

El Pulso de la Industria por Thomas Karig

Los embrollos de la industria automotriz

Han pasado ocho meses del año, y la industria automotriz, que se venía recuperando de la pandemia, está en problemas. Las ventas del mes de agosto sufrieron caídas de doble dígito en casi todos los mercados del mundo, echando a perder el buen resultado de los primeros meses. La causa es la no disponibilidad de microprocesadores, comúnmente conocidos como “chips”. Es altamente desconcertante, tanto para los expertos como para el público en general, que ninguna de estas grandes empresas multinacionales haya podido controlar este tema, y darle certeza a sus clientes y cadenas de suministro.

Por el otro lado llama la atención que las empresas automotrices, aun cuando sus ventas del primer semestre se quedaron abajo del año 2019, reportan casi todas utilidades que están al nivel de los mejores años de la industria. La explicación, en opinión de la consultora Ernst & Young, es la tendencia hacia modelos más grandes y caros, y también las medidas de ahorro implementadas durante la pandemia.

Los proveedores de la cadena de suministro automotriz ven el panorama de los próximos meses con gran preocupación. La razón es que las armadoras no están colocando pedidos en firme ante la incertidumbre que ellas mismas padecen. La consecuencia, dicen los proveedores, es que no pueden a su vez colocar pedidos de materias primas, y eso en una situación donde tanto el acero como las resinas de plástico están sufriendo incrementos considerables de precio. Esto tarde o temprano va a atrapar a los proveedores entre la espada y la pared: los costos que se les pueden salir de control, y los precios negociados con las armadoras hace meses. El riesgo es que a las armadoras se les abra otro frente: aun cuando los chips en algún momento empiecen a estar disponibles, podría haber otros proveedores que ya no puedan o quieran participar. La revisión de la relación de negocio hacia un modelo mucho más colaborativo parece indispensable.

Al mismo tiempo, en el mercado los clientes se ven enfrentados a una situación totalmente inusual: las concesionarias no tienen autos para escoger, y por lo tanto no dan descuentos ni facilidades. Y los autos usados suben de precio porque cubren una parte de la demanda, contribuyendo al éxito de nuevos modelos de negocio como KAVAK y OLX Autos.

Que el mundo automotriz ha cambiado, se ve claramente en lo que está pasando con el Autoshow Internacional en Munich. En primer lugar ya no es internacional, porque prácticamente acudieron solo las marcas alemanas. Algunas startups y marcas chinas tratan de aprovechar el foro, pero el glamour de años pasados en Frankfurt donde estaban todos, desde Ferrari hasta Lada, es cosa del pasado. En segundo lugar ya no es un autoshow, se autodenomina show de movilidad, y presenta más marcas de bicicletas que de automóviles. La pregunta es: ¿qué es lo que quiere ver el visitante de este tipo de eventos? Por supuesto estando en Europa, todas las novedades que se exponen, que no son muchas, son autos eléctricos. La mayoría de ellos, de las marcas premium, no solo grandes en tamaño sino también en precio. El cliente “común y corriente” difícilmente encontrará algo que lo anime a cambiar de modelo. Una encuesta hecha recientemente en Alemania por la encuestadora Forsa arrojó que solo el 8% considera seriamente comprarse un auto eléctrico.

Conclusión: el autoshow es un concepto del pasado que no ayuda a promover la movilidad del futuro. Es muy probable que estos shows desaparecerán.

La pregunta es: ¿la industria automotriz tiene las respuestas para salir de estos embrollos? Continuará...