

**“Tenemos una gran ambición y un proyecto importante de crecimiento y expansión en el mercado chileno”, sostuvo el gerente de ventas de Geely en Chile, Fernando Funes.**

POR BLANCA DULANTO

En octubre del año pasado la empresa automotriz china, Geely, dio un gran paso: anunció que no iba a renovar su contrato con la distribuidora Inchcape y que se instalaría de manera directa en el país. Así, a finales de 2024 –y de la mano de una nueva estrategia– la gigante asiática instaló en territorio nacional sus propias operaciones, siendo su primera filial en Sudamérica.

¿La razón? De acuerdo al *country sales manager* de Geely en Chile, Fernando Funes, “Geely está en modo de expansión constante y estamos con una estrategia de crecimiento sostenido con distintas filiales en mercados clave como en Europa, en Asia y en América”.

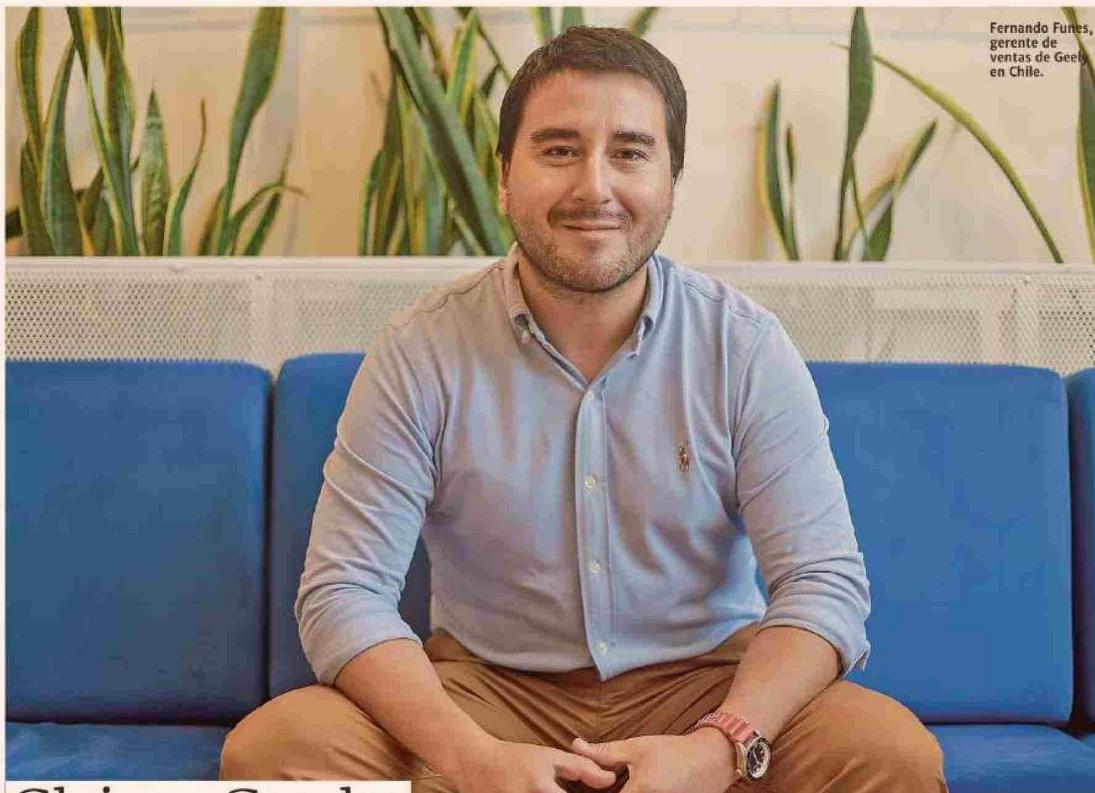
El gerente y vocero de la marca china acá en Chile señaló a DF que “evidentemente nuestro plan de expansión en la región comienza acá”. A juicio de la firma, Chile es muy atractivo debido a que es un mercado abierto y en crecimiento, donde hay mucha variedad de marcas y se venden más de 300 mil unidades al año.

En ese sentido, Funes sostuvo que el país “es un lugar importante en todos sus factores y esto hace que el *holding group* de Geely vea a Chile como una gran oportunidad de expansión en el mercado global, eligiéndolo como el lugar estratégico para posicionarse como marca y el comienzo de una nueva era de Geely”.

En esa línea, la marca que vende más de 2,1 millones de unidades en el mundo y que busca crecimiento en distintos mercados, afirma que “en Chile creemos que tenemos esta oportunidad”.

La firma se encuentra en estas latitudes desde 2008 a través de empresas distribuidoras como Dercó, Gildemeister y luego Inchcape. Pero, precisa Funes, su instalación en el país en diciembre de 2024 “va de la mano con la nueva estrategia de la cercanía con nuestros clientes”.

“Quisimos buscar la manera más directa y estratégica de estar presente con todos nuestros concesionarios y con los que comenzarán a trabajar con nosotros, también con nuestros clientes, abrir la oportunidad al mismo tiempo de también al tener relación directa



Fernando Funes, gerente de ventas de Geely en Chile.

## China Geely busca estar entre las 10 marcas de autos más vendidas en Chile

■ La marca automotriz china busca al menos duplicar sus ventas en 2025, lanzar unos seis nuevos modelos y fortalecer su red de concesionarios.

con la fábrica, incrementar nuestro número de modelos e insertarlos en el mercado, tener más posibilidades de inversión y al mismo tiempo tomar decisiones rápidas ante la necesidad”, explicó Funes.

Agregó: “Esto demuestra que tenemos una gran ambición y un proyecto importante de crecimiento y expansión en el mercado chileno para poder darle la oportunidad a cada uno de los posibles consumidores de elegirnos”.

**Novedades de la filial**

Si bien la marca asiática ve a

Chile como un mercado desafiante y competitivo, el ejecutivo destacó que nuestro país es una plaza que busca modernidad y calidad, además de ser receptiva a poder comprarse un vehículo de origen chino.

En el país, más del 30% de los vehículos que se comercializan son fabricados por empresas del gigante asiático, existiendo 38 marcas originarias en el país del bambú y la seda. Con ello, las empresas chinas superan a las japonesas y coreanas en el mercado automotriz nacional.

Funes adelantó que esperan terminar el año con nueve o diez modelos en su portafolio y enfatizó que se vienen novedades en cuanto a la electromovilidad. Actualmente Geely tiene cuatro modelos en Chile, pero en abril buscan lanzar su primer auto eléctrico y en mayo realizará dos lanzamientos más.

Adicionalmente, otro de sus focos es fortalecer la red de distribución y postventa, por lo que el ejecutivo aseguró que habrá también una inversión importante en concesionarios. Hoy tienen seis y en marzo esperan tener por lo menos diez.

“Estamos trabajando en la construcción de una red que cubra de norte a sur cada uno de los puntos específicos donde tenemos la necesidad de estar tanto en ventas como en postventa. Para esto, estamos buscando *partners* importantes que nos apoyen en esta nueva estrategia de cercanía con nuestros clientes”, expresó Funes. “Eso involucra mucha inversión”, detalló, pero adelantó que la estrategia es que “Geely se posicione en Chile como una de las marcas chinas icónicas”.

Por otro lado –y en una arista

más corporativa de la empresa– el gerente de ventas sostuvo que si bien actualmente son 40 personas –tanto chilenos como chinos– trabajando para la empresa en el país, pretenden llegar a ser más de 50 personas en el corto plazo.

Adicionalmente, indicó que ya tienen sus propias oficinas en el Parque Arauco que actualmente están en remodelación.

### Expectativas en el mercado chileno

Tal como mencionó Funes, Geely busca convertirse en una de las marcas icónicas presentes en el mercado chileno, y en esa línea insistió en que “como filial buscaremos la manera, con distintas estrategias, para que los clientes confíen, manejen y decidan comprar nuestro producto”.

Dicho esto, agregó que hoy en día hay muchas más posibilidades de avanzar y de crecer exponencialmente independientemente de que el mercado sea competitivo.

Por esto, el representante de la marca en Chile sostuvo que buscan un crecimiento sostenido y que “como parte de nuestro plan estratégico queremos llegar a ser una de las marcas *top ten* a nivel nacional”.

La automotriz asiática comercializó 1.721 unidades en Chile en 2024, según datos de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC).

En esa línea, gerente de ventas de la marca, sostuvo que “lo mínimo que buscamos es duplicar la venta el año pasado”, lo que a su juicio es “es un desde” ya que esperan crecer más que eso.

**1.721**  
 VEHÍCULOS  
 VENDIÓ GEELY EN 2024.