



RESUMEN DE LA JORNADA “MÉXICO: LOGÍSTICA Y DESARROLLO DE PROVEEDORES” ORGANIZADA POR INDUING

El pasado 11 de Noviembre de 2016 INDUING organizó en Bilbao la jornada: “MÉXICO: LOGÍSTICA Y DESARROLLO DE PROVEEDORES” para dar respuesta a las cuestiones de varios exportadores y empresas que estudian instalarse allí.

RECOMENDACIONES PARA LA GESTIÓN CON LA ADUANA EN MÉXICO:



Alejandro Arola Presidente de AROLA ADUANAS, representante aduanero con reciente apertura de oficinas en Bilbao. Tras su reciente viaje a México para participar en el Primer Encuentro de Especialistas Aduaneros, explicó las particularidades de la aduana mexicana en el proceso de importación haciendo especial mención a las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias que, en ocasiones, pueden representar un problema en el momento de la importación al precisar algunas mercancías certificaciones o autorizaciones específicas. Así mismo detalló el proceso de despacho aduanero que llevan a cabo los agentes aduanales en México, así como los importantes controles que se establecen para la verificación tanto de la documentación como de los valores de las mercancías que se importan.

Finalmente analizó los requisitos más relevantes que deben cumplir los certificados EUR-1 para que sean válidos y no puedan ser rechazados por las autoridades aduaneras mexicanas, así como la importancia del Nuevo Esquema de Empresa Certificada (NEEC), homónimo del programa Operador Económico Autorizado (OEA) en UE.

LOGÍSTICA DE SUMINISTRO AL CLIENTE EN MÉXICO:



Carlos Llonis, CEO NAR de TRUCK & WHEEL GROUP expuso la experiencia de su compañía en México, donde cuenta con 3 centros logísticos en operaciones de ensamblaje, almacenamiento y distribución para el sector de automoción.

Con dos centros en Puebla y uno en San Luis Potosí, Carlos Llonis auguró un mayor protagonismo de México tras la confirmación de BMW, AUDI y otros como Honda, Mercedes o Kia que permitirán a México pasar a fabricar en 2.020, 5,5 millones de vehículos al año, lo que le situará entre los 5 mayores países fabricantes de automoción. AUDI, con su fábrica en San José de Chiapa, ha iniciado este año 2.016 la fabricación del nuevo modelo Q5, primer vehículo Premium fabricado en México.

El Sr. Llonis se deshizo en elogios por la transformación del país y la acogida a las empresas españolas; afirmó que Truck and Wheel Group se sitúa en México con una visión de largo plazo porque también así lo han decidido algunos de sus clientes, quienes tienen necesidad de un servicio exigente, también en México. A preguntas sobre las razones para animar a otras empresas asistentes a acudir allí, destacó la estabilidad con unos costes salariales muy competitivos, incluso inferiores a China, facilidad de repatriación de capitales y personal con alta cualificación y cultura industrial. Frente a ello reconoció una alta rotación en mandos intermedios locales o expatriados con mucha competencia de captación por parte de otras empresas.

El Sr. Llonis destacó la receptividad del mercado mexicano para aquellas empresas que aporten tecnología y el interés de empresas allí instaladas de desarrollar proveedores.

COLOQUIO: DESARROLLO DE PROVEEDORES EN MÉXICO:



IÑIGO UNZAGA
EXPERTO EN AUTOMOCIÓN

El coloquio moderado por el **Sr Iñigo Unzaga, Experto en automoción** abordó el desarrollo de proveedores en México. El Sr Iñigo Unzaga planteo abiertamente la cuestión del por qué ir a México y si es el momento de hacerlo, dejando entrever que nuestra competencia ya dió el paso hace tiempo.

“Cuanto más valor añadido tengas en tu producto, más ventaja competitiva puedes obtener en México, donde la mejora radica en el valor añadido de mi operación y no en el coste de los materiales.”

El Sr. Unzaga cuestionó a los presentes *“si los procesos a implantar deben de ser exactamente los mismos que tenemos en Europa, o bien, hemos de “mexicanizar” nuestros procesos. Es decir, automatizarlos en la medida adecuada para México. Asimismo, los procesos deben ir acompañados de una buena gestión de repuestos y una cobertura técnica que evite no caer en elevadas paradas de máquina.”*

“Siempre hemos de trabajar para lograr procesos robustos, pero será difícil llegar a los estándares de productividad que tenemos en Europa. El proceso que es válido aquí no tiene por qué ser válido en otro país. La intervención de la persona de allí no es la misma que tenemos aquí. Incluso hemos de contemplar cuestiones que afectará a nuestra organización como las diferencias horarias para comunicarnos con la matriz o la capacidad de resolución de los expatriados”.



