

PROVEEDURÍA TEXTIL PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Área de oportunidad: Proveeduría textil para la industria automotriz.

Caso de Negocio: Incremento en la proveeduría textil mexicana en el sector automotriz.

El sector textil mexicano ha sido un proveedor de relevancia para la industria automotriz, pero todavía existen posibilidades de aumentar el valor agregado de los productos suministrados, ya sea a través de un mayor encadenamiento productivo entre ambas industrias o sustituyendo las importaciones con las que se provee el sector automotriz.

Problemática: Hay una limitada proveeduría nacional textil hacia el sector automotriz, principalmente porque esta se cubre con empresas Tier 1 y 2 extranjeras.

Demanda: México se ha posicionado como uno de los principales países productores de automóviles. En el año 2015 fueron producidos 1,968,054 automóviles y 1,597,415 vehículos comerciales, es decir 3,565,469 vehículos; por lo que se posicionó en el séptimo lugar de producción a nivel mundial.

La demanda de textiles por parte de la industria automotriz se describe en la Clase SCIAN 336360, denominada "Fabricación de asientos y accesorios interiores para vehículos automotores"¹, y actualmente está conformada por 206 empresas. El valor de venta de esta clase para el 2015 fue de \$54,089.44 millones de pesos. A continuación, se enlistan las autopartes dentro de esta clase que utilizan como insumo principal productos textiles, para las que se cuenta con datos de volumen de producción:

Concepto	Volumen de producción (2015)	Valor de producción (2015) Miles de pesos
Filtros de aire	44,544,000 piezas	\$4,235.13
Vestiduras automotrices para toldos	18,435,620 piezas	\$4,749.86
Alfombras	11,287,073 piezas	\$2,572.82
Cinturones de seguridad*	6,171,023 juegos	\$3,017.37
Asientos	2,256,628 juegos	\$29,82648
Vestiduras automotrices para asientos y puertas**	567,196 juegos	\$1,248.13
Automóviles total	230,128 unidades	

*INEGI solo cuenta con datos a junio del 2014, por lo que se calcula la producción y valor en base a los últimos meses reportados. ** Mismo caso que anterior, sobre los datos de INEGI hasta diciembre 2011.
Fuente: INEGI-BIE, 2016.

Oferta: De acuerdo a la matriz insumo-producto elaborada en el 2012 por INEGI, la industria textil provee al sector automotriz principalmente de telas, con un monto total de 6,244 millones de pesos, seguido por los productos de curtido y acabado de cuero y piel. El producto menos demandado fue el acabado de productos textiles, así como la fabricación de telas recubiertas.

Modelo de Negocios (Esquema de Ingresos): El modelo de negocio enfocado a cubrir esta oportunidad debe ser por medio de la comercialización de los materiales textiles que se incorporarán a los diferentes procesos de ensamble, para ello es necesario elaborar un diagnóstico de las necesidades particulares de las empresas e identificar los procesos y



terminados de los textiles que agreguen mayor valor al producto final. El esquema de ingresos sería el siguiente:

- Ingresos por el desarrollo de sistemas integración.
- Venta de soluciones de B
- Comercialización directa de productos.

Mercado: El valor de venta en el mercado de cada uno de los productos enlistados anteriormente se obtiene de la suma de su valor de venta anual con la oportunidad de mercado, que en este caso es el valor de venta de la clase 33630. A continuación, se enlista el valor de mercado de todos los productos:

Concepto	Valor de venta (2015) Millones de pesos	Valor de venta de la clase (2015) Millones de pesos	Valor de venta de mercado (2015) Millones de pesos
Filtros de aire	\$4,235.13	\$54,089.44	\$58,324.57
Vestiduras automotrices para toldos	\$4,749.86	\$54,089.44	\$58,839.29
Alfombras	\$2,572.82	\$54,089.44	\$56,662.25
Cinturones de seguridad*	\$3,017.37	\$54,089.44	\$57,106.81
Asientos	\$29,826.48	\$54,089.44	\$83,915.92
Vestiduras automotrices para asientos y puertas**	\$1,248.13	\$54,089.44	\$55,337.57

*INEGI solo cuenta con datos a junio del 2014, por lo que se calcula la producción y valor en base a los últimos meses reportados.
** Mismo caso que anterior, sobre los datos de INEGI hasta diciembre 2011.
Fuente: INEGI-BIE, 2016.

Adquisición de Clientes: Para poder crear un nuevo mercado, es necesario identificar a las empresas que requieren el servicio. Asimismo, se debe desarrollar una fase de prueba con la finalidad de posicionar los productos elaborados. La estrategia consistirá en los siguientes pasos:

1. Testing - Periodo de prueba:

En esta etapa se utilizará un directorio de clientes objetivo para promover y dar a conocer a las empresas textiles. La finalidad es: identificar áreas de oportunidad, crear prototipos o telas de prueba y, posteriormente, insertar productos finales en el mercado.

2. Adquisición de Clientes.

Se debe implementar una estrategia de difusión para dar a conocer la nueva línea de producción de la compañía, así como las capacidades de producción que tiene la empresa. En este aspecto, se recomienda ampliar la lista de clientes objetivo y participar en plataformas de negocio que ayuden a vincular a las empresas fabricantes con los productores.

3. Ingresos Esperados:

Se estima que en los próximos 5 años, en México se contará con las capacidades de producción necesarias para proveer el 20 % del mercado de textiles que son demandados por la industria automotriz mexicana. En el caso de la "Fabricación de asientos y accesorios interiores para vehículos automotores", la oportunidad de mercado fue de 2.47 miles de millones de dólares para el 2015.

¹ Considera a las Unidades Económicas que fabrican los siguientes productos, entre otros: accesorios textiles para interiores, alfombras, asientos, bolsas de aire, cinturones de seguridad, cubiertas para asientos, cubiertas para neumáticos, fundas para cinturón de seguridad, fundas para volantes, reposacabezas de materiales textiles, tapetes, vestiduras, y viseras de materiales textiles.