

ELEKTRA

**EN BRASIL ESTRENA LICENCIA BANCARIA;
EN MÉXICO VENDE AUTOS A SUS EMPLEADOS**

La firma entrará al mercado brasileño con 10 sucursales. ¿La gran ventaja? Su similitud con México, porque atacará al mismo segmento poblacional (C, C+ y D), el cual en Brasil ronda los 100 millones de personas. En el mediano plazo, Elektra espera pasar de 400 puntos de venta a 1,500 y aumentar el número de créditos, que hoy tienen una baja penetración.

De esta forma, la empresa ya exporta su modelo (con banco incluido) a Guatemala, Honduras, Panamá, Perú y ahora Brasil, y en el corto plazo espera poder entrar a Argentina y El Salvador con su licencia bancaria bajo el brazo.



¿CÓMO VAN SUS AUTOS CHINOS?

La venta va por buen camino, pues hoy evalúa más de 2,000 solicitudes. Por un lado, continúa promocionando sus autos marca FAW (First Automotive Works Group) e intenta romper el mito sobre su mala calidad, convenciendo al consumidor con precio, seguridad y servicios. Aquí destaca su acuerdo con 60 talleres para ofrecer un horario de servicio ampliado de 9 a 23 horas.

Por otro lado, promueve que los autos sean adquiridos por sus propios empleados a precio preferencial. La idea es que los vehículos comiencen a circular y esto ayude a su promoción. Recordemos que Elektra se comprometió a construir para 2010 una planta para autos con capacidad para ensamblar 100,000 vehículos anuales. —MU

APUNTES DE NEGOCIOS

- **Allianz y Fónдика se unen.** La distribuidora de fondos de inversión en México, Fónдика, y la financiera Grupo Allianz se aliaron para crear Allianz Fónдика, una firma de servicio y asesoría de fondos de inversión. Con esta sociedad, los clientes tendrán el respaldo de una firma global (Allianz) que este 2008 tendrá 15 oficinas en la ciudad de México, logrará presencia en 50 ciudades del país y administrará más de 8,200 millones de pesos y más de 18,000 cuentas.

- **Nuevos nombramientos.** Para fortalecer su presencia en 13 países de Latinoamérica, Corsidian nombró a Alejandro Suárez (hasta antes director general de México y Centroamérica) Chief Operational Officer (COO) a nivel regional. Así, la firma continuará creciendo como proveedor de soluciones para Call y Contact Centers.

- **Asociación chilena.** Grupo Industrial Saltillo (Gissa) celebró una asociación con Compañía Elaboradora de Metales, el fabricante chileno número uno de calentadores instantáneos de América Latina. Con la alianza, Gissa podrá vender sus calentadores de agua para uso doméstico en toda la región. La firma manufactura y comercializa productos para la construcción, el sector automotriz y el hogar (básicamente artículos para cocina y mesa). —MU