JOSE MANUEL ARMOLEA
PLANNING & DELIVERIES MANAGER
ITP EXTERNALS

El **Sr. Jose Manuel Armolea Planning & Deliveries Manager ITP External**s expuso que uno de los problemas más comunes en México es la rotación de los trabajadores, echando de menos un mayor liderazgo. Sin embargo, reconoció la necesidad de mejorar el traspaso de responsabilidad frente al

modelo basado en enviar expatriados, ya que cuando estos vuelven la gestión no es sostenible.

El Sr. Armolea afirmó que el principal beneficio de estar allí es el coste de la mano de obra ya que los requisitos de homologación en el sector aeronáutico condicionan la posibilidad de desarrollo de proveedores locales. Más que una cuestión de automatización prefirió hablar de normalizar los procesos afirmando que cada planta tiene sus KPI's. El Sr Armolea afirmó que los problemas no son tanto el precio del acuerdo logrado sino su posterior grado de cumplimiento.



ASIER RUIZ DE GAUNA
RESPONSABLE DE COMPRAS RPK

El Sr. Asier Ruiz de Gauna Responsable de Compras RPK resaltó que *“México pone al cliente en el centro de su gestión y es un mercado muy receptivo a proveedores desarrollables y flexibles. En un proceso de implantación industrial el grado de automatización te lo marcará el tipo de cliente y valor añadido que tenga tu producto. Respecto a la rotación de personal, en nuestro caso hemos sabido retener el talento del personal indirecto con mejores condiciones y motivándoles para que formen parte en las decisiones globales y del desarrollo de los departamentos. El personal directo es más difícil de retener, lo que hace que la cantidad de personal formado sea más reducida.”*



XABER OZERINJAUREGI
DIRECTOR DE COMPRAS BATZ

Xaber Ozerinjauregi Director de Compras BATZ citó que *“la clave fundamental del éxito de Batz es haber obtenido el compromiso con el cliente antes de ir a México: Internacionalizarse de la mano del cliente. A pesar de la falta de condiciones competitivas hemos apostado por mantener las compras críticas localmente frente a la tentación de acopiarnos buscando el mejor precio.”*

El Sr Ozerinjauregi afirmó *“hemos dotado a las plantas en el exterior de todo nuestro conocimiento para evitar que ellos repitieran las fases por las que nosotros mismos pasamos. El conocimiento local nos ayuda a ser eficientes, mientras que el control en central nos permite marcar los procedimientos de compra.”*

“El proceso de negociación en México es similar a cualquier país con una negociación bajo escandalo para comprender las diferencias en las ofertas y poder vincularlas y avisó de la dificultad para conseguir conocer el estado financiero de los proveedores. Dado el crecimiento del país los proveedores van a poder elegir proyectos y clientes por lo que recomendamos cerrar suministros a medio y largo plazo.”



PABLO SAINZ
RESPONSABLE DE COMPRAS CIKAUTXO

Pablo Sainz Responsable de Compras CIKAUTXO *“Las necesidades de nuestros clientes nos ha llevado a establecernos en México. Para aquellos que piensen que México es un país “low cost” con una buena red de proveedores por contar con empresas americanas de automoción instaladas hace décadas allí, se encontrarán que la realidad es que los precios en general son más caros que en Europa y que la red de proveedores está poco desarrollada. Sin embargo, no es menos cierto que la necesidad de proveeduría hace que muchas empresas estén rentabilizando el que otros aún no hayan dado ese paso todavía.”*

“Establecerse en México dependerá del tipo de empresa siendo fundamental un importante colchón financiero. Es cierto que podríamos asumir el sobrecoste de proveernos localmente de materias primas a precios menos competitivos, pero no encontramos proveedores para ciertos procesos tecnológicos y calidades. Además, nos estamos encontrando con proveedores globales que nos dan precios distintos en Europa y en México y por ello recomendamos establecer unas políticas comerciales de precios a clientes que compensen las condiciones de compra local.

Por último el Sr Sainz alertó en la letra pequeña de los contratos, la cláusula de *“local content”*.