

CLUSTERS

METALMECÁNICA

EN CIFRAS

5%

de la electricidad que las empresas consumen en México deberá provenir de fuentes renovables en 2018.

477

MDD destinarán OHL Industrial y el grupo de ingeniería y tecnología SENER para la construcción de una central eléctrica en Sonora.

3,300

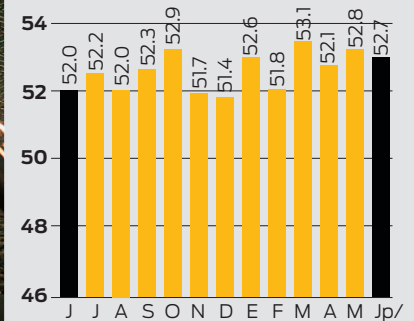
MDP invertirán al año los distribuidores de gas LP, en mantenimiento y sustitución de infraestructura y equipos.

Fuente: DOF, OHL, ADG y AMEXGAS

ECONOMÍA

El Indicador de Pedidos Manufactureros (IPM) se situó en **52.7 puntos en junio**, con un aumento de **0.6 puntos** en comparación con 2014.

INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS



p/ Dato preliminar

Fuente: INEGI

BREVE

La Comisión Federal de Electricidad (CFE) ajustó a la baja las tarifas eléctricas luego de que, según datos de la Secretaría de Energía, el precio del combustible cayera 42% en el último año.

Enrique Ochoa, titular de la CFE, precisó que las tarifas para el sector industrial fueron entre 23% y 32% más bajas en abril, en comparación con el mismo mes de 2013.

En el caso del sector comercial, la tarifa fue entre 10 y 20% menor, mientras que para el sector doméstico de alto consumo fue de 10.2% menos y para el de bajo consumo de 2%.

AUTOMOTRIZ, AL RESCATE DEL ACERO

MIENTRAS LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA SUFRE LOS EMBATES DE CHINA, LAS ARMADORAS DEL PAÍS DEMANDAN INSUMOS CON UN VALOR DE 50,000 MDD

POR IVET RODRÍGUEZ

ISTOCK

Nissan y Volkswagen apuestan por el uso de energía eólica en sus plantas. Pág. 112

La industria automotriz es la válvula de escape para el acero mexicano, un sector en crisis por la competencia china. Hoy, el mercado de acero automotriz en México vale 50,000 millones de dólares (MDD), más del doble de la Inversión Extranjera Directa (IED), registrada en 2014, por ejemplo.

Pese al tamaño del mercado, las siderúrgicas con operaciones en México atienden menos de la tercera parte de esta demanda. El resto, 36,000 MDD, corresponde a importaciones de Alemania, Estados Unidos y Japón, según datos de ProMéxico.

Y si el mercado automotriz es atractivo, lo mejor está por venir en los próximos cinco años, cuando México fabrique 5 millones de vehículos, casi el doble de lo actual, de acuerdo con información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

El país produce autos desde 1925, sin embargo, la elaboración de aceros especiales usados en su manufactura se limitó a causa de los altos costos energéticos y porque la demanda no justificaba las cuantiosas inversiones, superiores a los 1,000 MDD, para montar un complejo siderúrgico de este tipo. Hace una década, la producción automotriz era de apenas un

millón y medio de unidades en promedio cada año. En 2014, superó los tres millones.

Con el aumento de 66% en la producción de autos hacia 2020, y tras la apertura del mercado energético —que promete precios más competitivos de electricidad—, las inversiones para producir estos insumos podrían empezar a llegar al país.



“Creemos que las empresas que ya producen aceros especiales de calidad automotriz en el país podrían ampliar su capacidad instalada e incluso que lleguen nuevos jugadores”, dice Ramón Álvarez, director de equipo original de la Industria Nacional de Autopartes (INA).

DRAGÓN DE ACERO

Las siderúrgicas no viven sus mejores días en México. La industria de la construcción consume 61.5% de volumen de acero que se produce en México, sin embargo, la

participación de los insumos nacionales en este sector ha caído frente a las importaciones, provenientes principalmente de China, las cuales llegan al país con precios hasta 80% más bajos, según la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero (Canacero).

Los empresarios nacionales acusan que esto ocurre porque el país asiático se vale de mecanismos de competencia desleal, como “falsear los contenidos del acero, o agregar una mínima porción de boro o cromo, para ingresarlos al país como aleación y burlar las sanciones”, dice, a través de un comunicado, Miguel Elizondo, director de ventas y mercadotecnia de Altos Hornos de México (Ahmsa).

Este precio bajo fue la clave para que China duplicara su participación de mercado en América Latina entre 2010 y 2014, al pasar de 6 a 12%, explica Rafael Rubio, director general de la Asociación Latinoamericana del Acero (Alacero).

En el primer trimestre del año, el país asiático exportó al resto del mundo 23.5 millones de toneladas —42% más que en el mismo periodo de 2014—, de las cuales, una décima parte acabó en América Latina. “La región ya es el segundo destino más importante para el acero chino, sólo por debajo de Corea del Sur”, detalla.

IMPORTACIONES DEVORAN EL MERCADO

■ Hoy, China es incapaz de absorber los excedentes que genera su industria siderúrgica, por lo que exporta su producto, a precios subvaluados, a otros mercados más abiertos, como el mexicano, que ante la inexistencia de aranceles, es uno de los más atractivos de América Latina.

El país asiático exporta a México desde aceros planos, usados para fabricar encerres domésticos y maquinaria, hasta largos, de los cuales se derivan varilla y alambros, y tubos sin costura, usados para transportar petróleo o gas.

“Afecta a todas las empresas siderúrgicas que participan en cualquiera de estos rubros”, indica Rafael Rubio, director general de la Asociación Latinoamericana del Acero (Alacero).

Ahmsa y Ternium, principales fabricantes en México de aceros planos, aseguran que, por ejemplo, el laminado en caliente importado de China, Alemania y Francia ha desplazado al

nacional, pues aunque la demanda de este producto en el país se incrementó 7.9% entre 2012 y 2013, la participación de mercado de las empresas locales en este rubro decreció 1%.

Para competir en los terrenos del precio y el volumen en los que se mueve China, las acereras nacionales tuvieron que reducir el precio de su producto. Ahmsa, por ejemplo, ajustó 3% a la baja el precio de algunos de sus aceros en 2014, según datos proporcionados a la Secretaría de Economía (SE).

Esta situación, opina Rafael López, socio director de Asia Business Consulting, no es sostenible.

“Nunca se va a competir con el acero chino. Por un tema de economía de escalas es imposible con ese volumen y con ese precio”, dice.

Según datos de la Alacero, la capacidad instalada de China es de 1,250 millones de toneladas al año, la de América Latina es de apenas 91 millones.

Los efectos han sido negativos. Ahmsa, además de bajar sus precios, espera para este año una caída de 5.6% en la participación de su producto en el consumo nacional aparente, que compensará con una desinversión por 3,900 MDP y con el recorte de hasta 8,500 empleos directos.

Por ello, los industriales interpusieron investigaciones —a la fecha se han realizado 16— ante la SE por presuntas prácticas de *dumping*, las cuales derivaron en 31 cuotas compensatorias.

Sin embargo, el problema de origen, dice López de Asia Business Consulting, es la sobre oferta de acero chino, que se exporta a precios muy bajos, lo cual no cambiará, al menos en el corto plazo.

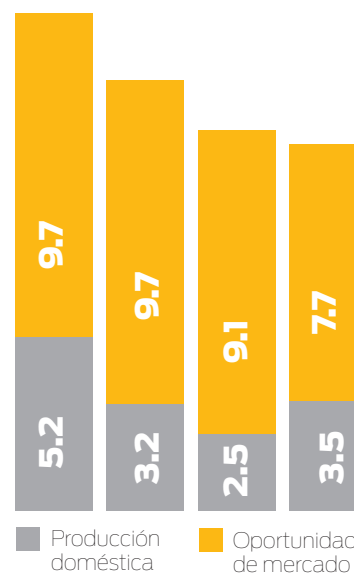
De acuerdo con el Short Range Outlook (SRO) para 2015 y 2016, que elabora la Asociación Nacional del Acero (WSA), la demanda de acero en China se mantendrá sin cambios y seguirá registrando un crecimiento negativo de -0.5% entre 2015 y 2016.



Valor agregado. Vista del proceso de producción de aceros automotrices en la planta de ArcelorMittal, en Mobile, Alabama, eu.

OPORTUNIDADES DE PROVEEDURÍA PARA EL ACERO NACIONAL EN AUTOMOTRIZ

- Las compras locales de este insumo aún son pequeñas, comparadas con las importaciones principalmente de Alemania, Estados Unidos y Japón.



