

Para los armadores de camiones

# Exportar es el camino

En los últimos años la industria de vehículos pesados instalada en el país ha encontrado en México la plataforma para atacar diversas regiones, frente a la caída que se espera en el mercado interno el próximo año, la consolidación de los destinos internacionales será clave para mantener los ritmos de manufactura.

DIDIER RAMÍREZ Y ENRIQUE TORRES

El panorama en 2009 para la industria armadora de vehículos pesados no será fácil pues se prevé que las ventas en el mercado interno caerán más del 30%, por ello, las marcas establecidas en el país buscan otros destinos para garantizar sus niveles de producción.

Si bien en el mercado local se tiene claro el difícil escenario, en el terreno de las exportaciones hay total incertidumbre. Por un lado, aunque los pronósticos sobre la economía de Estados Unidos no son halagüeños, en el terreno de los camiones este país podría ser un buen mercado por un cambio en la norma ambiental de emisiones que se estima eleva la demanda; y por el otro, los países de Latinoamérica cuyo comportamiento económico se espera más positivo que nuestro vecino del Norte.

Para ello, las armadoras que participan en el país han venido posicionándose al paso de los años en piezas claves para sus corporaciones, por lo cual, ahora frente a la coyuntura encuentran fortalezas para mantener sus volúmenes de producción.

## Por buen camino

La industria armadora de vehículos pesados en México es considerada una de las diez más importantes en el mundo, en 2007 produjo poco más de 86 mil unidades, de las cuales casi 40 mil fueron exportadas a 22 destinos, siendo

Estados Unidos el principal mercado al participar con 54% del volumen.

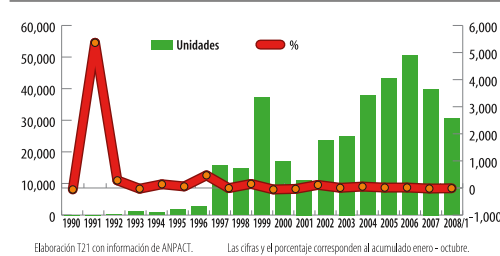
Gerhard Gross, vicepresidente de Ventas y Mercadotecnia de Camiones para México y América Latina de Daimler Vehículos Comerciales México (DVCM), expresó que no tienen una perspectiva para el volumen de sus exportaciones, pero con las decisiones tomadas de forma reciente en donde se ha transferido un volumen de producción de Estados Unidos y Canadá a sus plantas de México, se podría contribuir a amortizar la caída natural.

En fechas recientes, Daimler anunció que la planta de Santiago Tianguistenco, en el Estado de México, absorberá la producción de sus camiones Western Star anteriormente ensamblados en Portland, Estados Unidos, con lo cual estas instalaciones exportarán el 60% de su volumen, tanto para Norteamérica como para la región Centro y Sur del continente, entre otros puntos.

Asimismo, en Saltillo, en febrero iniciará la producción del tractocamión Cascadia de Freightliner, y en donde se tendrá una capacidad de producción de 30 mil unidades anuales, y aunque no se define el volumen inicial está claro que el 98% tendrá como destino el mercado estadounidense.

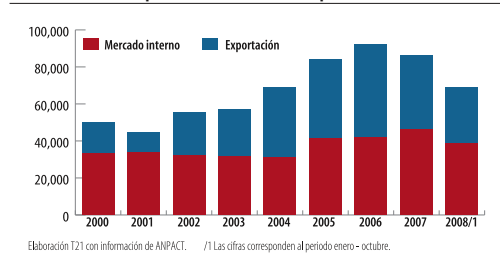
En el mismo camino se encuentra Navistar, explicó Oziel Salinas, director de la planta de Escobedo, quien aseveró que al incorporar la producción del tractoca-

## Exportaciones Vehículos pesados



Elaboración T21 con información de ANPACT. Las cifras y el porcentaje corresponden al acumulado enero - octubre.

## Destino de la producción de vehículos pesados



Elaboración T21 con información de ANPACT. /1 Las cifras corresponden al periodo enero - octubre.

mión ProSTAR que en este momento se está exportando en su totalidad a Estados Unidos, se restablecieron los volúmenes de producción en 110 unidades diarias luego de haber tenido que enfrentar una disminución en meses anteriores.

Incluso, enfatizó Salinas, "si bien para Estados Unidos hemos modificado nuestra expectativa de negocio para 2009, prevemos que por un efecto de precompromiso en aquel país y la incorporación de los nuevos modelos podamos incrementar nuestra producción en el siguiente año".

