



BOLETÍN

016 – Actualidad y Normativa

Agosto 22 de 2012

SOFASA NO LE CEDERÁ MERCADO A LOS CARROS COREANOS

El TLC con Corea del Sur es la primera preocupación de la ensambladora, que mantiene una buena posición en el mercado local.

La inminente desgravación arancelaria para los vehículos importados de Corea del Sur y la amenaza de que las ensambladoras locales cierren sus plantas, como lo advierte desde hace algún tiempo la Coalición por una Industria Automotriz Colombiana de Exportación, se mantienen latentes.

Así lo deja entrever Luis Fernando Peláez Gamboa, director General del Grupo Renault en Colombia y presidente de Sofasa, quien reclama una política automotriz que acompañe los desafíos del futuro Tratado de Libre Comercio (TLC) con Corea, porque en las condiciones actuales, los ensambladores locales no serán capaces de sostener ese enfrentamiento en igualdad de condiciones.

¿Le atemorizan los efectos de ese acuerdo comercial?

“No nos atemorizan, nos preocupan porque realmente penalizarán el ensamble local, en la medida en que no tengamos mejoras internas, que las estamos haciendo, pero sobre todo, necesitamos soportes del Gobierno para enfrentarnos a esa pelea que será dura”.

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta



BOLETÍN

La pelea tiene una balanza muy desequilibrada...

“Hay que tener en cuenta las simetrías de la producción local versus la coreana. Ese país produce más de 7 millones de vehículos al año, así que puede comercializar unos 20 mil o 25 mil vehículos en Colombia con precios muy competitivos, contra un mercado colombiano de 340 mil carros, donde hay tres ensambladoras trabajando”.

¿Se acabaría el ensamble local con ese tratado?

“Representa una serie de riesgos en el corto y mediano plazo, pero no como para decir que se acabará el ensamble. En este momento los vehículos que se ensamblan en Colombia representa el 35 por cientos de los vehículos que se venden, hace 5 años éramos el 65 por ciento, entonces eso muestra como avanza el importado frente a la producción local y muestra la tendencia que tendremos en la medida en que esos acuerdos de comercio se concreten y convierta el 35 por ciento que actualmente pagan ellos en aranceles a cero por ciento y eso marca el desafío para las ensambladoras locales en cuanto a ser más competitivas”.

¿Cuál es el soporte que se requiere del Gobierno?

“La cadena automotriz tiene que modernizarse, las leyes que hay al respecto se tienen que modificar. Si queremos competir en un mundo abierto, como lo está haciendo el país ahora con los tratados comerciales que se están firmando, pues lógicamente nos tenemos que ajustar a eso. Las leyes de integración local tienen que adaptarse a ese nuevo mundo e incluir elementos de valor agregado para poder ser competitivos. Hay que ser mejores en la logística, en los costos de las piezas y más productivos en las fábricas y en eso hay un trabajo propio y un soporte del Gobierno”.

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta



BOLETÍN

¿Se ejerce presión para que el Gobierno atienda esas solicitudes?
“Sí, lo hacemos desde la Andi (Cámara de la Industria Automotriz) y conjuntamente las tres ensambladoras trabajamos y discutimos con el Gobierno para que esa política se modernice y nos ayude a afrontar los retos de ese TLC”.

¿Qué porcentaje de los vehículos ensamblados por Sofasa tiene el sello “made in Colombia”?

“Todos los vehículos de la marca Renault tienen componentes colombianos, pero podríamos decir cual es el nivel de integración regional, o sea de las piezas que se producen en Colombia o en la región americana, habida cuenta de los acuerdos comerciales. Así que estamos hablando del 40 o el 42 por ciento de integración nacional, contando los motores que se fabrican en Brasil, las cajas de cambio que son chilenas y el resto de piezas que suministran proveedores locales”.

En la estructura de una multinacional como Renault, ¿qué papel juega Sofasa?
“Seguimos consolidándonos como una plataforma exportadora de Renault en la región y eso nos ha permitido llegar a Centroamérica, Perú, Ecuador y Chile. Es la dinámica que vamos a seguir en este momento”.

¿Y qué implica ser esa plataforma para el continente?

“Si uno quiere ser una plataforma exportadora tiene que ser muy eficiente y competitivo. Para eso tenemos que acelerar de forma radical y brutal la competitividad en costos y eso a nosotros nos implica que tenemos que ser mejores en la productividad de la fábrica. La planta de Envigado la hemos ubicado en el primer lugar de competitividad de las fábricas de Renault en la Región. Estamos hablando que con las otras seis fábricas, Sofasa, que es la séptima, es la número uno”.



BOLETÍN

¿Aún estando la fábrica tan lejos de los puertos?

“Sí. El ranking de las fábricas de Renault se mide en términos de calidad, costos, productividad y en términos de cumplimiento de ciertos estándares que se miden internamente. Estar lejos de los puertos nos penaliza un poco, pero en Argentina y Brasil pasa lo mismo y aunque hay una ventaja cuando usted está cerca del puerto, eso no es la única que representa la mayor favorabilidad. Tenemos que seguir siendo la número uno a nivel de fábrica, pero eso nos implica un gran trabajo y es en eso donde el Gobierno tiene que soportar esta industria que es tan importante en la generación de empleo, tecnología y dinámica para el país. Hablo de temas logísticos, de costos de energía y en nuestro caso particular en la competitividad de las piezas que estamos y queremos integrar más en los vehículos. No podemos seguir teniendo piezas que penalizan el costo del vehículo por el hecho de ser fabricadas en el país, tenemos que hacer un trabajo y lo estamos haciendo con nuestros proveedores locales”.