Fuente: ProMéxico

Frente a esta competencia, “hay dos caminos: buscar que te defiendan o volverte más competitivo”, añade Armando De Lille, socio de la firma legal Baker & McKenzie. “Pero si la única apuesta de la industria siderúrgica sigue siendo la protección del mercado, inevitablemente las empresas seguirán perdiendo competitividad frente a China. En todo caso, estas medidas legales deberían ser un paliativo”.

Raymundo Tenorio, director de las carreras de Economía de la Escuela de Negocios del Tecnológico de Monterrey Campus Santa Fe, advierte que, independientemente de la imposición de cuotas compensatorias, la industria debería diversificar sus nichos de mercado y atender a otros sectores más especializados, como el automotriz o aeroespacial.

El argumento del académico es que los aceros que requieren estos sectores valen hasta 70% más que los tradicionales, por lo que sería una alternativa para que las

empresas nacionales enfrentaran las exportaciones chinas. Además por un tema de conveniencia logística, los consumidores de estos productos prefieren comprarlos localmente.

“Nuestra filosofía de manufactura dicta que entre más próximo esté el proveedor de la planta se es más eficiente (...), por ello siempre buscamos proveeduría local”, dice Horacio Saldívar, director de compras de Nissan Mexicana.

CAMBIO DE RUTA

La industria automotriz establecida en México importa alrededor de 36,000 MDD

de acero, principalmente galvanizado, para fabricar partes estampadas (cofre, puertas, techo) y cold roll para subcomponentes, como marcos de asiento, suspensión o tubos de escape.

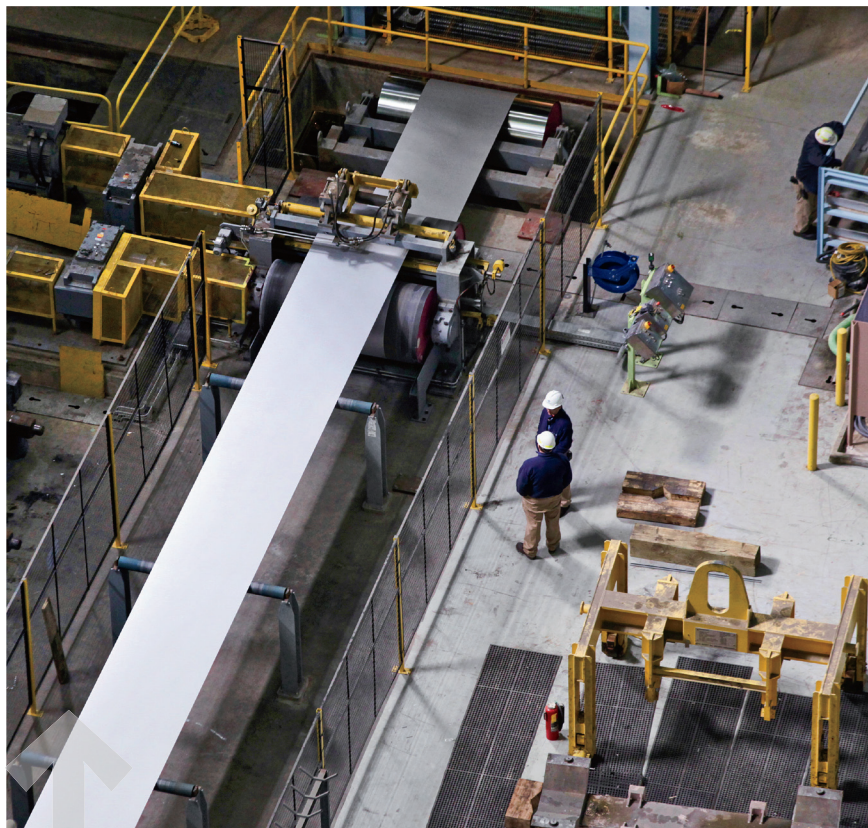
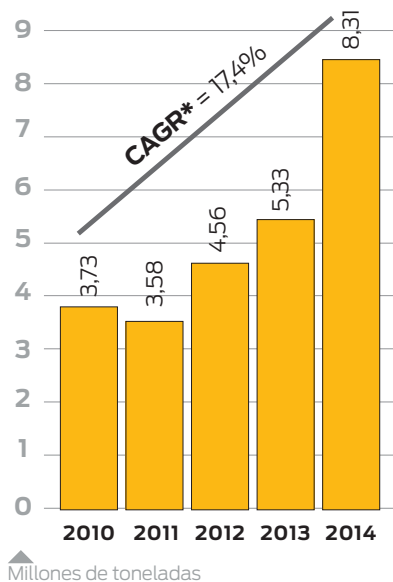
Posco y Ternium han empezado a producir en el país 2,500 millones de toneladas de aceros galvanizados —que es uno de los de mayor demanda dentro del sector automotriz—, “pero aún falta el resto de aleaciones automotrices que se requieren”, dice Horacio Saldívar, director de compras de Nissan Mexicana.

