

El mercado de maquinaria para la industria cementera en México

El mercado de maquinaria para la industria cementera en México

Este estudio ha sido realizado por Alejandro Pardo Castillo bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Monterrey

Julio 2006

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	5
INTRODUCCIÓN	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
1. Definición y características del sector y subsectores relacionados	6
ANÁLISIS DE LA OFERTA	12
1. Análisis cuantitativo	12
1.1. Tamaño de la oferta	12
1.2. Análisis de los componentes de la oferta	17
2. Análisis cualitativo	57
2.1. Producción	57
2.2. Obstáculos comerciales	57
ANÁLISIS DEL COMERCIO	63
1. Análisis cuantitativo	63
1.1. Canales de distribución	63
1.2. Esquema de la distribución	64
1.3. Principales distribuidores	64
2. Análisis cualitativo	68
2.1. Estrategias de canal	68
2.2. Estrategias para el contacto comercial	68
2.3. Condiciones de acceso	69
2.4. Condiciones de suministro	70
2.5. Promoción y publicidad	71
2.6. Tendencias de la distribución	71
ANÁLISIS DE LA DEMANDA (INDUSTRIAL)	72
1. Evaluación del volumen de la demanda	72
1.1. Crecimiento esperado	72
1.2. Tendencias industriales	73
1.3. Tendencias tecnológicas	73
1.4. Tendencias medioambientales	73
2. Estructura del mercado	74
3. Factores asociados a la decisión de compra	74
4. Percepción del producto español	74
ANEXOS	76
1. Informes de ferias	76

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

2. Listado de direcciones de interés	76
3. Bibliografía	78



ICEX

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

El mercado de la maquinaria para cemento y hormigón goza de muy buenas expectativas en México. El país se encuentra entre los 15 primeros productores de cemento a nivel mundial, suponiendo la industria cementera alrededor del 5% del PIB.

Las buenas expectativas para el sector se sustentan en dos pilares fundamentales:

- El fuerte crecimiento de la construcción (5,6% del PIB en 2006), fundamentalmente en vivienda e infraestructuras turísticas.
- La firma de un acuerdo con EE.UU. que pone fin a los aranceles antidumping contra México y que a partir de 2009 permitirá la libre entrada de cemento mexicano a EE.UU.

La producción de maquinaria para cemento y hormigón en México, así como la calidad de la misma es insuficiente para cubrir la demanda existente lo que deriva en un fuerte déficit comercial en la mayoría de las partidas arancelarias estudiadas.

Las importaciones procedentes de EE.UU. ostentan una clara posición de liderazgo. La alta calidad de sus productos, la cercanía geográfica, la larga tradición comercial entre ambos países y el excelente servicio postventa ofrecido, son claves para entender esta situación. Así mismo conviene señalar que en los últimos años, empresas estadounidenses están realizando implantaciones productivas en México que abarcan procesos completos de fabricación más allá del mero ensamble. Los productos de compañías canadienses, alemanas e italianas tienen también una fuerte presencia en el país.

Las importaciones procedentes de España están sometidas a fuertes oscilaciones. Aún gozando de buena tecnología el problema de los productos españoles radica en la distribución. Para abordar el mercado mexicano es absolutamente imprescindible contar con distribuidores que aseguren repuestos, asistencia técnica y servicio postventa en el menor tiempo posible, de lo contrario las exportaciones que lleguen a México serán meramente anecdóticas y carecerán de base para un mayor crecimiento en el futuro.

Las mejores oportunidades para los productos españoles se encuentran dentro de la partida hormigoneras y aparatos para amasar mortero en su variante más técnica, las autohormigoneras, así como en las clasificadoras de minerales.

INTRODUCCIÓN

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS

El sector del cemento y el concreto goza de especial importancia en México. La producción de cemento en México fue de 36 millones de toneladas y el consumo de 34 millones respectivamente, lo que supone unas cifras de 321 Kg. de cemento por mexicano y le ubica entre los 15 primeros productores a nivel mundial. A nivel empleo, el sector cementero supone 12.000 empleos directos y 120.000 empleos indirectos.

En cuanto a la distribución del cemento se calcula que hay cerca de 30.000 puntos de venta, comercializándose el 75% del material en sacos de 50 Kg.

Según la Cámara Nacional del Cemento las ventas anuales del sector mexicano ascienden a 5.000 millones de dólares y las distintas cementeras que operan en el país tienen previstas inversiones por valor de 450 millones de dólares para el presente año con lo que se espera lograr un crecimiento de entre el 4% y el 5% de la producción. Estas inversiones estarán destinadas a ampliar la capacidad productiva, mejorar los procesos y adoptar medidas de protección ambiental.

Las inversiones de los últimos 5 años en la industria cementera ascienden a 1.200 millones de dólares y han logrado que esta industria suponga el 5% del PIB del país.

El PNB de la construcción, sector íntimamente vinculado al del cemento crece a un 5% anual, siendo el 49% del gasto en construcción en vivienda y desarrollos urbanos. Así mismo supone más de 2 millones de empleos o lo que es lo mismo el 5,3% del total de empleos en el país. Las expectativas para el sector de la construcción son excelentes y se encuentran fundamentadas en el déficit de vivienda actual y en la creación de grandes complejos turísticos.

Por otra parte la empresa mexicana Cemex goza de una gran presencia internacional, siendo la segunda cementera en importancia a nivel mundial. El nivel de inversión de esta cementera mexicana previsto para 2006 se sitúa alrededor de los 500 millones de dólares, teniendo como objetivo de estas inversiones aparte de México, los mercados de Estados Unidos, Reino Unido, Francia o Letonia.

Las principales plantas cementeras en México por compañía y estado son las siguientes:

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Compañía	Nº plantas	Estados en los que se encuentran ubicadas
CEMEX	15	Baja California, Sonora (2), Coahuila, Nuevo León (2), San Luis Potosí (2), Jalisco (2), Hidalgo (2), Estado de México, Puebla, Yucatán
Holcim Apasco	6	Guerrero, Estado de México, Tabasco, Veracruz, Coahuila, Colima
Cruz Azul	3	Hidalgo, Oaxaca, Aguas Calientes
Cementos de Chihuahua	4	Chihuahua (4)
Cementos Moctezuma	2	Morelos, San Luis Potosí
Lafarge	2	Hidalgo (2)

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a datos de mercado, Cemex, líder del mercado absorbe el 50%, Holcim Apasco el 20% y Cruz Azul el 15%. Cementos de Chihuahua, Cementos Moctezuma y Lafarge se reparten el 15% restante.

En cuanto a plantas de concreto, las principales plantas pertenecen a Cemex o a Holcim Apasco. Cemex cuenta con 78 plantas de concreto en todos los estados de la República a excepción de Chihuahua, mientras que Holcim Apasco dispone de 68 plantas de concreto distribuidas en todos los estados de la República a excepción de Chiapas, Oaxaca y Zacatecas.

Entre los planes de inversión inmediatos de las cementeras instaladas en México podemos destacar los siguientes:

La inversión de **Cementos Moctezuma** para el presente año se cifra en 130 millones de dólares, arrancando una segunda línea en la planta del cerrito de San Luis Potosí. Las ventas de esta empresa se situaron alrededor de los 35 millones de dólares y su producción alcanza los tres millones de toneladas.

Cementos Lafarge por su parte ha inaugurado recientemente una nueva planta en Atotonilco, Hidalgo. La inversión realizada es de 121 millones de dólares y la capacidad de las nuevas instalaciones es de 600.000 toneladas.

Cemex comenzará la construcción de un nuevo horno en su planta de Yaqui, Sonora, que permitirá alcanzar a la misma una producción de 3.150.000 toneladas. Se trata de la primera inversión que realiza Cemex para incrementar su producción en México en los últimos 11 años y la cuantía de la misma se sitúa en los 210 millones de dólares.

Desde el punto de vista internacional, EE.UU. y México firmaron en Marzo un acuerdo que pone fin a 16 años de disputas sobre el comercio cementero. Durante los últimos 15 años el cemento mexicano estuvo gravado con aranceles antidumping de hasta el 60%.

El acuerdo que pone fin a esta situación, entró en vigor el 3 de Abril de 2006 y fruto del mismo, se devolverán cuantiosos depósitos procedentes de cuotas antidumping a compañías

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

cementeras mexicanas como Cemex o Cementos de Chihuahua. Durante los 15 años en que estuvieron vigentes estas cuotas antidumping se tuvieron que desembolsar cerca de 300 millones de dólares, de los cuales alrededor de 140 se destinarán ahora a las compañías mexicanas anteriormente mencionadas. Fruto del acuerdo alcanzado, EE.UU. implantará un sistema de monitoreo de las importaciones mexicanas de cemento. Durante los próximos tres años las exportaciones de cemento mexicano a EE.UU. estarán restringidas a tres millones de toneladas. La mayor parte de estos tres millones de toneladas de cemento se deberá comercializar en el Sur de EE.UU., permitiéndose un cupo de 125.000 toneladas para la comercialización en el resto del país. La Secretaría de Economía de México será el órgano encargado de administrar y asignar los volúmenes de exportación a las cementeras mexicanas.

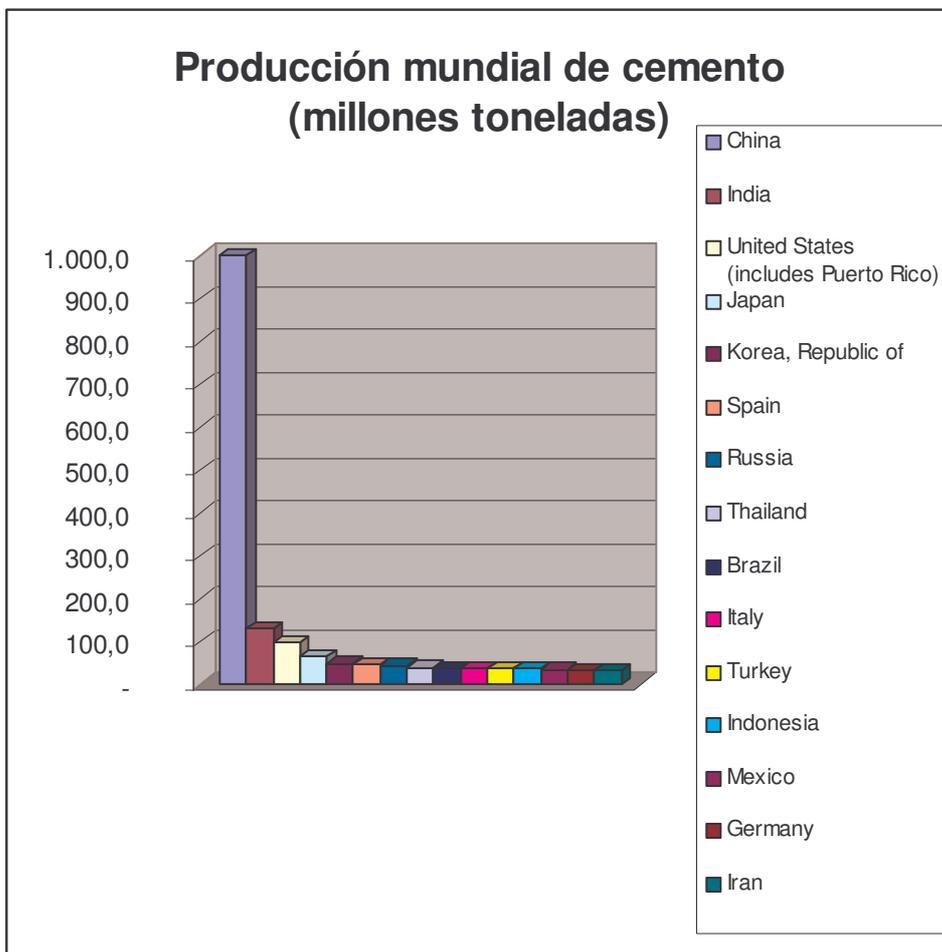
La cuota a pagar por cada tonelada será de 3 dólares en lugar de los 26,28 dólares que se pagan actualmente. Transcurrido este período transitorio, a partir de 2009, se permitirá la libre entrada de cemento mexicano a EE.UU. Los devastadores efectos del huracán Katrina en el Sur de EE.UU. y el consiguiente déficit de cemento originado han resultado fundamentales a la hora de negociar el acuerdo.

Con la firma de este convenio se espera que las ventas de las cementeras mexicanas a EE.UU. como mínimo se dupliquen y hay que tener en cuenta que EE.UU. se compromete a aumentar la cuota en 200.000 toneladas adicionales en caso de presentarse un desastre natural.

La situación comercial del cemento mexicano se encontraba denunciada por México ante la OMC. Como consecuencia del acuerdo alcanzado las partes acordaron suspenderlo temporalmente y solicitar en fechas próximas la terminación de la controversia sobre la base de que se ha alcanzado un convenio satisfactorio entre las dos partes implicadas.

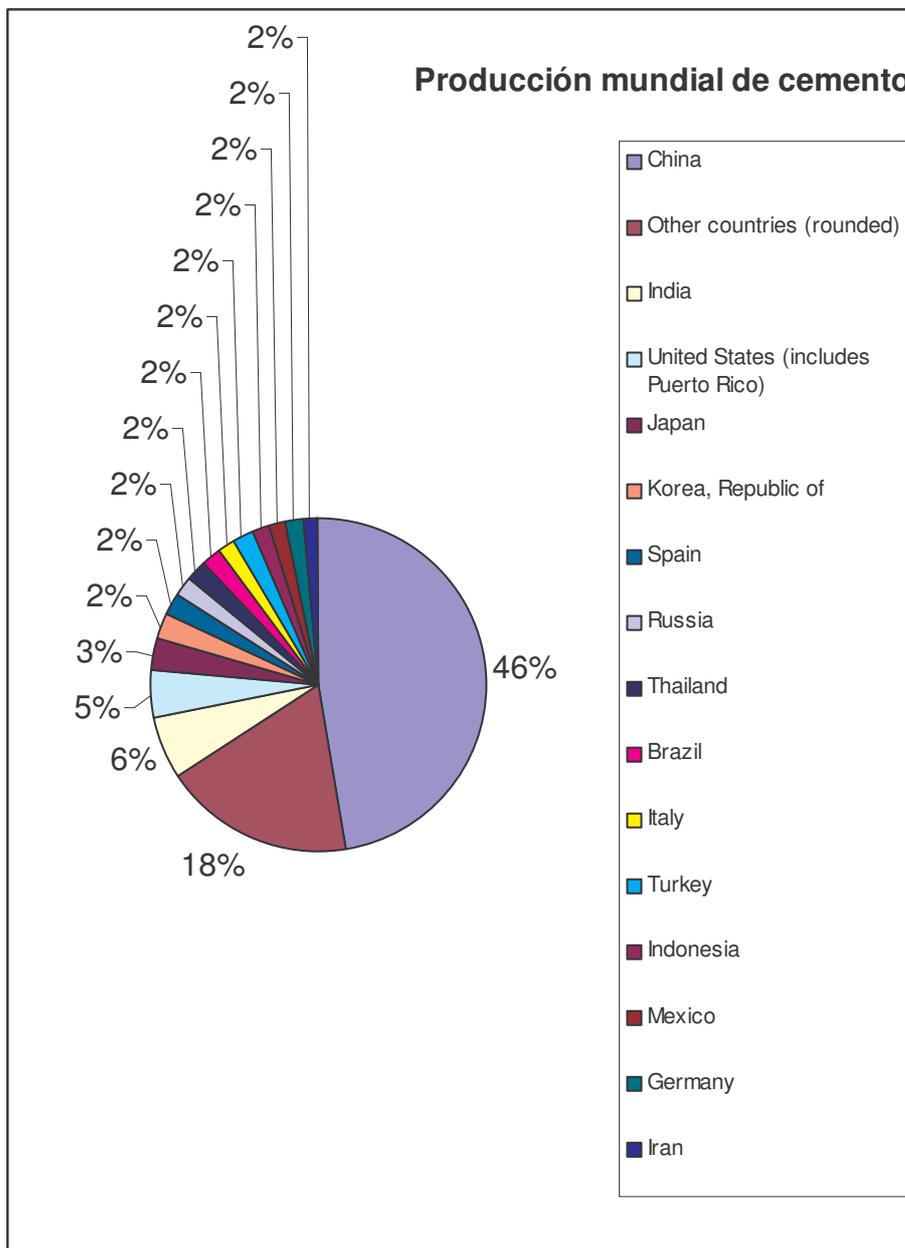
Todos estos factores hacen que la industria cementera se encuentre en auge lo que influye de manera directa en las partidas arancelarias sobre las que trata este estudio de mercado.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: U.S. Geological Survey

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: U.S. Geological Survey

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

En el presente estudio de mercado se tratarán las siguientes partidas arancelarias, estrechamente relacionadas con la industria cementera.

Algunas de las partidas objeto de estudio se utilizan en sectores como la industria cerámica y la minería por lo que los datos referentes a las importaciones de las mismas no deben entenderse como exclusivamente vinculados a la industria cementera.

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
841340	Bombas para hormigón
847431	Hormigoneras y aparatos para amasar mortero
870540	Camiones hormigonera
84741001	Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral o tipo rastrillo
84742004	Trituradores (molinos) de bolas o de barras
84749001	Partes para quebrantadoras ,cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras
84798201	Mezcladoras, de aspas horizontales, provistas de dispositivos de tornillo de Arquímedes para descarga continua.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

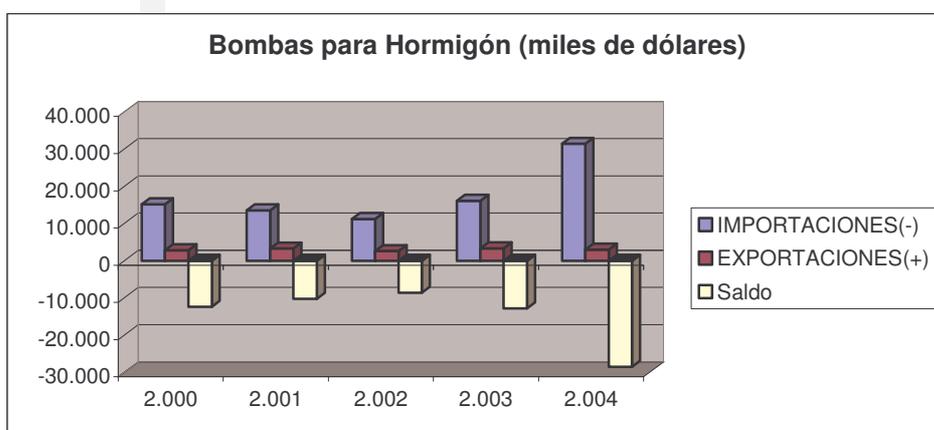
1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la oferta

A continuación se exponen los datos correspondientes a las **importaciones y exportaciones** de las diferentes partidas arancelarias objeto del presente estudio de mercado.

8413.40 (- Bombas para hormigón.) Valor en miles de dólares						
	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	15.147	13.539	11.204	16.132	31.417	107,41%
EXPORTACIONES(+)	2.784	3.284	2.608	3.358	2.954	6,11%
Saldo	-12.363	-10.255	-8.596	-12.774	-28.463	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

El **saldo comercial** respecto a las bombas de hormigón es **fuertemente deficitario** para México. Mientras la tasa de crecimiento de las exportaciones de bombas de hormigón para el período 2000-2004 fue del 6,11% las importaciones de esta partida arancelaria registraron un crecimiento del 107,41%.

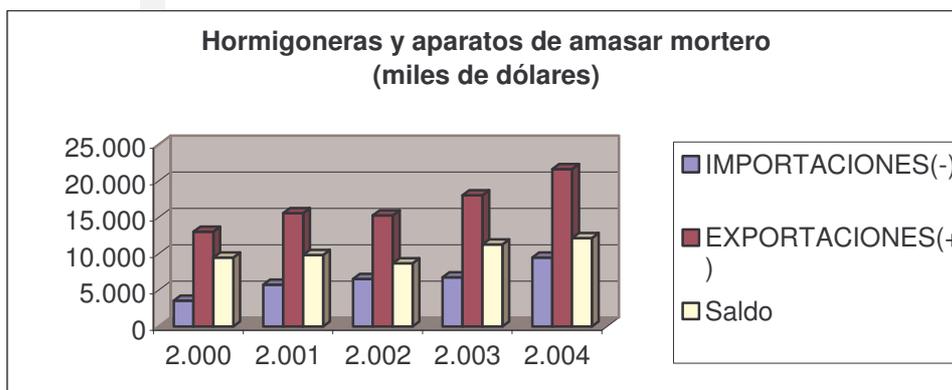
Mención especial merece el aumento de las importaciones registrado en el año 2004 y que guarda una estrecha relación con el crecimiento exponencial del sector de la construcción a partir de ese momento (5,3% frente al 3,3% registrado en 2003 según datos de la CMIC, Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción).

8474.31(Hormigoneras y aparatos de amasar mortero.)

Valor en miles de dólares

	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	3.561	5.748	6.557	6.782	9.466	165,82%
EXPORTACIONES(+)	13.044	15.568	15.246	18.036	21.611	65,68%
Saldo	9.483	9.820	8.689	11.254	12.145	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI



De las partidas arancelarias objeto del presente estudio de mercado, la correspondiente a las **hormigoneras y aparatos para amasar mortero** es la que refleja un **mejor comportamiento de la industria nacional**. Las exportaciones duplican a las importaciones y existen fuertes productores nacionales con una **gran tradición exportadora** hacia los mercados de Centro y Sudamérica.

Conviene también señalar que el auge del sector de la construcción a partir de 2004 propició un incremento muy significativo en cuanto a las importaciones, ya que la producción local no podía cubrir determinadas necesidades técnicas específicas. Por el contrario las exportaciones de este tipo de producto aún mostrando un crecimiento considerable responden a una demanda con menores alteraciones.

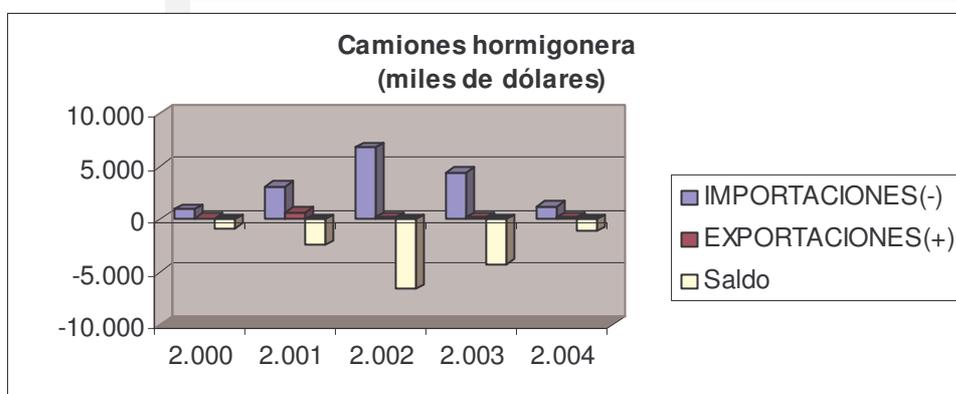
EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

8705.40 (- Camiones hormigonera.)

Valor en miles de dólares

	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	958	3.083	6.795	4.486	1.280	33,61%
EXPORTACIONES(+)	101	637	161	178	180	78,22%
Saldo	-857	-2.446	-6.634	-4.308	-1.100	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI



El saldo comercial en cuanto a los **camiones hormigonera** es **claramente deficitario** para el mercado mexicano. Cabe señalar el fuerte crecimiento que experimentó la importación de camiones hormigonera en el año 2002, duplicando los niveles del año anterior. Los años posteriores las importaciones han ido descendiendo paulatinamente hasta alcanzar niveles similares a los del año 2000.

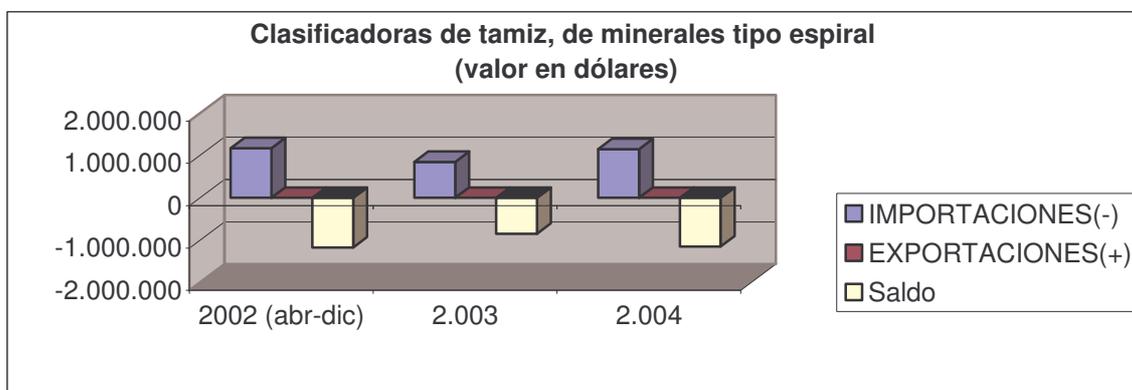
8474.10.01 (Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral)

Valor en dólares

	2002 (abr-dic)	2003	2004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	1.174.224	846.068	1.148.460	-2,19%
EXPORTACIONES(+)	0	0	676	
Saldo	-1.174.224	-846.068	-1.147.784	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Debido a una reorganización de partidas en el sistema arancelario mexicano en 2002, de la siguiente partida arancelaria sólo se pueden ofrecer datos completos en cuanto a la balanza comercial desde 2002. La misma es **claramente deficitaria**. Las exportaciones mexicanas en 2002 y 2003 son inexistentes mientras que las correspondientes a 2004 son poco más que simbólicas.

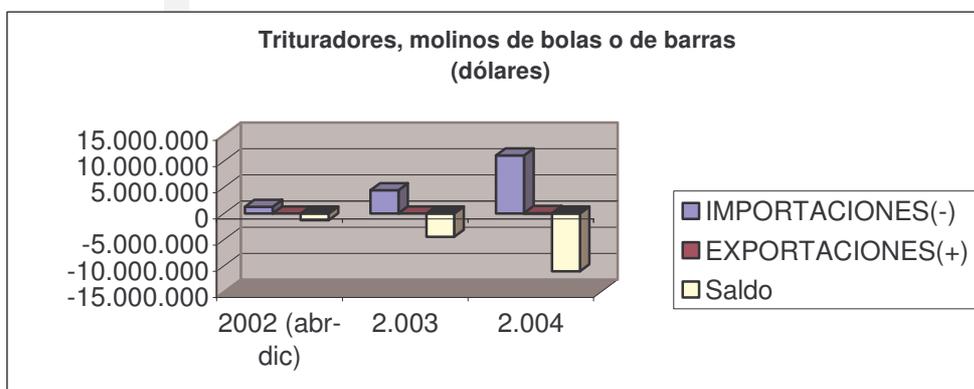
En cuanto a la evolución de las importaciones, las mismas experimentan una bajada significativa en 2003 para volver a recuperar en 2004 niveles similares a los de 2002, sin embargo podemos decir que la demanda de este tipo de producto no está sometida a fuertes oscilaciones.

8474.20.04 (Trituradores (molinos) de bolas o de barras.)

Valor en dólares

	2002 (abr-dic)	2003	2004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	1.267.581	4.451.450	11.107.038	776,24%
EXPORTACIONES(+)	0	3.714	83.632	2151,80%
Saldo	-1.267.581	-4.447.736	-11.023.406	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

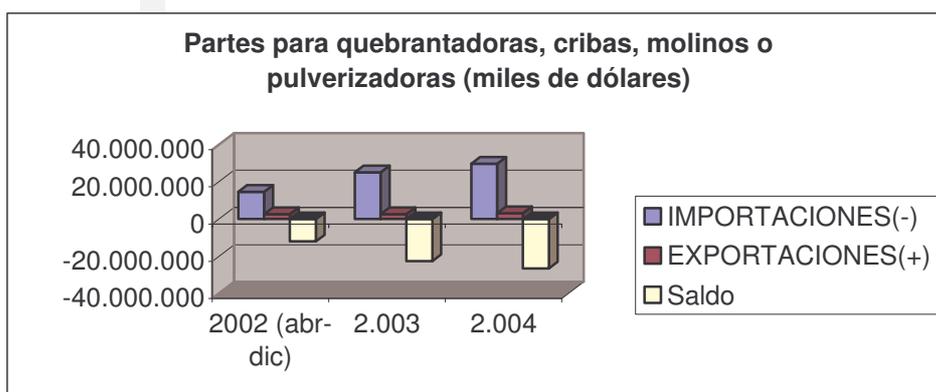


EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

De esta partida arancelaria se ofrecen datos correspondientes al período 2002-2004. Las diferencias entre los distintos años son enormes en cuanto al volumen comercial lo que indica la gran dependencia de esta partida respecto a la creación o no de nuevas instalaciones para la industria cementera. Las oscilaciones estarían de esta manera explicadas por las inversiones realizadas en infraestructura. De cualquier modo el **saldo de la balanza comercial es claramente deficitario** y la tendencia refleja un incremento considerable en las importaciones cada año.

8474.90.01 (Para quebrantadoras, cribas, trituradoras (molinos))				
Valor en dólares				
	2002 (abr-dic)	2.003	2.004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	14.596.374	25.121.804	29.710.650	103,55%
EXPORTACIONES(+)	2.591.045	2.639.535	3.176.810	22,61%
Saldo	-12.005.329	-22.482.269	-26.533.840	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

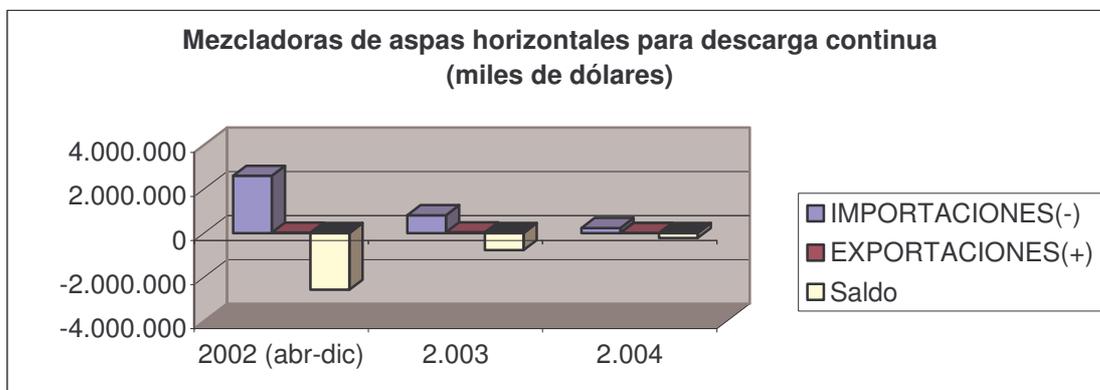


Esta partida arancelaria está íntimamente vinculada a la anterior y la evolución de la misma guarda relación con el de la vida útil de la maquinaria.

8479.82.01 (Mezcladoras, de aspas horizontales, provistas de d)				
Valor en dólares				
	2002 (abr-dic)	2003	2004	Crecimiento período
IMPORTACIONES(-)	2.601.765	811.991	232.146	-91,08%
EXPORTACIONES(+)	26.020	42.518	6.500	-75,02%
Saldo	-2.575.745	-769.473	-225.646	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Los datos ofrecidos de esta partida arancelaria corresponden igualmente al período 2002-2004. El **saldo de la balanza comercial es también claramente deficitario** lo que refleja la debilidad de la producción mexicana en este campo. La demanda de este producto guarda también estrecha relación con las inversiones realizadas en infraestructura por las cementeras, de esta manera se pueden explicar las grandes diferencias entre los distintos años. Las inversiones fueron considerables en 2002 mientras que experimentaron una caída en picado en 2003 y 2004.

1.2. Análisis de los componentes de la oferta

8413.40 (- Bombas para hormigón.)

Producción nacional

Se puede hablar de dos productores nacionales de bombas de hormigón **CIPSA** <http://www.cipsa.com.mx/> y **ODISA** www.odisa.com, aunque esta última parece haberse orientado más en los últimos tiempos hacia la distribución de bombas de hormigón del fabricante surcoreano Jun Jin Heavy Industries. La producción se lleva a cabo en Puebla y México DF respectivamente.

A continuación se describen las principales características de estas empresas

Consorcio Industrial de Puebla SA de CV, CIPSA <http://www.cipsa.com.mx/> es una empresa mexicana especializada en equipo para concreto.

CIPSA fabrica bombas de concreto bajo la marca Mayco/Multiquip fruto de una alianza firmada a principios de los 90 con Multiquip <http://www.multiquip.com/> (empresa estadounidense puntera en la venta de equipo ligero de construcción en Estados Unidos). Por medio de este acuerdo la fabricación se realizaría en la planta que dispone esta empresa en Puebla y la producción iría destinada a diversos mercados como Estados Unidos, Canadá, Centro y Sudamérica. En México cuenta con una red de distribuidores en todos los estados de la República.

Las bombas de concreto de CIPSA están orientadas fundamentalmente al bombeo en edificios o zonas de difícil acceso (escenarios donde una bomba tipo pluma tendría dificultades para maniobrar). Este producto entraña muy bajos costes de operación por lo que ha tenido gran aceptación en los últimos años en la construcción de viviendas sociales. Este dato es

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

importante pues durante el último sexenio un gran porcentaje de la edificación ha correspondido a viviendas de estas características.

Los precios que maneja Cipsa son alrededor de un 15%-20% más baratos que los de las marcas europeas de mayor prestigio como Putzmeister o Schwing.

Odisa <http://www.odisa.com/>, aunque contaba con producción propia parece que en los últimos tiempos se ha orientado a la distribución de las bombas de hormigón surcoreanas. Es empresa mexicana se encuentra ubicada en México DF y ofrece bombas de hormigón de la marca Junjin, pertenecientes a la compañía surcoreana Jun Jin Heavy Industries <http://www.junjinconcretepumps.com/>

Importaciones bombas de hormigón

Se presentan a continuación datos acerca de las importaciones de bombas de hormigón en el mercado mexicano.

8413.40 (- Bombas para hormigón.)		
Valor en miles de dólares		
Año 2000		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	8.572	56,6033%
Alemania	3.026	19,9815%
Italia	1.243	8,2079%
Brasil	1.039	6,8608%
Singapur	604	3,9884%
Canadá	376	2,4828%
Corea del Sur	274	1,8093%
Reino Unido	9	0,0594%
Japón	1	0,0066%
Total Top Ten	15.144	100%
Resto	0	
Total Importaciones	15.144	
Total excl. Top 5		4,3582%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Más de la mitad de las importaciones de bombas de hormigón procedieron de EE.UU., algo bastante habitual en el caso de los bienes industriales que llegan a México. El siguiente país en importancia es Alemania que absorbe casi el 20%, le siguen Italia y Brasil a mucha distancia. El resto son importaciones residuales ya que los cinco primeros importadores concentran el 95,65% del total.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

8413.40 (- Bombas para hormigón.)		
Valor en miles de dólares		
Año 2001		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
Alemania	6.105	45,092%
EE.UU.	5.600	41,362%
Canadá	699	5,163%
Italia	627	4,631%
Brasil	311	2,297%
Panamá	143	1,056%
Corea del Sur	50	0,369%
Japón	1	0,007%
Total Top Ten	13.536	99,97%
Resto	3	
Total Importaciones	13.539	
Total excl. Top 5		1,433%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante el año 2001 se puede ver un considerable incremento en las importaciones procedentes de Alemania, llegan hasta el 45% desbancando a las importaciones estadounidenses al segundo lugar. Las importaciones pueden proceder de Estados Unidos, pero hay que tener en cuenta que en muchas ocasiones se trata de empresas alemanas que cuentan con plantas en Estados Unidos para abastecer al mercado americano.

8413.40 (- Bombas para hormigón.)		
Valor en miles de dólares		
Año 2002		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	7.519	67,1%
Alemania	1.652	14,7%
Canadá	1.008	9,0%
Brasil	490	4,4%
Italia	277	2,5%
Australia	77	0,7%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Corea del Sur	76	0,7%
España	39	0,3%
Suecia	36	0,3%
Argentina	25	0,2%
Total Top Ten	11.199	100%
Resto	5	
Total Importaciones	11.204	
Total excl. Top 5		2,3%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante el 2002 las importaciones procedentes de EE.UU. supusieron las dos terceras partes del total de las importaciones de bombas de hormigón. Las importaciones alemanas caen considerablemente aunque siguen conservando la segunda posición. Por primera vez aparecen las importaciones procedentes de España dentro del Top Ten, aunque con una muy modesta cuota de mercado.

8413.40 (- Bombas para hormigón.)		
Valor en miles de dólares		
Año 2003		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	11.819	73,26%
Brasil	1.961	12,16%
Canadá	689	4,27%
Perú	616	3,82%
Alemania	438	2,72%
Italia	341	2,11%
Singapur	91	0,56%
España	60	0,37%
Corea del Sur	55	0,34%
Venezuela	32	0,20%
Total Top Ten	16.102	99,81%
Resto	30	
Total Importaciones	16.132	
Total excl. Top 5		3,59%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

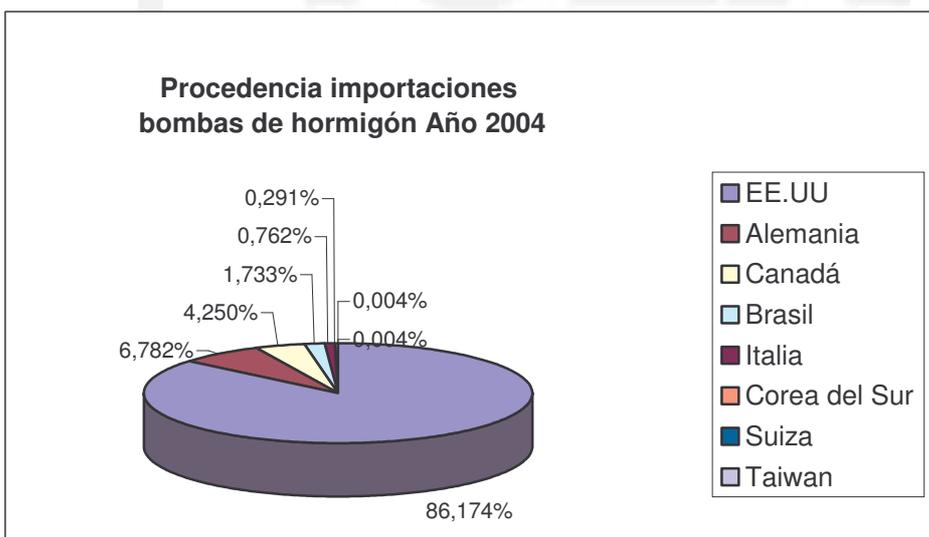
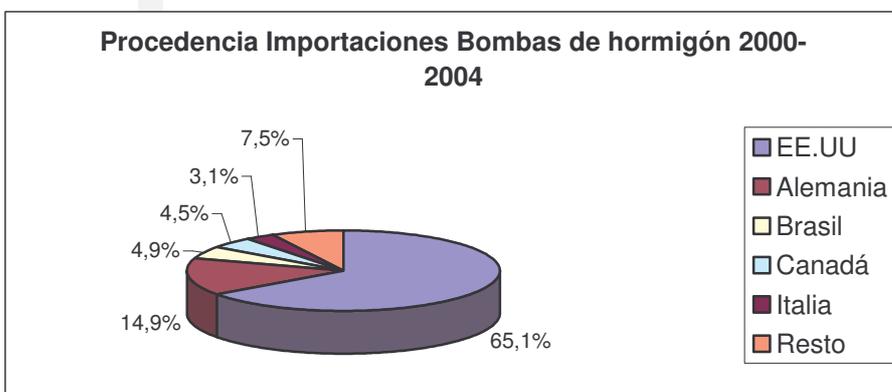
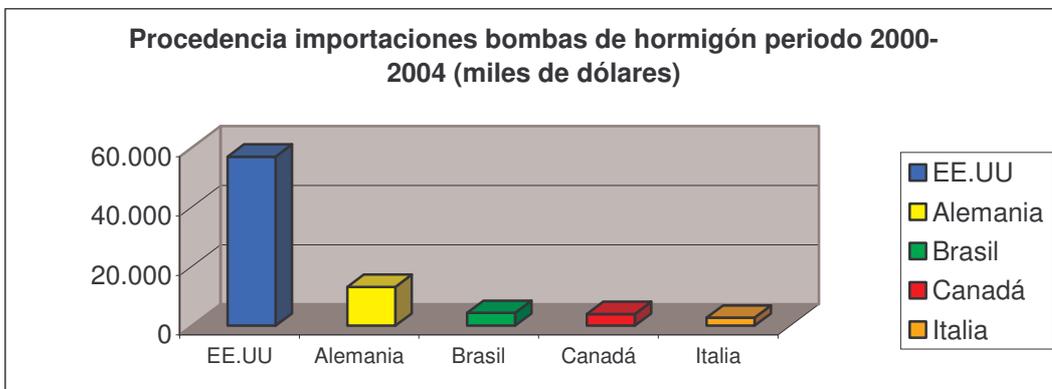
Durante este año lo más significativo es el ascenso de las importaciones de bombas de hormigón procedentes de Brasil y el desplome de las importaciones alemanas probablemente debido a que las compañías de este país realizan las importaciones a México desde sus plantas en Estados Unidos, país que este año alcanza casi el 75% del total de las importaciones. España continua dentro del Top Ten manteniendo su modesta cuota de mercado del año anterior.

8413.40 (- Bombas para hormigón.)		
Valor en miles de dólares		
Año 2004		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	23.417	74,536%
Alemania	1.843	5,866%
Canadá	1.155	3,676%
Brasil	471	1,499%
Italia	207	0,659%
Corea del Sur	79	0,251%
Suiza	1	0,003%
Taiwan	1	0,003%
Total Top Ten	27.174	86,495%
Resto	4.243	
Total Importaciones	31.417	
Total excl. Top 5		0,258%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante 2004 podemos apreciar que las importaciones de bombas de hormigón se reparten entre un mayor número de países ya que la cuota del Top Ten cae hasta el 86%. Brasil pierde posiciones y Estados Unidos continúa absorbiendo casi tres cuartas partes del volumen de importaciones.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Como conclusión respecto a las importaciones de bombas de hormigón para el período 2000-2004 podemos destacar las siguientes:

EE.UU. mantiene una posición privilegiada acumulando dos terceras partes del volumen de importaciones. Las razones que explican esta posición son por una parte la tradición de los fabricantes estadounidenses, las históricas relaciones comerciales entre ambos países y la cercanía geográfica que resulta fundamental para las partes y repuestos en bienes industriales, pero también el hecho de que las empresas alemanas e italianas lleven a cabo sus exportaciones a México desde sus instalaciones en Estados Unidos.

Los otros países que aparecen en el Top 5 son Alemania e Italia que cuentan con empresas potentes en el sector, un mercado emergente como Brasil que ofrece precios competitivos en este tipo de productos y Canadá que también se beneficia del TLC con México.

Entre las principales empresas referentes del sector en México podemos destacar las siguientes:

La empresa italiana **Cifa**, dedicada a la producción, comercialización y distribución de mezcladoras y bombas para concreto cuenta con una división para Latinoamérica con sede en México <http://www.cifamex.com/main.htm>. Desde México se pretende abastecer al resto del mercado latinoamericano solventando posibles problemas técnicos y contando con un centro de repuestos.

Putzmeister Ag, empresa alemana que suministra bombas de concreto desde sus instalaciones industriales en Estados Unidos <http://www.putzmeister.com/>. Distribuye sus productos en México a través de **Construmac**, <http://www.construmac.com/> que cuenta con una red de 6 sucursales en todo el territorio mexicano, Tijuana (Baja California Norte), Cananea (Sonora), Chihuahua (Chihuahua), Monterrey (Nuevo León), Guadalajara (Jalisco), Villahermosa (Tabasco) junto a la matriz en México DF.

Schwing, es otra empresa alemana que abastece al mercado mexicano a través de su división estadounidense **Schwing America** <http://www.schwing.com/> encargada de la producción y comercialización. En México **Imocom de México SA de CV** <http://www.imocom.com.mx/> se ocupa de proporcionar las repuestos y el servicio técnico en sus instalaciones del Valle de México y Monterrey.

Dentro de las importaciones procedentes de Canadá merece destacarse **Concord Latinoamérica** <http://www.concordlatinoamerica.com.mx/> filial de **Concord Concrete Pumps Inc.** en Vancouver BC, Canadá, que se dedica a la comercialización y distribución de bombas de hormigón tanto en México como en Latinoamérica. Aparte suministra servicio y repuestos y presta asistencia técnica. Se encuentran ubicados en Tlanepantla, Estado de México.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

8474.31(Hormigoneras y aparatos de amasar mortero.)

Producción Nacional

La siguiente partida arancelaria puede considerarse como la de **mayor competitividad por parte de los productores mexicanos** ya que dedican gran parte de su producción nacional a las exportaciones, principalmente hacia EE.UU. y Latinoamérica.

Entre los principales fabricantes nacionales podemos destacar los siguientes:

CIPSA <http://www.cipsa.com.mx/> empresa a la que anteriormente hacíamos referencia también fabrica este tipo de producto, ofrece revolventoras y mortereras sin motor, con motor de gasolina y eléctrico. Dispone de revolventoras y mortereras con ollas de metal y de polietileno. La fabricación se lleva a cabo en su planta de Puebla. En los años recientes CIPSA ha comenzado a exportar parte de su producción a Europa y Asia. La producción destinada al mercado exterior supone alrededor del 50% del total.

Joper, <http://www.joper.com/> empresa mexicana ubicada en Gómez Palacio, en el estado de Durango. Es una de las principales empresas en fabricación de revolventoras para concreto y revolventoras para mortero. Las principales ventajas competitivas de sus productos son la resistencia y los precios muy competitivos. Cuenta con 76 distribuidores a nivel nacional, 6 distribuidores en el Caribe, 12 en Centroamérica y Sudamérica y 3 en los Estados Unidos.

Constructora de Maquinaria Triunfo, S.A., filial de la empresa “AMSSA” Abastecedora de maquinaria y servicio <http://www.amssa.com.mx/>, sin embargo su radio de actividad en México así como la variedad de los productos ofrecidos es mucho menor que el de las dos anteriores. Opera principalmente en el centro del país.

Importaciones de Hormigoneras y aparatos de amasar mortero

A continuación se presentan los principales datos acerca de las importaciones de hormigoneras y aparatos para a amasar mortero.

847431 Hormigoneras y aparatos de amasar mortero Valor en miles de dólares		
Año 2000		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	2.759	77,48%
Italia	425	11,93%
Canadá	189	5,31%
España	131	3,68%
Alemania	26	0,73%
Argentina	17	0,48%
Japón	6	0,17%
Francia	5	0,14%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Colombia	1	0,03%
Total	3.561	
Total excl. Top 5		0,81%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Cabe destacar el liderazgo de las importaciones procedentes de EE.UU en hormigoneras y aparatos para amasar mortero. A mucha distancia le sigue Italia, otro país con tradición exportadora de este tipo de maquinaria, Canadá, el otro miembro del TLC y España que ocupa la cuarta posición con una cuota del 3,68% completan el resto de importaciones significativas.

847431 Hormigoneras y aparatos de amasar mortero		
Valor en miles de dólares		
Año 2001		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	3.928	68,34%
Italia	1.115	19,40%
Canadá	210	3,65%
España	171	2,97%
Alemania	160	2,78%
Comunidad Europea	135	2,35%
Argentina	17	0,30%
Suecia	4	0,07%
Reino Unido	1	0,02%
Corea del Sur	1	0,02%
Total	5.748	
Total excl. Top 5		2,75%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Las posiciones durante 2001 permanecen inalterables, si bien cabe destacar un descenso en las importaciones procedentes de EE.UU. a favor de las de origen italiano. Aunque España conserva su posición en el ranking, pierde algo de cuota de mercado.

847431 Hormigoneras y aparatos de amasar mortero		
Valor en miles de dólares		
Año 2002		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

EE.UU	4.025	61,38%
Italia	1.100	16,78%
Canadá	647	9,87%
España	635	9,68%
Alemania	123	1,88%
Argentina	17	0,26%
Japón	2	0,03%
Honduras	2	0,03%
Francia	1	0,02%
Resto	5	0,08%
Total	6.557	
Resto		0,41%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Aún manteniendo una posición privilegiada se confirma la pérdida de cuota de mercado de EE.UU. que es fundamentalmente aprovechada por Canadá y España que logran casi un 10% respectivamente.

847431 Hormigoneras y aparatos de amasar mortero		
Valor en miles de dólares		
Año 2003		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	4.780	70,48%
Italia	954	14,07%
Canadá	677	9,98%
España	252	3,72%
Alemania	60	0,88%
Francia	32	0,47%
Dinamarca	15	0,22%
Reino Unido	4	0,06%
China	2	0,03%
Corea del Sur	1	0,01%
Resto	5	0,07%
Total	6.782	

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Resto		0,87%
-------	--	-------

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

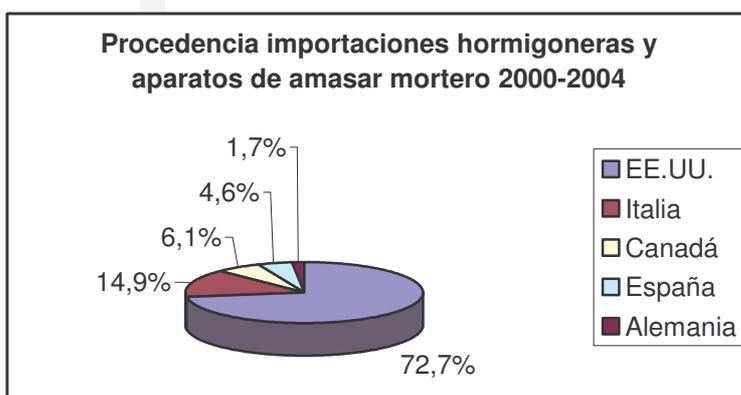
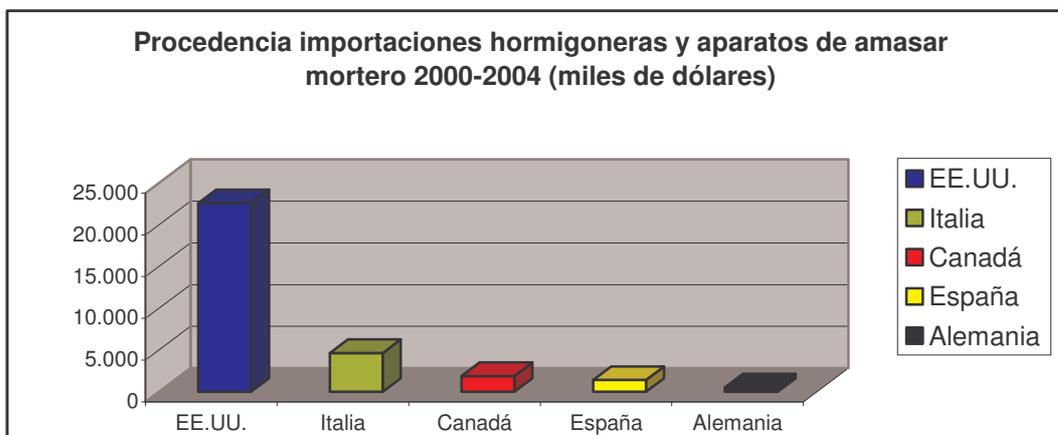
Las posiciones de los principales países que exportan esta maquinaria a México se mantienen inalterables. Mientras Canadá conserva la cuota de mercado alcanzada el año anterior, España cae a las cifras de 2000 y 2001. Este comportamiento irregular de las exportaciones españolas pone de manifiesto el principal problema de los productos españoles a la hora de abordar el mercado mexicano, la falta de relaciones estables y duraderas con el distribuidor adecuado.

847431 Hormigoneras y aparatos de amasar mortero		
Valor en miles de dólares		
Año 2004		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	7.106	75,07%
Italia	1.047	11,06%
México	397	4,19%
España	239	2,52%
Canadá	169	1,79%
Alemania	157	1,66%
Dinamarca	117	1,24%
China	79	0,83%
Brasil	57	0,60%
Bélgica	51	0,54%
Resto	47	0,50%
Total	9.466	
Resto		5,37%

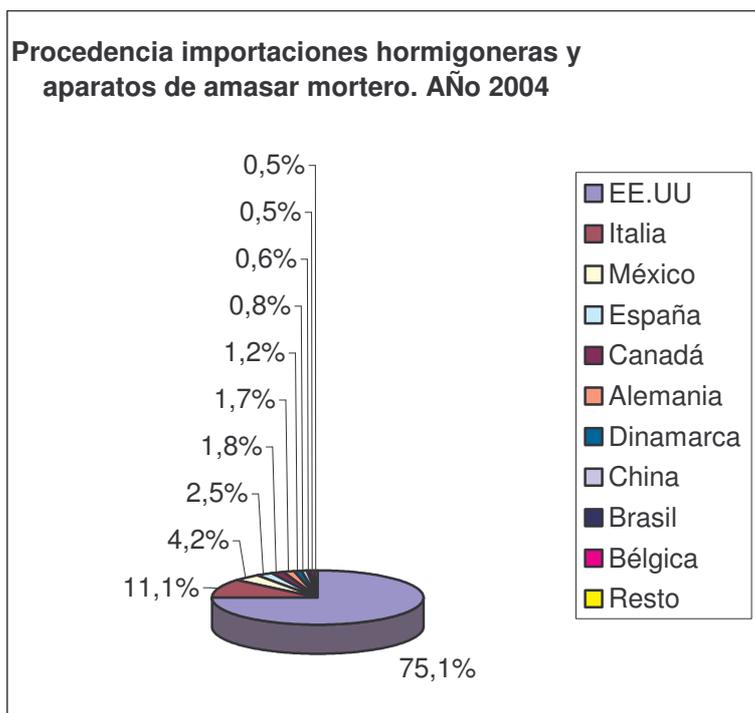
Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Las importaciones estadounidenses vuelven a sus cotas más altas, tres de cada cuatro hormigoneras o mortereras que ingresan en el país proceden de EE.UU. Italia se consolida como segundo origen de las mismas. La presencia de México se debe a las hormigoneras o mortereras que son importadas desde las zonas francas del país.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Como conclusión del período 2000-2004 respecto a la partida arancelaria de hormigoneras y aparatos para amasar mortero debemos mencionar la muy destacada posición de las importaciones procedentes de EE.UU. En segundo lugar y a mucha distancia figuran las importaciones italianas, a continuación Canadá, el otro miembro del TLC y en cuarto lugar España. Las posiciones de los importadores no sufren grandes variaciones, sin embargo de la evolución de las importaciones se puede deducir que España tiene un mayor potencial del que demuestra ya que en determinados años alcanza casi un 10% de cuota de mercado. La falta de presencia permanente o la falta de relaciones duraderas con los distribuidores se encuentran detrás de este comportamiento. Dentro de la partida arancelaria objeto de estudio las mayores posibilidades para la producción española se encuentran en las **autohormigoneras** ya que requieren de una tecnología más avanzada que las revolvedoras y montereras clásicas donde la producción local es más que suficiente.

Entre las **principales marcas de referencia** en el mercado mexicano podemos destacar las siguientes:

Carmix <http://www.carmix.com/>, empresa italiana con una gran presencia internacional. Dentro de su gama de productos merece destacarse las autohormigoneras 4x4. Tiene una filial en España y una oficina de representación en México en el estado de Puebla.

Otra de las marcas italianas punteras en el sector es de las autohormigoneras **Italmacchine**, distribuidas en México a través de **Grupo Fadico** <http://www.fadico.com.mx/>

Multiquip, <http://www.multiquip.com/>. Aunque gran parte de la producción se concentra en las instalaciones de Cipsa en Puebla, algunos de las hormigoneras y aparatos de amasar mortero proceden de las instalaciones en Estados Unidos.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Como representación española podemos destacar a la empresa **Ausa** <http://www.ausa.com/>, especializada en autohormigoneras de 500 a 1100 Kg. y que cuenta con varios distribuidores en México DF, Guadalajara, Monterrey, Villahermosa y Quintana Roo.



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

8705.40 (- Camiones hormigonera.)

Producción nacional

Tras la desaparición de un fabricante con gran tradición en México y Latinoamérica como **Dina Motors** no quedan ya productores mexicanos de camiones a los que se les pueda incorporar el tambor de la hormigonera.

Kenworth Truck Company, <http://www.kenworth.com/> fabricante estadounidense de camiones dispone de una división en México, **Kenworth Mexicana** <http://www.kenworth.com.mx/>. Esta compañía se encuentra entre los principales fabricantes de camiones a nivel mundial y goza de altos estándares de calidad (disponen del Iso 9001 y Six Sigma.).

En la planta de que dispone Kenworth en Mexicali, Baja California, se fabrican los modelos T800, T600, T300 y C500. Los modelos T800 y T600 representan el 75% de la producción de la misma. De los 40 camiones que se fabrican diariamente en la planta de Mexicali (Baja California), 28 son para el mercado nacional y 12 para la exportación.

Entre los modelos de interés para el presente estudio, figuran el T800, T300 y C500 ya que se trata de la gama de aplicaciones especiales que se puede orientar al área de construcción (ollas revolventoras, bombas de inyección, pavimentadoras, camiones cisterna, transporte de equipo pesado y camiones de volteo).

International <http://www.internationalcamiones.com/>, esta empresa estadounidense con sede en Illinois, tiene una fuerte presencia en México. Desde 1998 cuenta con una moderna planta armadora de alta tecnología en Escobedo, Nuevo León. También merece la pena destacar la presencia de un centro de distribución de partes en Querétaro o su red distribuidores en todo el país. Dentro de su producción existen 5 modelos aplicables al sector de la construcción: International 4200, International 4300, International 4400, International 7400 e International 7600. La gama de los 4000 se producen en la planta de Escobedo, Nuevo León desde donde se abastece al mercado mexicano.

Scania <http://www.scania.com.mx/> La compañía sueca dispone de instalaciones industriales y comerciales en Querétaro. Cuentan con una producción de alrededor de 2000 unidades anuales la mayor parte de los cuales va destinado al mercado interno.

Importaciones de camiones hormigoneras

870540 Camiones hormigonera Valor en miles de dólares		
Año 2000		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
Total	958	
Italia	751	78,4%
Canadá	126	13,2%
EE.UU	81	8,5%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Durante el año 2000 Italia aparece como la gran dominadora del mercado en cuanto a las cifras de importación de camiones hormigoneras. Los otros dos países que figuran como origen de las importaciones son EE.UU y Canadá ambos firmantes del TLC con México.

870540 Camiones hormigonera		
Valor en miles de dólares		
Año 2001		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
Total	3.083	
EE.UU	1.296	42,0%
Italia	969	31,4%
Canadá	603	19,6%
Alemania	163	5,3%
España	51	1,7%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

En 2001 se produce una brusca caída de las exportaciones italianas de camiones hormigonera hacia México y un fuerte ascenso de las procedentes de Canadá y Estados Unidos que pasa a ocupar la primera posición. Con una modesta cuota de mercado aparecen importaciones procedentes de España por primera vez.

870540 Camiones hormigonera		
Valor en miles de dólares		
Año 2002		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	4.952	72,9%
Italia	1.033	15,2%
Canadá	810	11,9%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Se vuelve a la situación del año 2000 en el que las importaciones de camiones procedían de estos tres países, si bien las importaciones procedentes de EE.UU. pasan a tener un predominio casi absoluto.

870540 Camiones hormigonera		
Valor en miles de dólares		
Año 2003		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Italia	2.149	47,9%
EE.UU	1.728	38,5%
Canadá	609	13,6%

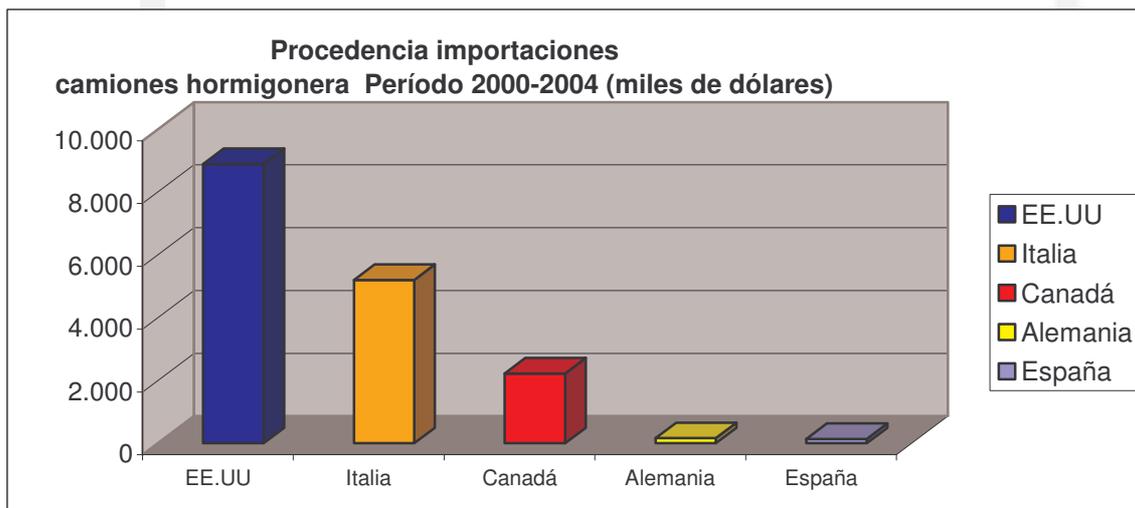
Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Las importaciones continúan copadas por Italia, EE.UU. y Canadá. Las importaciones procedentes de Italia experimentan un fuerte ascenso que relega a las estadounidenses al segundo lugar.

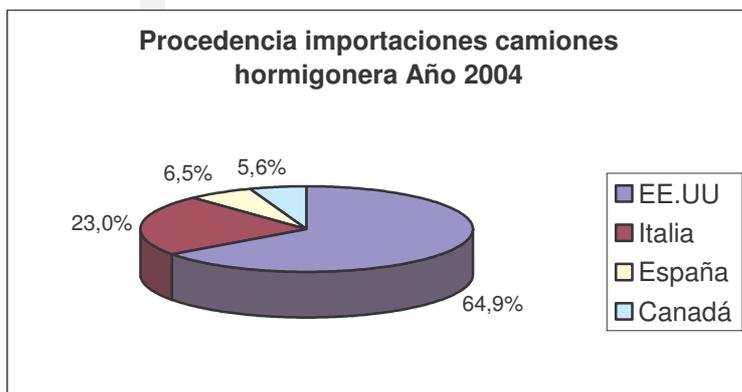
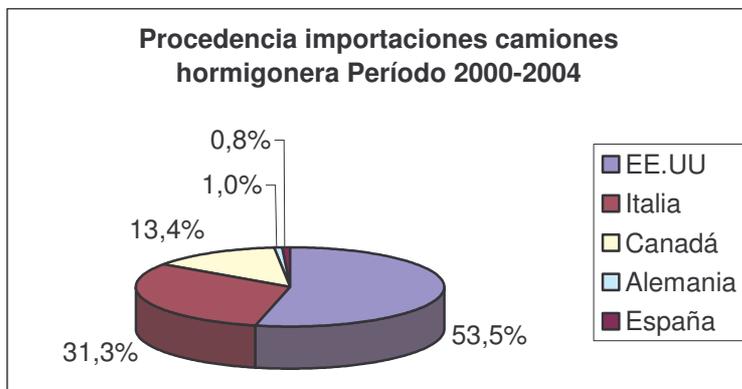
870540 Camiones hormigonera Valor en miles de dólares		
Año 2004		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	830	64,8%
Italia	294	23,0%
España	83	6,5%
Canadá	71	5,5%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU vuelve a ocupar la primera posición con casi dos terceras partes de las importaciones. España experimenta un fuerte ascenso y se sitúa en tercer lugar del ranking con una cuota del 6,5%.



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Las importaciones de camiones hormigoneros que llegan a México proceden fundamentalmente de tres países, EE.UU, Canadá e Italia. Es un mercado cerrado en el que el liderazgo oscila entre EE.UU e Italia que se reparten entre ambas casi el 85% de las unidades que llegan al país.

Aparte de los mencionados anteriormente existen otros productores de referencia que abastecen al mercado mexicano.

Freightliner <http://www.freightliner.com/> perteneciente a Daimler Chrysler es otro de los principales fabricantes de camiones en Norteamérica. Esta empresa estadounidense dispone de 800 distribuidores entre México, Estados Unidos y Canadá y tiene localizada parte de su producción en la localidad de Santiago Tianguistenco, Estado de México, aunque la producción de camiones susceptibles de ser utilizados en el sector de la construcción se lleva a cabo mayoritariamente en plantas ubicadas fuera de México. Por este motivo la mayor parte de las unidades que circulan por el país corresponden a importaciones procedentes de Estados Unidos o Canadá.

En cuanto a las mezcladoras susceptibles de ser acopladas al camión hormigonero debemos destacar las siguientes compañías:

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Cifa, el fabricante italiano tiene una importante cuota de mercado de los camiones hormigonera. Opera en México a través de **Cifa Latinoamérica** <http://www.cifala.com/>, ofreciendo camiones de tres y cuatro ejes.

Schwing <http://www.schwing.com/> ofrece también ollas mezcladoras adaptables a este tipo de camión.

Cipsa <http://www.cipsa.com.mx/> dispone de mezcladoras montadas sobre camión de la marca **MTM McNeilus**. **MTM SA de CV** (Mezcladoras Y Trailers De México SA de CV) es fruto de la asociación de tres empresas **Construmac**, que comercializa maquinaria para la construcción, **Cipsa Industrias**, fabricante de equipo ligero para la construcción, y **McNeilus Truck Manufacturing** fabricante estadounidense de mezcladores de concreto y recolectores de basura. Las instalaciones de MTM se encuentran también en la ciudad de Puebla. Las mezcladoras son fabricadas bajo licencia y especificaciones de McNeilus Truck And Manufacturing Co. Esta compañía ha aumentado susceptiblemente el número de mezcladoras durante el presente año superando las 1000 unidades. Acaba de comenzar la exportación de mezcladoras a mercados como Kuwait y Sudáfrica. El distribuidor exclusivo de los camiones mezcladores de concreto MTM, es **Construmac** <http://www.construmac.com/>, con sedes en México DF, Tijuana, Guadalajara, Chihuahua, Monterrey, Villahermosa y Cananea.

Odisa, <http://www.odisa.com/> dispone de mezcladoras sobre camión de la marca **Forsa Odisa**. Sus instalaciones se encuentran en México DF

ICEX

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

8474.10.01 (Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral)

Producción nacional

Dentro de esta partida arancelaria debemos hacer alusión a **Grupo Avante** <http://www.avante.net/>, empresa mexicana con más de 40 años de experiencia. Dispone de una planta manufacturera en Querétaro con más de 30.000 m² equipada de alta tecnología. Grupo Avante está constituido por las siguientes empresas:

Avante ingenieros: Empresa especializada en el diseño, fabricación e instalación de equipos de proceso para plantas industriales. Cuenta con dos plantas de fabricación en Querétaro.

Equipos de Proceso: Distribuidora de equipos para la industria cementera

Eriez, Equipos Magnéticos: Se trata de una asociación integrada con la empresa estadounidense **Eriez Manufacturing Co.**, empresa dedicada a las aplicaciones de separación magnética, detección de metales, equipo vibratorio para transporte de materiales y tratamiento de minerales. Disponen de una planta de fabricación en Querétaro.

Swequipos: Se trata de una asociación con la empresa estadounidense **Sweco**, empresa especializada en cribas vibratorias y equipos de separación. También disponen de una planta de fabricación en Querétaro.

Ingeniería Sigma: Asociación con la empresa estadounidense **Packaging Systems International** fabricante de sistemas y equipos de ensacado y transporte de materiales a granel. Disponen de planta de fabricación en Querétaro.

Para la partida arancelaria objeto de estudio resulta interesante la gama de productos ofrecida por la empresa **Eriez**, de la que destacamos los siguientes:

Equipos de separación magnética: placas, rejillas, filtros, separadores de tierras raras, separadores de alcance profundo, separadores permanentes suspendidos, poleas, jorobas, trampas...

Equipos vibratorios: alimentadores, transportadores, máquinas volumétricas, alimentadores y separadores vibratorios.

Tratamiento de minerales: separadores con rodillos de tierras raras, separadores tipo tambor de vía húmeda, separadores de alto gradiente, separadores de alta intensidad, separadores de bolas para molino.

Dentro de la gama de productos ofrecidos por **Swequipos SA de CV**. Destacamos los siguientes:

Separadores rectangulares, clasificadores de aire tipo turbo-screen, separadores estáticos., separadores centrífugos y separadores vibratorios circulares.

A continuación exponemos los principales datos acerca de las **importaciones de clasificadores de tamiz de minerales tipo espiral**.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral Valor en dólares		
Año 2000		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	785.000	70,7%
Irlanda	177.000	15,9%
Alemania	102.000	9,2%
Bélgica	25.000	2,3%
Italia	22.000	2,0%
Total	1.111.000	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU. goza de una muy destacada posición en el mercado, concentrando el 70% de las importaciones. A mucha distancia aparece Irlanda con el 15,9%.

Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral Valor en dólares		
Año 2001		
Ranking (Top ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	625.000	93,4%
Francia	37.000	5,5%
Colombia	7.000	1,0%
Total	669.000	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante este año se puede hablar prácticamente de un monopolio de las importaciones procedentes de Estados Unidos.

Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral Valor en dólares		
Año 2002		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	676.929	57,64%
Reino Unido	490.155	41,74%
España	7.240	0,62%
Total Top Ten	1.174.324	

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante este año el mercado se reparte entre EE.UU. y el Reino Unido. Aparece por primera vez España con una modesta cuota del 0,62%.

Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral		
Valor en dólares		
Año 2003		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	692.538	81,85%
Reino Unido	137.250	16,22%
España	11.382	1,35%
Italia	4.898	0,58%
Total	846.068	

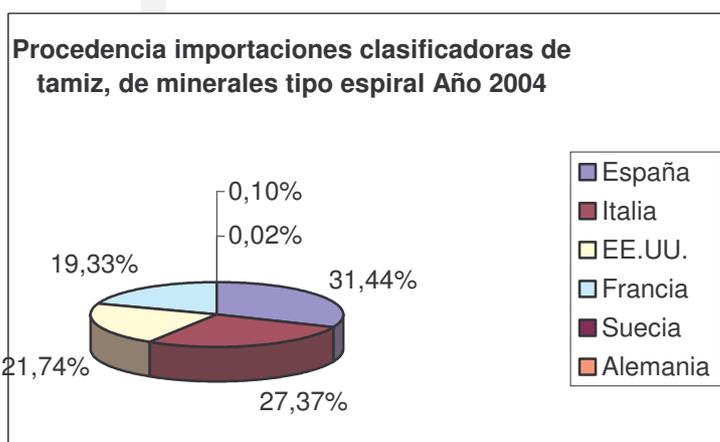
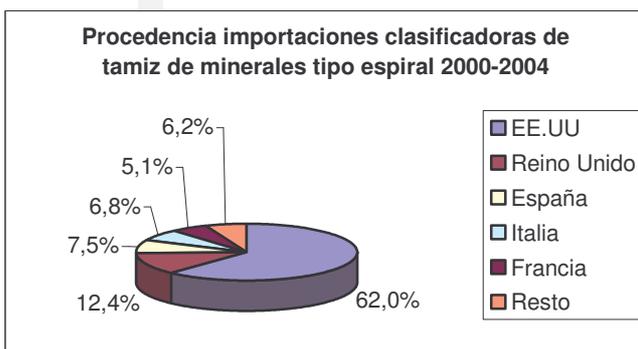
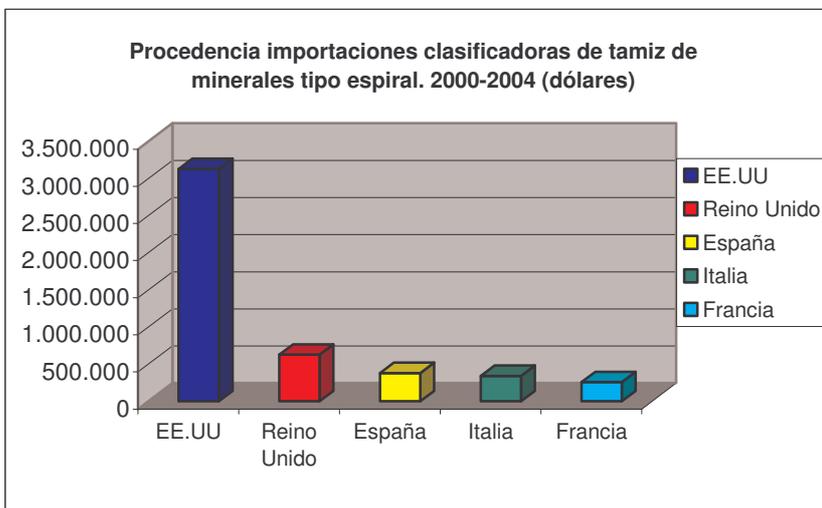
Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU. mantiene su clara posición de liderazgo, a mucha distancia le sigue el Reino Unido. España aumenta su cuota de mercado y se sitúa en tercera posición aunque su porcentaje de participación sigue siendo muy pequeño.

Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral		
Valor en dólares		
Año 2004		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
España	361.110	31,45%
Italia	314.350	27,38%
EE.UU.	249.667	21,74%
Francia	221.943	19,33%
Suecia	1.121	0,10%
Alemania	269	0,02%
Total Top Five	1.148.191	100,00%
Resto	269	
Total	1.148.460	

En el año 2004 el mercado las importaciones se encuentran mucho más repartidas. Las importaciones procedentes de Estados Unidos se desploman mientras que se disparan las procedentes de España que pasa a ocupar la primera posición. La siguen a corta distancia las importaciones procedentes de Italia.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



El mercado correspondiente al período 2000-2004 ofrece una clara posición de liderazgo de las importaciones procedentes de EE.UU. A mucha distancia le siguen cuatro países europeos, Reino Unido, España, Italia y Francia. Mención especial merece el caso español que

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

pasa de tener una cuota de mercado meramente testimonial en años anteriores a ostentar una posición de liderazgo en 2004.

Otra de las grandes compañías especializadas en clasificación de minerales con presencia en México es **Metso Minerals**, <http://www.metsominerals.com/> de origen finlandés, pero con una fuerte presencia en Estados Unidos que dispone de instalaciones manufactureras en Irapuato, Guanajuato. En cuanto a material de cribado y clasificación dispone de varios distribuidores en toda la república, **Convento Dixel** <http://www.convertodixel.com.mx/> en México DF, Monterrey y Querétaro, **Dimasur** <http://www.dimasur.com.mx/> en Mérida y **Tracsa** <http://www.tracsa.com.mx/> en Guadalajara.



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

8474.20.04 Trituradores (molinos) de bolas o de barras.

Producción nacional

El auge en el sector de la construcción en México plantea excelentes perspectivas para el sector de las trituradoras y los molinos de bolas ya que son productos claves en la industria cementera.

El principal productor nacional de esta partida arancelaria es el **Grupo Industrial Fimsa** <http://www.fimsa.cc/> ubicado en la ciudad de Gómez Palacio, Durango. Su maquinaria va fundamentalmente dirigida a la industria minero-metalúrgica y de la construcción. Cuenta con una división llamada Imsa “**Instalaciones y Maquinaria SA de CV**” que se dedica a la elaboración de proyectos de ingeniería así como al montaje e instalación de plantas de trituración.

Su gama de productos abarca plantas portátiles y estacionarias de quebrado y de trituración y equipo para la minería. Dentro de las plantas estacionarias, esta empresas dispone de quebradoras de quijadas, trituradoras de impacto y cono. Los molinos de bolas, roles o martillos se encuentran dentro de la gama conocida como equipo de minería.

Otro de los fabricantes nacionales de esta partida arancelaria es la empresa **Ital-Mexicana** <http://www.ital.com.mx/> En su línea de trituración incluye quebradotes de quijadas, trituradoras de cono e impacto molinos de bolas y martillos. Esta empresa se encuentra localizada en México DF.

Metso Minerals <http://www.metsominerals.com/> tiene también presencia en el área de trituración. Cuenta con líneas de producción en Irapuato, Guanajuato, sin embargo la mayor parte de los equipos se importan de Estados Unidos.

A continuación ofrecemos los principales datos acerca de las **importaciones de trituradores de molinos de bolas o barras**.

84742004 Trituradores, molinos de bolas o de barras Valor en miles de dólares		
Año 2000		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	6.482.000	96,07%
Italia	91.000	1,35%
España	73.000	1,08%
Nueva Zelanda	34.000	0,50%
Canadá	24.000	0,36%
Bélgica	19.000	0,28%
Alemania	17.000	0,25%
Reino Unido	4.000	0,06%
Corea del Sur	3.000	0,04%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Total	6.747.000	
Resto		0,64%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante el año 2000 las importaciones de molinos proceden casi exclusivamente de EE.UU. España ocupa la tercera posición con una modesta cuota del 1,08% de las importaciones.

84742004 Trituradores, molinos de bolas o de barras Valor en miles de dólares

Año 2001		
Ranking Top ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	1.194.000	50,04%
España	721.000	30,22%
Italia	261.000	10,94%
Japón	95.000	3,98%
Brasil	53.000	2,22%
Comunidad Europea	19.000	0,80%
Suecia	17.000	0,71%
Venezuela	17.000	0,71%
Alemania	6.000	0,25%
Francia	3.000	0,13%
Total	2.386.000	
Resto		2,60%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Aunque sigue manteniendo holgadamente la primera posición, EE.UU. pierde casi la mitad de sus importaciones. El segundo lugar es para España que consigue un incremento muy notable alcanzando el 30,22% de las importaciones.

84742004 Trituradores, molinos de bolas o de barras Valor en miles de dólares

Año 2002		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	544.343	41,251%
Italia	387.225	29,345%
Irlanda	200.650	15,206%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Alemania	185.420	14,051%
Reino Unido	1.923	0,146%
Colombia	20	0,002%
Total Top Ten	1.319.581	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

En el año 2002 EE.UU. es el origen del 40% de las importaciones de molinos de bolas o barras que llegan a México. El principal competidor es Italia con casi un 30% de cuota. España pasa de una cuota del 30% el año anterior a desaparecer del Top Ten.

84742004 Trituradores, molinos de bolas o de barras		
Valor en miles de dólares		
Año 2003		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	1.574.158	35,36%
Italia	1.272.780	28,59%
Alemania	904.145	20,31%
Canadá	606.534	13,63%
China	32.600	0,73%
Argentina	25.725	0,58%
Australia	24.404	0,55%
Taiwan	7.688	0,17%
España	3.174	0,07%
Corea del Norte	242	0,01%
Total Top Ten	4.451.450	
Resto	0	
Total	4.451.450	
Resto		1,38%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU. e Italia siguen concentrando la mayor parte de las importaciones de los molinos que llegan a México. España vuelve al Top Ten con una modesta cuota del 0,07%.

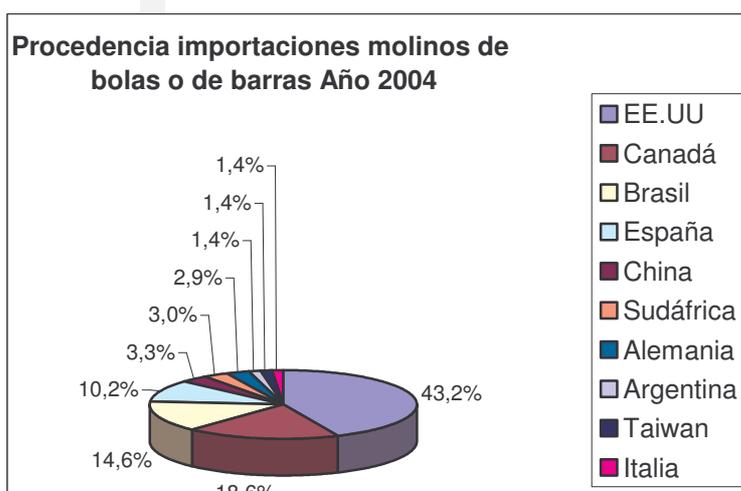
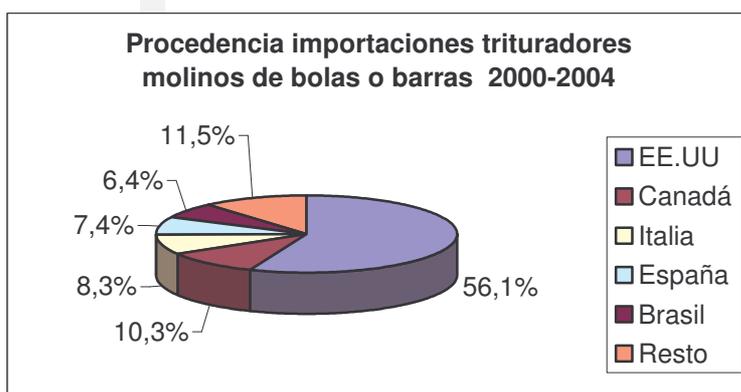
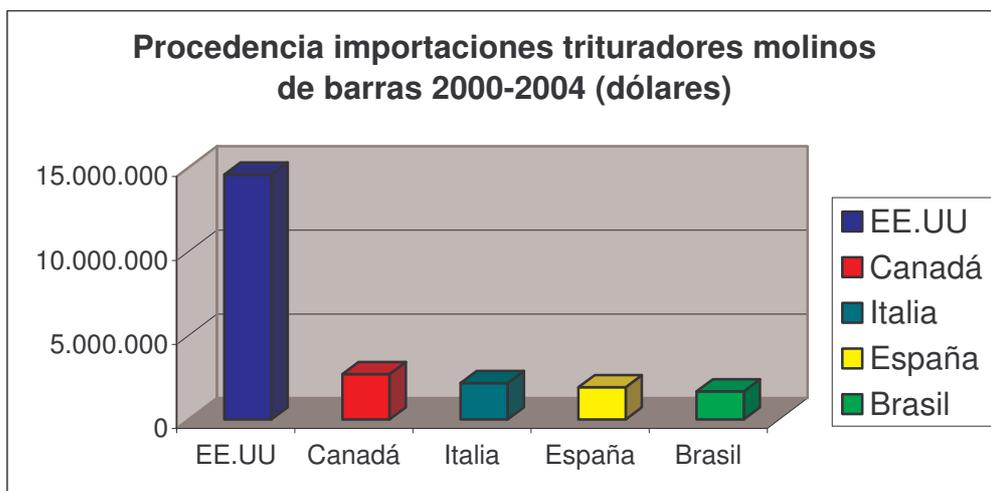
EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

84742004 Trituradores, molinos de bolas o de barras		
Valor en miles de dólares		
Año 2004		
Ranking (Top Ten)	Valor	% Cuota de importación
EE.UU.	4.779.652	43,03%
Canadá	2.055.362	18,51%
Brasil	1.614.997	14,54%
España	1.122.681	10,11%
China	369.613	3,33%
Sudáfrica	336.200	3,03%
Alemania	315.074	2,84%
Argentina	154.408	1,39%
Taiwan	153.810	1,38%
Italia	152.119	1,37%
Total Top Ten	11.053.916	99,52%
Resto	53.122	0,48%
Total	11.107.038	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

En el año 2004 los datos más significativos son el derrumbe de las importaciones procedentes de Italia, la consolidación de su posición de liderazgo por parte de EE.UU. y el crecimiento de las importaciones procedentes de España que se situó en cuarto lugar del ranking con una interesante cuota de mercado del 10.11%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Los datos sobre importaciones correspondientes al período 2000-2004 muestran una clara posición de liderazgo de las importaciones procedentes de EE.UU. que concentra más de la mitad de las mismas. La segunda posición es para Canadá, otro miembro del TLC. El tercer y cuarto lugar son para dos países de la Unión Europea, Italia y España con el 8,3% y 7,4% de

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

las importaciones. En el caso particular de España, llama la atención las fuertes oscilaciones que sufre en cuanto a su cuota de mercado. Desde importaciones meramente testimoniales a ocupar la segunda posición con casi un 30% del total. La ausencia de relaciones a largo plazo con distribuidores puede estar detrás de este comportamiento.

Otras de las **marcas con mayor presencia en el mercado mexicano** en cuanto a trituración y pulverización son las siguientes:

Stedman <http://www.stedman-machine.com/>, compañía estadounidense que distribuye sus productos en exclusiva a través de la empresa **EPSA**, perteneciente al **Grupo Avante** <http://www.avante.net/>.

CEC, Construction Equipment Company <http://www.ceccrushers.com/>, compañía estadounidense especializada en el área de trituración que distribuye sus equipos a través de **Etriconsa** <http://www.etriconsa.com.mx/>

Maqro <http://www.maqro.com.mx/>, uno de los principales distribuidores de maquinaria del país tiene dentro de su gama de trituración a la empresa española de molinos **Arja SA** <http://www.arja.com/>. Otros productos ofrecidos son los de la compañías norirlandesas **Terex Finlay** <http://www.finlayhydrascreens.com/> y **Tesab Engineering** <http://www.tesab.com/> que dispone de un centro de distribución en Illinois, EE.UU.

Maquinter, otro de los principales distribuidores de maquinaria del país ofrece la línea de trituración de la compañía estadounidense **Telsmith** <http://www.telsmith.com/>

ICEX

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

84749001 Partes para quebrantadoras , cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras.

A continuación ofrecemos las principales estadísticas de importación sobre las partes para quebrantadoras, cribas, trituradoras, molinos o pulverizadoras.

84749001 Partes para quebrantadoras, cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras		
Valor en dólares		
Año 2000		
Ranking Top 10	Valor	% importación
EE.UU.	17.842.000	66,94%
Japón	2.055.000	7,71%
Canadá	1.532.000	5,75%
Sudáfrica	753.000	2,83%
Alemania	504.000	1,89%
España	502.000	1,88%
Francia	441.000	1,65%
Bélgica	400.000	1,50%
Italia	247.000	0,93%
Suecia	211.000	0,79%
Total Top 10	24.487.000	91,87%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU. concentra prácticamente dos tercios de las importaciones de la partida que llegan a México. El hecho de que el mayor porcentaje de maquinaria proceda así mismo de este país unido a cercanía geográfica explican este claro predominio en las importaciones de piezas para maquinaria. España se encuentra en sexto lugar del ranking con una cuota del 1,88% del total.

84749001 Partes para quebrantadoras, cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras		
Valor en dólares		
Año 2001		
Ranking Top 10	Valor	% importación
EE.UU.	12.771.000	60,8%
Canadá	2.527.000	12,0%
Alemania	1.236.000	5,9%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Australia	493.000	2,3%
España	486.000	2,3%
Suecia	401.000	1,9%
Italia	365.000	1,7%
Chile	364.000	1,7%
Sudáfrica	303.000	1,4%
Brasil	202.000	1,0%
Total	20.996.000	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU. sigue conservando el liderazgo de las importaciones. El otro país firmante del TLC con México, reemplaza a Canadá en el segundo lugar. España ve incrementada su cuota de mercado y alcanza la quinta posición del ranking.

84749001 Partes para quebrantadoras, cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras Valor en dólares

Año 2002		
Ranking Top 10	Valor	% importación
EE.UU.	9.903.540	54,50%
Canadá	1.634.088	8,99%
Alemania	1.243.084	6,84%
Sudáfrica	964.929	5,31%
Francia	619.923	3,41%
Bélgica	522.266	2,87%
España	445.386	2,45%
Australia	439.486	2,42%
Italia	418.426	2,30%
Suecia	341.966	1,88%
Total	18.171.374	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Las importaciones procedentes de Estados Unidos suponen más de la mitad del total. España incrementa su cuota hasta el 2,45%, pero desciende hasta el séptimo lugar del ranking.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

84749001 Partes para quebrantadoras,cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras Valor en dólares		
Año 2003		
Ranking Top 10	Valor	% importación
EE.UU.	14.708.244	58,55%
Canadá	2.290.440	9,12%
Sudáfrica	1.542.112	6,14%
Alemania	1.153.124	4,59%
Bélgica	755.985	3,01%
Italia	666.102	2,65%
Japón	536.568	2,14%
Francia	465.436	1,85%
China	439.731	1,75%
Suecia	434.777	1,73%
Total	25.121.804	
Resto		18,59%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

EE.UU. mantiene prácticamente su cuota de mercado. Le siguen a mucha distancia Canadá y Sudáfrica. España desaparece del Top Ten de las importaciones.

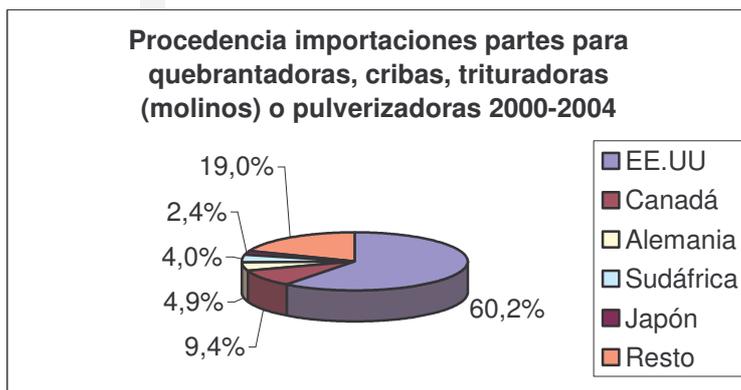
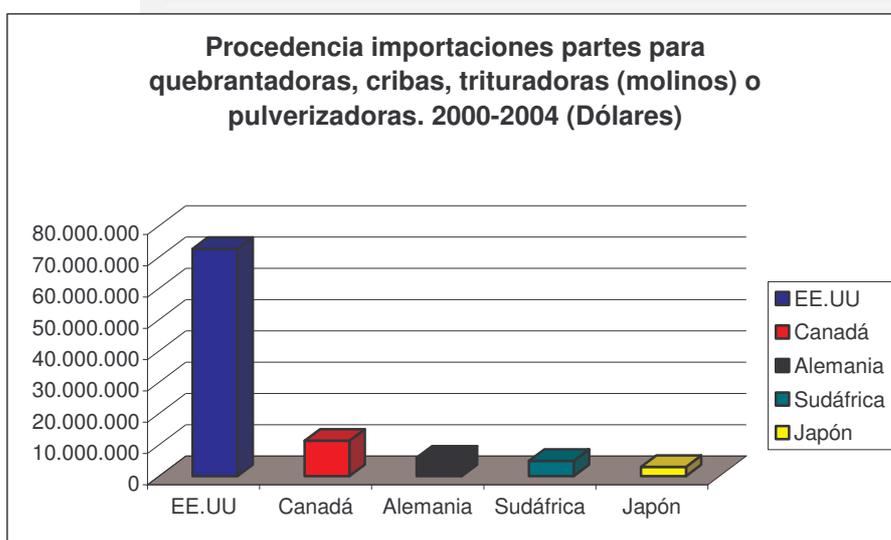
84749001 Partes para quebrantadoras,cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras Valor en dólares		
Año 2004		
Ranking Top 10	Valor	% importación
EE.UU.	17.451.634	58,74%
Canadá	3.369.641	11,34%
Alemania	1.730.762	5,83%
Sudáfrica	1.299.987	4,38%
Francia	977.676	3,29%
Finlandia	826.885	2,78%
Chile	581.473	1,96%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

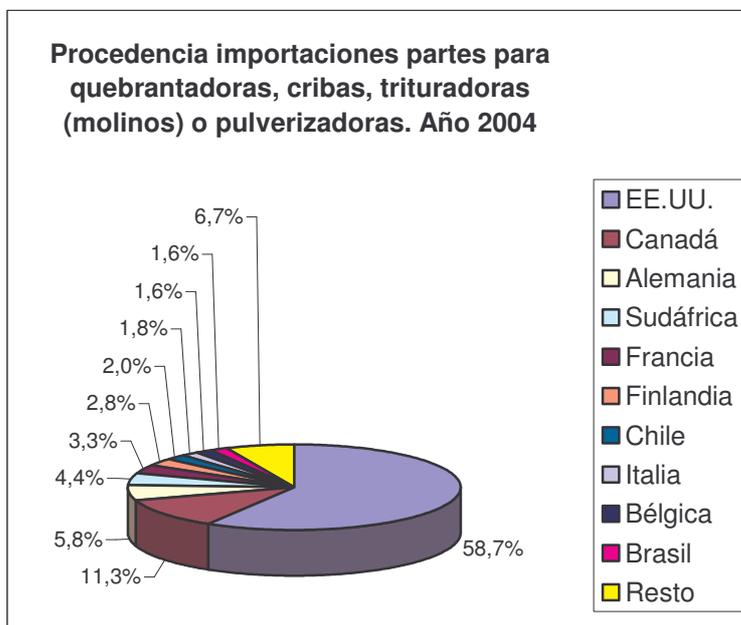
Italia	529.048	1,78%
Bélgica	488.816	1,65%
Brasil	476.134	1,60%
Total	29.710.650	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Las posiciones se mantienen prácticamente invariables durante este año. España sigue sin aparecer en el Top Ten de las importaciones.



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Respecto a las importaciones de piezas para la maquinaria descrita en la partida lo más significativo es señalar la posición de liderazgo de EE.UU. Un alto porcentaje de la maquinaria que llega a México procede de EE.UU. La cercanía geográfica y el hecho de que varias multinacionales del sector tengan aún no siendo norteamericanas tengan centros de distribución de piezas en EE.UU. explicarían esta situación. Canadá ocupa la segunda posición en cuanto a importaciones, aprovechando sin duda su condición de firmante del TLC. Del resto de países debemos destacar la presencia de Alemania y Japón, tradicionales exportadores de maquinaria de alta tecnología y la presencia de Sudáfrica, país con una gran tradición en la industria extractiva y la minería.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

84798201 Mezcladoras, de aspas horizontales, provistas de dispositivos de tornillo de Arquímedes para descarga continua.

Producción nacional

Existen productores nacionales de mezcladoras montadas sobre camión que han sido reseñados en el apartado de los camiones hormigonera como **Cipsa** u **Odisa**, esta última empresa también fabrica mezcladoras centrales móviles o estacionarias.

Ofrecemos a continuación los principales datos acerca de las **importaciones** de esta partida.

84798201 Mezcladoras de aspas horizontales		
Valor en dólares		
Año 2000		
Ranking Top ten	Valor	% Cuota de importación
Italia	418.000	44,85%
EE.UU	262.000	28,11%
Australia	206.000	22,10%
España	43.000	4,61%
Canadá	2.000	0,21%
Corea del Sur	1.000	0,11%
Total	932.000	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Durante el año 2000, Italia encabeza la posición de las importaciones con casi la mitad del total. Le siguen EE.UU. y Australia. España ocupa la cuarta posición a mucha distancia.

84798201 Mezcladoras de aspas horizontales		
Valor en dólares		
Año 2001		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	551.000	64,2%
Alemania	214.000	24,9%
Canadá	23.000	2,7%
Reino Unido	21.000	2,4%
Suiza	19.000	2,2%
Italia	17.000	2,0%
Brasil	7.000	0,8%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Argentina	3.000	0,3%
Corea del Sur	3.000	0,3%
Total	858.000	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

En el año 2001 se produce un desplome de las importaciones procedentes de Italia. Estados Unidos pasa a ocupar la primera posición concentrando casi dos terceras partes de las importaciones. España desaparece del Top Ten.

84798201 Mezcladoras de aspas horizontales Valor en dólares		
Año 2002		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	2.070.222	76,0%
Alemania	495.966	18,2%
Países Bajos	112.900	4,1%
España	38.677	1,4%
Italia	8000	0,3%
Total	2.725.765	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Estados Unidos ve incrementada su cuota de importaciones, absorbiendo tres cuartas partes de las mismas. A mucha distancia aparece en segundo lugar Alemania. España alcanza la cuarta posición con una modesta cuota de mercado del 1,4%.

84798201 Mezcladoras de aspas horizontales Valor en dólares		
Año 2003		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	397.352	48,9%
Alemania	224.160	27,6%
España	138.413	17,0%
Argentina	29.485	3,6%
Israel	14.581	1,8%
China	8.000	1,0%

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Total	811.991
-------	---------

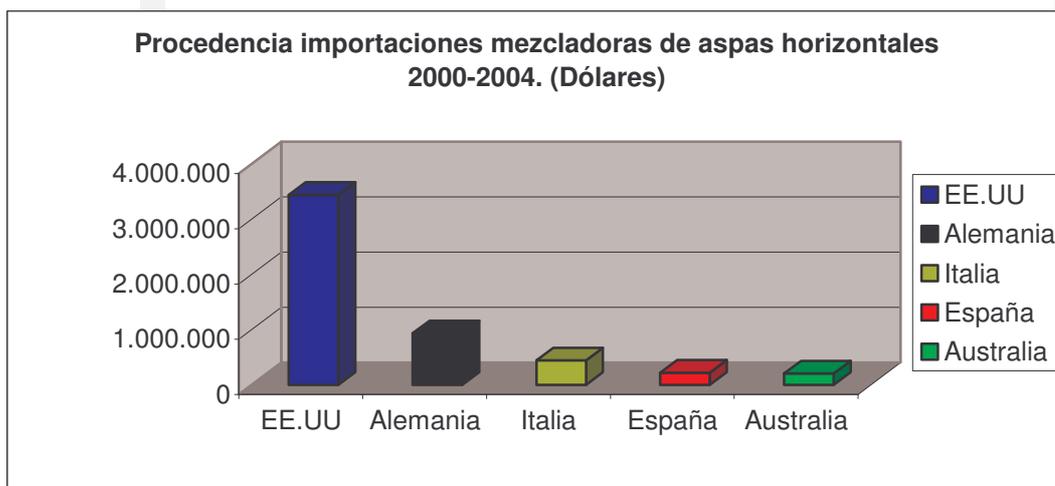
Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Estados Unidos ve recortada su posición de liderazgo. Cabe destacar el auge en las importaciones procedentes de España que alcanza la tercera posición con un 17% del total durante este año.

