

DISEÑO Y PRODUCCIÓN DE TEXTILES TÉCNICOS

Una de las tendencias a nivel mundial en el sector textil es migrar a nuevos nichos de mercado que agreguen mayor valor agregado a los productos fabricados. En este aspecto, países como India o Canadá han desarrollado estrategias para fomentar la fabricación de textiles técnicos.

Debido a que en México la industria automotriz se ha consolidado, y aunado al incremento en la demanda de ropa de protección, existe una oportunidad para crear cadenas productivas que aporten un mayor valor agregado al sector textil.

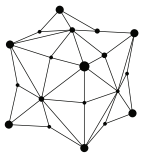
Problemática: El sector textil mexicano ha perdido competitividad frente a los países asiáticos a causa de los bajos costos de la mano de obra que estos ofrecen. Lo anterior ha erosionado el ecosistema productivo del segmento mexicano y a la vez, ha disminuido el valor agregado de los productos elaborados.

Demanda: Actualmente en México están instaladas diversas empresas multinacionales del sector automotriz, del aeronáutico y fabricantes de dispositivos médicos. Esto ha generado un incremento en la demanda de textiles técnicos, los cuales son utilizados como componentes para fabricar bienes como automóviles, aviones o insumos médicos. Actualmente la demanda de textiles técnicos en México está dada por un total de 3,874 empresas, de las cuales el 30.9 % pertenecen a la industria automotriz, el 8.5 % a la industria aeroespacial y el 60.6 % restante a la de dispositivos médicos. A pesar de esto, la oferta mexicana no es suficiente para proveerlas, por lo que se recurre al mercado internacional para abastecerse. En este aspecto, el monto de las importaciones de México correspondiente a textiles técnicos en 2015 fue de 1,820 millones de dólares. Por lo anterior, según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, México es considerado como uno de los 10 mercados más importantes para textiles técnicos.

Oferta: En México son pocas las empresas que han adaptado su modelo de negocios para incorporar una línea de producción de textiles técnicos, derivado del auge económico que ha tenido la industria automotriz, la aeroespacial y de la manufactura de vestimenta para protección.

De acuerdo con datos del DENU, en México existen 15,226 unidades económicas dedicadas a la fabricación de insumos textiles y acabados textiles, las cuales pueden implementar un sistema de producción orientado a la fabricación de textiles técnicos.

Considerando que la oferta nacional es mínima, es importante desarrollar las capacidades necesarias para fabricar textiles técnicos, y de esta manera, crear los eslabones que faltan en la cadena productiva mexicana. Asimismo, el país contaría con la proveeduría local que proporcione los insumos que las empresas fabricantes requieren.



Modelo de Negocios (Esquema de Ingresos): El modelo de negocio sería similar al ya utilizado por las empresas:

- Comercialización directa.
- Venta sobre pedido.
- Diversificación de línea de productos.

Mercado: El mercado objetivo son las TIERS 2 que proveen insumos en el sector automotriz, el aeroespacial, las empresas fabricantes de dispositivos médicos, así como las compañías que manufacturan indumentaria de protección. Actualmente dichos segmentos recurren a las importaciones para poder satisfacer su demanda, pues el mercado local no cuenta con las capacidades suficientes para proveerlo.

Adquisición de Clientes: Se debe considerar una estrategia de difusión y prueba de los nuevos productos que se fabrican. En este aspecto, contar con una red de clientes que manufactura indumentaria de protección o que provee de textiles a las OEM's es vital.

La estrategia consistirá en los siguientes pasos:

1. Vinculación con expertos:

Debido a que los textiles técnicos poseen características distintas a los textiles comunes, es importante establecer contacto con especialistas que ayuden en el proceso de investigación y desarrollo para dotar de nuevas características a las fibras y telas.

2. Identificación de requerimientos y certificaciones de producción:

Es vital conocer todas las certificaciones que se requieren para ser proveedor de las empresas fabricantes de indumentaria de protección o de las TIERS 2, de esta manera se da certeza a los clientes que la empresa cuenta con las capacidades técnicas suficientes para comercializar los insumos.

3. Adquisición de Clientes

En esta etapa es necesario contar con un directorio de fabricantes de indumentaria de protección, y de las compañías que fungen como proveedoras de las OEM's. Posteriormente, se debe implementar una estrategia de difusión que tenga como objetivo dar a conocer la nueva línea de productos de la empresa así como las capacidades de producción que tiene la empresa.

4. Ingresos Esperados

Se estima que en los próximos 5 años, México contará con las capacidades de producción necesarias para proveer al 15 % de las TIERS que suministran a las OEM's de sectores como el automotriz y aeroespacial; de igual forma se podrá suministrar al 25 % de las compañías que manufacturan indumentaria de protección. Asimismo, se podrá fabricar en el país el 15 % del valor de las importaciones de textiles técnicos registradas en 2015, esto representa una oportunidad de 274.4 millones de dólares.