La tesis de Salinas está basada en que en Estados Unidos entrará en vigor en 2010 una nueva norma ecológica de motores (EPA-10), la cual hará más costosas las unidades y reducirá los rendimientos de combustible, ello motivará a que los transportistas en función de su capacidad financiera intentarán comprar el mayor número de unidades con la norma vigente para evitar ese sobre costo de las unidades.

En ese sentido, tan sólo por la demanda del camión ProSTAR en Estados Unidos, se espera que se pueda incrementar entre seis y ocho mil unidades la producción en el siguiente año. Aunado a lo anterior, la división de México trabaja en incorporar en sus líneas de producción el modelo LoneSTAR, que se comercializa de forma exclusiva en la Unión Americana. Por lo anterior, se prevé puedan superar en 2009 la producción de 30 mil vehículos que será la cifra con que cierran en este año.

Luis Reyes, director de Mercadotecnia

de Kenworth Mexicana, explicó que Estados Unidos continuará siendo el principal destino de su exportación captando un 40% de la producción, debido a que la planta ubicada en Mexicali es la única de la corporación que tiene capacidad de producir sus tres marcas: Peterbilt, Kenworth y DAF.

De forma reciente Kenworth anunció que reducirá su volumen de producción de 64 a 38 unidades en lo que resta del año para enfrentar la caída en ventas en el mercado local, así como para el de exportación, principalmente hacia Estados Unidos, pero se encuentran confiados que en los primeros meses del 2009 se recupere nuevamente el ritmo de manufactura, gracias a que estas instalaciones generan unidades exclusivas que incluso por el momento circulan únicamente en la nación vecina.

## Otras rutas

Para las armadoras es claro que no pueden esperar a que el mercado interno recupere sus niveles, lo cual se estima ocurrirá hacia la segunda mitad del año; frente a esto, incrementará la participación en los actuales destinos de exportación así como incorporar nuevos es el camino adecuado.

Adrián Luque, gerente de Administración y Desarrollo Comercial de Kenworth, indicó que ante la baja del mercado local, es indudable que la exportación se convertirá en un brazo comercial, y dentro de ello los países con quienes se tienen acuerdos comerciales pueden ser más interesantes.

América Latina ha sido un mercado que se ha podido explotar y continuará siendo el segundo destino en importancia, sobre todo, ahora que esta región es considerada por el Banco Mundial como una de las que mantendrá su ritmo de crecimiento por arriba del cuatro por ciento.

Luque agregó que en su caso, desde la planta de Mexicali se exportan unidades a Francia gracias a la preferencia arancelaria, y por este mismo tema es que se ha podido capitalizar la demanda de vehículos pesados en Colombia, ya que en este caso se evita pagar un 15% de tasa, por esta razón México es el principal proveedor de unidades pesadas en ese país sudamericano.

Por ello, consideran los participantes de la industria, es importante continuar avanzando en este tema, como podría ser la incorporación de Chile a G-3 que originalmente estaba compuesto por México, Colombia y Venezuela, y ante la salida de este último, la nación chilena podría integrarse convirtiéndose en un destino interesante al eliminarse el 11% de arancel que actualmente se paga para exportar unidades a Chile. En ese sentido, la negociación con Perú de un tratado comercial también podría ser benéfica, sobre todo, con la demanda de renovación de parque vehicular que tiene esa nación.

A esta lista se suman Ecuador, Venezuela, e incluso Costa Rica, que pueden ser destinos bastante atractivos por la demanda de unidades nuevas, sobre todo, para amortizar la caída en la demanda que ya comienza a registrar Colombia, que aún con ello, en el acumulado a octubre pasado fue el país que más unidades demandó.

Gino Saer, director de Exportaciones Latinoamérica y El Caribe de DVCM, indicó que se tiene el reto de disminuir el costo logístico para enviar unidades hacia estas regiones y que podría hacer aún más atractivo su precio para competir contra países como Brasil, quien busca atender esta región y que por la distancia puede ofrecer un menor precio de los vehículos.

También por el tema de costos logísticos para la industria establecida en México resulta complejo atacar puntos como Medio Oriente y África, consideró Adrián Luque para quien el costo de transporte de llegar a esos puntos les deja fuera de competencia, sobre todo en mercados donde no se tienen acuerdos para reducir aranceles y en donde el precio del vehículo es fundamental. Derivado de esto en la zona sólo se tienen ventas en Israel y ocasionalmente se han enviado unidades a Arabia Saudita.

Así, la industria armadora conduce por un camino en el cual a pesar de los negros nubarrones que se ven, podrían minimizar los efectos negativos en el 2009.