Hasta ahora, México no era atractivo para este tipo de inversiones, pues el costo

Independientemente de la imposición de cuotas compensatorias, la industria debería diversificar sus nichos de mercado y atender a otros sectores más especializados, como el automotriz o aeroespacial.

EXPORTACIONES CHINAS HACIA AMÉRICA LATINA

En los últimos cinco años, las importaciones de acero desde China a la región se multiplicaron 2.23 veces



Oportunidad. Los aceros que produce ArcelorMittal se usan para fabricar hasta 60 componentes automotrices clave, como los módulos frontales, laterales y estructura trasera de la carrocería.

energético, hasta 30% más que en el sur de Estados Unidos y China, y la demanda de mercado, no las justificaban, por eso buscaron otros destinos, sobre todo en Asia.

Antes de 2006, el gas natural se cotizaba entre 10 y 12 dólares el millón de BTU (1,000 pies cúbicos), pero tras la explotación que realiza Estados Unidos de sus yacimientos de gas no convencional, el precio bajó a casi dos dólares.

Esto derivó en energía barata, lo cual atrajo mayores inversiones, ya que del costo total de producción de una siderúrgica, alrededor de 30% corresponde sólo al rubro energético.

ArcelorMittal y la japonesa Nippon Steel eligieron el sureño estado de Alabama, en Estados Unidos, para construir una planta de aceros especiales que arrancó operaciones en 2010.

Cuatro años más tarde anunciaron una reinversión por 40 MDD para crecer la capacidad del complejo a 5.3 millones de toneladas anuales.

“Desde la planta en Mobile (en Alabama) se puede dar respuesta a todas las demandas de aceros especiales en México, pues buscamos los mejores costos y en Estados Unidos se puede aprovechar el crecimiento del gas natural”, dijo en aquel momento Lou Schorsch, director general de la empresa para América.

Los consultores coinciden en que el panorama ahora luce más alentador para detonar estas inversiones en México: el gobierno federal se comprometió a que el costo de la electricidad bajará 13% tras la reforma energética y que incrementará el suministro de gas natural, con la construcción del ducto de Los Ramones.

La AMIA prevé que, en 2020, México producirá 27% del total de autos de la región de Norteamérica. “Quizás hace dos años el volumen de producción que tenía-

mos en México no justificaba hacer esa inversión, pero ahora podría haber un replanteamiento”, opina Saldívar de Nissan.

En el país, algunas firmas de acero globales —como ArcelorMittal— ya producen planchón, que es la materia prima para elaborar los aceros especiales.

Para que las siderúrgicas realicen este proceso completamente en México, requerirán invertir alrededor de 1,000 MDD en maquinaria especializada, como trenes de laminación en frío, que reducen el espesor de la chapa o lámina de

acero, o en equipos para brindar acabados especializados, como el galvanizado, que se obtiene mediante un proceso electrolítico.

Además, no es una actividad intensiva en mano de obra, pues la operación es automatizada. Por ejemplo, en un proceso de galvanizado, hay apenas cinco empleados.

12%

es la participación de China en el mercado del acero en América Latina en 2014.

Fuente: Alacero

LOS BENEFICIOS

Una de las ventajas de producir localmente es una reducción de entre 5 y 9% del costo logístico para las armadoras y fabricantes de autopartes de acero, así como una disminución en los tiempos de entrega de 45 días a dos, dice Raymundo Garza, director de Compras y Cadena de Suministro de General Motors México.

Además, agrega Leo Torres, director de Compras y Abastecimientos de Ford México, tener a los fabricantes cerca de la operación agiliza los procesos de desarrollo de producto.

En Alabama, por ejemplo, Arcelor-Mittal creó un acero más ligero para algunos módulos del modelo Acura MDX que fabrica en la planta que la armadora Honda tiene en la misma localidad. Gracias a esto, la japonesa redujo en 125 kg el peso de la carrocería de la versión 2014 de ese modelo, en comparación con el año anterior.

Para garantizar que los aceros cumplan con las características requeridas —como mayor absorción del impacto o ligereza—, las armadoras certifican a toda la cadena productiva, desde el molino y el planchón, hasta el laboratorio de calidad. Todo este proceso, aclara Garza de GM, toma entre dos y tres años.

Una vez que una empresa es proveedora certificada de una armadora, las oportunidades se abren, pues la industria automotriz trabaja bajo esquemas globales.

“Yo saco una lista de mis 343 proveedores y si un área de compras de otra subsidiaria se interesa en comprar algo en México (como acero), se mete a la página y ve el histórico de calidad”, dice Torres.

Ford compra en México 13,200 MDD de partes y componentes, acero entre ellos, los cuales manda a las plantas que tiene en México, pero también a otras 44 ubicadas en 16 países.

BLINDAJE CONTRA CHINA

Ternium inauguró el complejo de Pesquería en 2013, y de inmediato los clientes empezaron a llegar, entre ellos Ford, Nissan y General Motors. “Incrementar la base de proveedores locales nos ayudará a disminuir costos y barreras logísticas, así como a reducir riesgos de retrasos o tipos de cambio para los nuevos programas”, dice Saldívar, de Nissan.

Máximo Vedoya, presidente de Ternium, dijo a principios de año que tenía planes para crecer, en el mediano plazo, la capacidad instalada del complejo pues veían potencial en el mercado automotriz. “Muchas de nuestras inversiones, desde hace cuatro años, se han enfocado en productos más sofisticados”.

Gracias a esta estrategia de diversificación la acerera ha amortiguado la caída en la venta de sus aceros comerciales o de especialidad media. “El impacto (de las importaciones de acero chino) se ha visto en aceros comerciales o de especialidad media, no así en el de alta especialidad utilizado, en particular, en la industria automotriz”.

Para Torres, de Ford, esto ocurre porque el acero que la industria automotriz importa de China no compete en toda la gama que requiere.

Pero la oferta nacional apenas cubre un tercio de los requerimientos de las armadoras que operan en el país.

Nissan, por ejemplo, compra en México 15% del acero que utiliza para sus operaciones locales, Ford el 8%. “Se requiere triplicar la capacidad actual para abastecer las necesidades del sector”, calcula Álvarez, de la INA.

Pero, “¿cuántas empresas tienen la capacidad financiera para diversificarse hacia otros mercados?”, replica Rubio, de la Alacero. “Por supuesto que diversificarse es una alternativa, pero no es fácil”.

Atraer inversiones requiere de un trabajo de inteligencia entre armadoras, gobierno y academia, para desarrollar un paquete que incluya incentivos específicos para este tipo de operaciones, una demanda consolidada y personal calificado (como ingenieros en metalurgia), para echar a andar las plantas. “¿Tú crees que si se les ofrece todo esto a las acereras no vendrían? Claro que sí”, concluye Torres.

Manufactura solicitó entrevista con Ahmsa, Ternium y Gerdau Corsa para conocer su postura sobre este tema, sin embargo, hasta el cierre de esta edición, no hubo respuesta. ←

La oferta nacional apenas cubre un tercio de los requerimientos de las armadoras. Nissan, por ejemplo, compra en México 15% del acero que requiere para sus operaciones.

EL DRAGÓN SE ROBUSTECE

Este año, China arrancó una ‘Política de ajuste para la industria siderúrgica’, la cual se enfoca en la consolidación del sector con el objetivo de impulsar su crecimiento.

Por ejemplo, propone la creación de tres a cinco grupos siderúrgicos ‘ultra-grandes’ que sean competitivos a nivel global, y de uno más, constituido por empresas regionales y competidores por cada uno de los segmentos de mercado.

Para alcanzar estas metas, la Política estimula las fusiones y adquisiciones para “formar una estructura industrial de desarrollo coordinado entre las empresas líderes y las especializadas, medianas y pequeñas”.

El documento también señala que los productores de acero deben incrementar el desarrollo y la aplicación de productos de alta resistencia, anticorrosivos y con un grado mayor de especialización, mientras que la labor del

gobierno será promover la colaboración entre todos los protagonistas: la industria, la academia, los investigadores y los usuarios finales.

El objetivo es que las ventas de nuevos productos, en el caso de empresas grandes y medianas, excedan 20% del total de los ingresos.

Además, los gastos en investigación y desarrollo no deberán ser menores al 1.7% de los ingresos relacionados con el negocio principal.