Hace algún tiempo se adelantó un proyecto que involucró a una universidad como proveedor...

“Seguimos muy vinculados al Comité Universidad-Empresa-Estado (Cuee) y estamos desarrollando una serie de proyectos con varias universidades. Destacaría el que tenemos con Eafit y con el Instituto del Plástico y del Caucho seguimos trabajando. Esto se inició en el año 2005 con el lanzamiento del Renault Logan y seguimos con la iniciativa. Hay que encadenar todas las oportunidades que presentan los equipos de investigación de las universidades a las necesidades propias de la industria y Renault le apunta a eso. Seguimos muy vinculados con el tema y esperamos potenciarlo”.

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó-Barranquilla-Bogotá-Buenaventura-Cartagena-Cúcuta-Ipiales-Manizales-Santa Marta



BOLETÍN

Las encuestas mensuales del Dane vienen mostrando hace algunos meses una desaceleración tanto en ventas como en la producción de vehículos... “La dinámica de la empresa este año es bastante interesante. Estamos trabajando y consolidándonos como la segunda marca de automóviles en el país con cerca del 16 por ciento de participación del mercado. Cerramos el primer semestre con unas 20 mil unidades comercializadas en Colombia, para un crecimiento entre el 4 y el 5 por ciento, comparado con el primer semestre del año pasado. Lo más importante es que ese es el resultado de los lanzamientos que hemos hecho, entre ellos dos vehículos importados (Koleos y Megane 3) y los vehículos fabricados en la planta de Envigado, el Duster y el remozamiento del Sandero y el Logan. Esto ha hecho que nuestro portafolio se comporte de una forma dinámica, que se ha reflejado en las exportaciones en lo que ya completamos más de 6 mil vehículos exportados a México, básicamente el Duster, que ha sido hit”.

Pero ¿cómo se explica la caída en ventas?

“El mercado de automotores en Colombia en el primer semestre de 2012, comparado con el semestre anterior, ha tenido una caída del 11 por ciento. En esa caída hay varios elementos que podemos tener en cuenta: el anuncio de una reforma tributaria que dice reducirá el IVA, el anuncio de unos TLC que generaron en el público la expectativa de tener vehículos con un descuento ostensible inmediatamente, han generado un efecto que no explica del todo el fenómeno.

Hay algo más estructural y es que las tasas de financiación del automóvil han subido del 12 al 16 por ciento, hay una restricción al crédito, pues los bancos negaban el 20 por ciento de los préstamos solicitados y hoy rechazan el 40 por ciento, además se han reducido los plazos de financiación. Todo esto es lógico dado el resultado económico y la dinámica que tiene el mundo y en especial el país. Con la reducción de las tasas de

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta



interés y el comportamiento del peso frente al dólar esperamos que se mueva el sistema, pero para mí la caída del mercado se explica estructuralmente en eso”.

¿Qué proyección de crecimiento tiene para este año?
“En Colombia, generalmente, el mercado automotor acompaña en crecimiento a la economía del país. Colombia tenía previsto crecer un 5 por ciento y sobre eso hicimos nuestros cálculos y ahora se dice que estará entre 4 y 4,5 por ciento y por ende el sector automotor va a acompañar ese crecimiento. Aplicándole eso a los 320.000 carros vendidos en 2011, estaremos entre unos 335 mil o 340 mil carros y dentro de eso queremos el segundo lugar”.

Y las cifras de Sofasa...

“Estamos esperando vender unas 45 mil unidades. La dinámica de portafolio y comercial que tenemos, la imagen de marca, la estructura de venta con 185 puntos en el país debe acompañar las proyecciones que tenemos, que no son tan altas como las planteamos al principio, porque la realidad de mercado muestra una ligera contracción”.

¿Habrán otros lanzamientos este año?

“Los tendremos y aprovecharemos la Feria del Automóvil, del 1° al 12 de noviembre”.

¿QUÉ SIGUE?

APROVECHAMIENTO DEL MAGDALENA

Sus inicios como ingeniero mecánico en la Planta de Producción, hacen que sean muy pocos los empleados que él no conozca personalmente. Fue el primer vicepresidente de Producción colombiano que tuvo Sofasa, pues por años el cargo fue desempeñado por ejecutivos extranjeros.

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta



BOLETÍN

Luis Fernando Peláez es disciplinado, no tolera papeles en el escritorio y se autodefine como “cuadrado”.

Su apasionamiento por la tecnología hace que tenga el último modelo de iPad, al punto que contagió a los integrantes del Comité Ejecutivo para que manejen el aparato. Disfruta la literatura de guerra y gusta de la bicicleta, pero poco tiempo le queda para practicar el deporte. Habla inglés, francés y portugués, además del español. Lo caracteriza la perseverancia y quienes lo conocen de cerca aseguran que la meta que se propone, siempre la cumple.

PROTAGONISTA LE GUSTA MÁS LA PLANTA QUE LA OFICINA

Hace algún tiempo la empresa apostó por movilizar sus materias primas y vehículos por el río Magdalena, pero espera mayor acompañamiento del Gobierno para el dragado del cauce y para crear un flujo permanente. El Presidente Santos anunció que se ejecutan obras por 700 mil millones, a través de Cormagdalena, para convertir el río en una arteria de desarrollo. La Cámara de Comercio del Magdalena Medio jalona el programa y ha previsto inversiones por 45.000 millones de pesos.

EN DEFINITIVA

Sofasa mira con respeto la competencia de Corea, pero conoce sus fortalezas en la región. Aunque pide ayuda del Gobierno, sigue mejorando sus procesos internos para lograr mayor competitividad en la planta industrial.

AGOSTO 21 – PORTAFOLIO - SYSCOMER

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta