las labores de mercadeo y promoción a nivel nacional.

Con esta decisión ¿van a abrir nuevos concesionarios?

Efectivamente una de las principales labores de la Distribuidora es la ampliación de la red de concesionarios. Este año se contempla abrir en ciudades como Medellín, Barranquilla, Santa Marta y Neiva. Para el próximo año se tiene pensado abrir en Bogotá y Cali.

¿Qué tan importante es la participación de Colombia en la región?

En el año 2014 Colombia se convirtió en el segundo país en ventas de la región. Se logró comercializar 2.238 unidades, superados solamente por las ventas de la marca en el mercado ecuatoriano donde se superan 4.500 vehículos por intermedio de dos distribuidores. Lo más importante es que el mercado colombiano es alrededor de tres veces mayor que el ecuatoriano y tenemos un gran potencial de crecimiento.

¿Cuánto esperan vender este año?

Este año la meta es cerrar con 2.500 unidades comercializadas al público.

¿Qué metas tiene la firma para los próximos años?

Para el año 2020 nuestra meta es consolidarnos como la segunda marca en importancia en vehículos comerciales y lograr ventas por 5.000 unidades.

¿Qué porcentaje de producción maneja la planta en Colombia?

La planta ha ensamblado más de 25.000 unidades desde 2008. De esta cantidad, cerca del 70% es para exportación principalmente a Ecuador. Este año por problemas de nuevos aranceles y medidas tomados por el hermano país, la exportación caerá en promedio 40%.

¿Se puede esperar algún tipo de innovación por parte de Hino en este 2015?

En cuanto a innovación, estamos trabajando con empresas ambiental y socialmente responsables y hacemos pruebas con vehículos híbridos con caja automatizada. Esto ha significado un ahorro en combustible cercano a 20%.

Las opiniones

Raúl Ávila

Experto en empresas

“Colombia es un buen mercado para las empresas que se vienen a establecer con sus plantas y quieren exportar a otros países”.