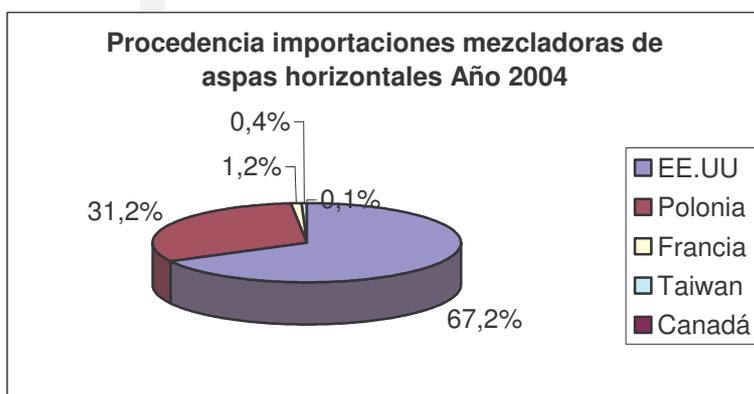
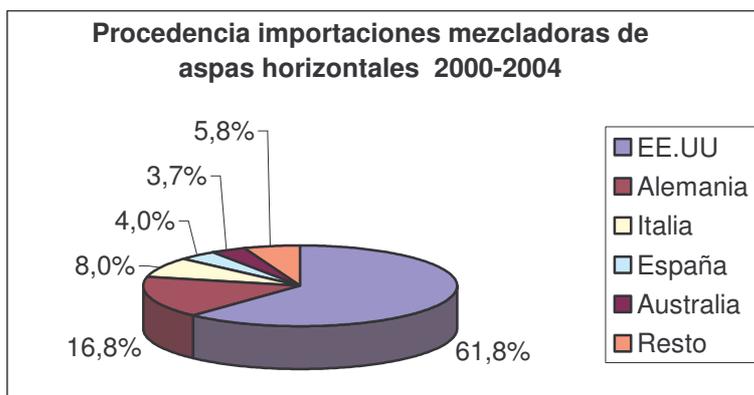
84798201 Mezcladoras de aspas horizontales Valor en dólares		
Año 2004		
Ranking Top Ten	Valor	% Cuota de importación
EE.UU	155.951	67,2%
Polonia	72.316	31,2%
Francia	2.868	1,2%
Taiwan	861	0,4%
Canadá	150	0,1%
Total	232.146	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Estados Unidos sigue conservado la primera posición, absorbiendo dos terceras partes del total de las importaciones. España desaparece de la lista de principales países exportadoras de la partida.



EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

De las importaciones de mezcladoras de aspas horizontales durante el período 2000-2004, lo más significativo es señalar nuevamente el liderazgo de Estados Unidos en cuanto a los bienes industriales que llegan a México. Dos países de la Unión Europea con tradición en el sector como Italia y Alemania ocupan la segunda y tercera posición. España aparece en cuarta posición con un 4% del total de las importaciones del período.

Entre las **principales marcas de referencia** en el mercado mexicano figuran las siguientes:

Cementech, <http://www.cementech.com/> compañía estadounidense especializada en la fabricación de proporcionamiento volumétrico y mezclado continuo. Sus productos se distribuyen en México a través de **Maquinaria y equipos terrestres de La Laguna** <http://www.metlag.com/>, empresa mexicana ubicada en Torreón, Coahuila.

Schwing <http://www.schwing.com/>, aunque originario de Alemania el grupo Schwing cuenta con instalaciones productivas en Estados Unidos desde donde abastece al mercado mexicano. Cuenta tanto con mezcladoras para ser montadas sobre camión como con mezcladoras estacionarias.

Cifa <http://www.cifala.com/>. Dentro de las mezcladoras que operan en México con mayor éxito cabe destacar las del gigante italiano Cifa, que cuenta con una división para Latinoamérica, donde se comercializan mezcladoras montadas sobre camión.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

BHS Sonthofen <http://www.bhs-sonthofen.de>, productor alemán que distribuye sus productos a través de **Imocon de México SA de CV**, <http://www.imocom.com.mx/> ubicado en Tlalnepantla, Edo. de México.

Oru <http://www.oru.it/>, fabricante italiano de mezcladoras. Cuenta con una división para América latina ubicada en Miami. **Odisa** distribuye también algunos de sus productos

Simem <http://www.simem.com/> es otro de los fabricantes italianos de mezcladoras que abastece al mercado mexicano desde su división de ventas en Estados Unidos.



2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Producción

La producción de bienes industriales en México es insuficiente para cubrir la demanda existente. Esta situación deriva en un **fuerte déficit comercial respecto a la mayoría de la partidas arancelarias estudiadas**, salvo en el caso de los hormigoneras y los aparatos para amasar mortero donde las exportaciones superan ampliamente a las importaciones.

Algunas empresas estadounidenses han llevado a cabo **implantaciones productivas en México** en los últimos años, por lo que se han comenzado a fabricar productos de **tecnología avanzada** en el territorio nacional, aunque la mayor parte de la misma sigue procediendo de Estados Unidos. La producción de empresas nacionales no está orientada a los segmentos más exigentes en cuanto a tecnología por lo que la mayor parte de los demandantes de maquinaria con cierta exigencia se decantan por los bienes extranjeros.

Respecto a las importaciones, EE.UU. ostenta una clara posición de liderazgo en todas las partidas estudiadas, absorbiendo más de la mitad de las mismas. Otros países con posiciones destacadas son Canadá, país firmante del TLC y Alemania e Italia, países que ofrecen productos de alta tecnología y tienen una gran tradición exportadora. España aparece entre los cinco primeros países exportadores de maquinaria hacia México en 5 de las 7 partidas estudiadas.

2.2. Obstáculos comerciales

Aduanas de México realiza las siguientes **recomendaciones de carácter general** a todos los exportadores a fin de agilizar los trámites aduaneros:

- Incluir toda la información que requiera el cliente en las facturas, no dejando excesivo espacio entre líneas.
- Facturas con la misma información que el packing list
- Marcar cada envase o embalaje con el mismo número que aparece en su factura.
- Si la identificación de la mercancía viene expresada en idioma distinto al español, inglés o francés debe ser traducida al español.
- Marcar las mercancías con el nombre del país de origen.

El sujeto que lleva a cabo la importación debe acogerse al **régimen de importación definitiva**. Existe la posibilidad de llevar a cabo la importación acogiéndose al procedimiento denominado **“Registro del Despacho de Mercancías de las Empresas (revisión en origen)”**. Este procedimiento implica una serie de ventajas a la hora de importar. Para inscribirse en este procedimiento es necesario presentar una solicitud de inscripción en el registro del despacho de mercancías de las empresas ante la **Administración Central de Operación Aduanera**.

Entre las ventajas más destacadas figuran las siguientes:

- Agilidad en el despacho aduanero, ya que el pedimento de importación se rellena con la información que proporciona el proveedor en el extranjero.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

- Cero sanciones, pues el importador paga únicamente las contribuciones y cuotas compensatorias y sus accesorios sin que se apliquen sanciones
- Pago espontáneo de contribuciones y cuotas compensatorias omitidas, calculadas mediante un método simplificado
- Posibilidad de hacer rectificaciones a los pedimentos, adicionales a las que se permiten en general.

Puede ampliar la información en el siguiente link de Aduanas de México:

http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/Descargas/Guia_Importacion/GI04_06.pdf

Para llevar a cabo importaciones de bienes por valor superior a mil dólares es necesario contar con un **agente aduanal**, persona física a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos. El importador debe inscribirse así mismo en un **padrón de importadores** y estar dado de alta en el **Registro General de Contribuyentes**.

El proceso de importación se conoce en México como **despacho aduanero** y comprende el conjunto de actos relativos a la entrada y salida de mercancías del país. En primer lugar el importador tiene que presentar el documento conocido como **pedimento de importación** ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que debe ser tramitado por el agente aduanal. En el pedimento de importación debe figurar:

- El régimen aduanero al que se pretendan destinar las mercancías
- Los datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, de las cuotas compensatorias
- Los datos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos o autorizaciones o normas oficiales), el origen de la mercancía, el peso o volumen y la identificación individual, como lo son el número de serie, parte, marca, modelo o especificaciones técnicas
- El código de barras, número confidencial o firma electrónica que determinen el despacho por el agente aduanal

Con el pedimento de importación es necesario presentar la siguiente documentación:

- **Factura comercial** en la que conste fecha y lugar de expedición, nombre y domicilio del destinatario de la mercancía, descripción comercial detallada de las mercancías (especificaciones de clase, cantidad de unidades, números de identificación, valor unitario y total de la mercancía, nombre y domicilio del vendedor).
- **Conocimiento de embarque** en tráfico marítimo o **guía aérea** en tráfico aéreo, que deberán estar revalidados por la empresa transportista o agente naviero.
- Los **documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias** (permisos o autorizaciones), exclusivamente las que se hubieran establecido por acuerdo de la Secretaría de Economía (SE) o, en su caso, conjuntamente con las dependencias del Ejecutivo Federal competentes, siempre y cuando se hubieran publicado en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la Tarifa de los Impuestos General de Importación y Exportación (TIGIE)

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

- Cuando la importación de la mercancía de que se trate esté sujeta a permiso de importación de la SE, es indispensable cumplir con las modalidades establecidas al respecto.
- El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que se establezcan.
- El documento en el que conste la garantía que determine la SHCP mediante reglas cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.
- La información que permita la identificación, análisis y control que señale la SHCP mediante reglas.

Para mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente es necesario indicar los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, agente o apoderado aduanal.

Las contribuciones aplicables a la importación de las partidas objeto de estudio son las siguientes:

Impuesto general de importación: Arancel que se aplica conforme a lo establecido en La Ley de Impuestos Generales o los Tratados de Libre Comercio firmados por México.

Impuesto al Valor Agregado (IVA): Se determina aplicando una tasa del 15%. Tratándose de la importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación, incluyendo, en su caso, las cuotas compensatorias. En la franja o región fronteriza este impuesto es de 10%.

Derecho de Trámite Aduanero (DTA): Se aplica con motivo de las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley Aduanera.

Derecho de Almacenaje: El almacenaje en recinto fiscal o fiscalizado por mercancías que se van a destinar a la importación es gratuito los dos primeros días en tráfico aéreo y terrestre, en tráfico marítimo el plazo es de cinco días, debiéndose pagar solamente los servicios de manejo y custodia de las mismas durante estos períodos. Se computan a partir del día en que la mercancía entra al almacén y del día en que el consignatario reciba la comunicación de que las mercancías entraron al almacén, respectivamente. Pasados estos plazos se aplicarán las cuotas establecidas en el Art.42 de la Ley federal de Derechos.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Aranceles aplicables a las partidas objeto de estudio en caso de que procedan de la Unión Europea, con la que México tiene firmado un Tratado de Libre Comercio:

Partida Arancelaria	Descripción	Arancel 2005	Arancel 2006	Arancel 2007
841340	Bombas para hormigón	Exenta	Exenta	Exenta
847431	Hormigoneras y aparatos para amasar mortero	4%	3%	Exenta
870540	Camiones hormigonera	Exenta*	Exenta	Exenta
84741001	Clasificadoras de tamiz, de minerales tipo espiral o tipo rastrillo	4%	3%	Exenta
84742004	Trituradores (molinos) de bolas o de barras	4%	3%	Exenta
84749001	Partes para quebrantadoras, cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras	3%	1%	Exenta
84798201	Mezcladoras, de aspas horizontales, provistas de dispositivos de tornillo de Arquímedes para descarga continua.	3%	1%	Exenta

* País: Unión Europea Nota: CAU

La importación de las mercancías originarias de la Comunidad Europea comprendidas en las fracciones arancelarias clasificadas bajo las partidas 87.02, 87.04 u 87.05 y que se identifiquen, se sujetará al arancel preferencial indicado a continuación, de conformidad al artículo 7 del DOF de 29/dic/2005:

I.- Si la mercancía cuenta con un peso bruto vehicular mayor o igual a 8,864 Kg. por vehículo, el arancel preferencial será el indicado en la columna "Arancel"

II.- Si la mercancía cuenta con un peso bruto vehicular menor a 8,864 Kg. por vehículo, el arancel preferencial será 10% ad valorem, salvo que la mercancía cuente con un certificado de cupo expedido por la Secretaría de Economía, en cuyo caso, estará exenta del arancel a la importación.

Para **2007** está prevista la reducción completa de aranceles para bienes industriales.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Envase y embalaje

La maquinaria debe ser transportada en **embalaje marítimo**. Recientemente la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales ha adoptado los estándares y regulaciones de la International Plant Protection Convention (IPPC). De esta manera todas las mercancías que lleguen a México en envase o embalaje de madera deben hacer constar en un lugar visible que se cumple con estas regulaciones.

Medios de pago y financiación

El medio de pago recomendado en las transacciones comerciales con México es el **crédito documentario irrevocable**. A la hora de financiar la exportación compañías como Cesce www.cesce.es ofrecen productos interesantes para el exportador español. En el caso de México, Cesce ofrece cobertura abierta en todos los plazos sin restricciones.

Dentro de estos productos podemos destacar el crédito comprador. Por medio de esta figura el exportador español encuentra cobertura para las operaciones comerciales en el mercado exterior. La financiación al comprador la otorga una entidad financiera por lo que es esta la que incurre en el riesgo de crédito de la exportación. La póliza de crédito comprador garantiza a la entidad financiera el reembolso del crédito otorgado a un comprador extranjero para la compra de bienes y servicios españoles. Los riesgos cubiertos y porcentajes máximos de cobertura son los siguientes:

- Comerciales 94%
- Políticos y extraordinarios 99%

El proceso de la póliza de crédito comprador es el siguiente:

- Negociación entre el exportador español y el cliente mexicano.
- La entidad financiera concede un crédito para financiar la operación formalizando un convenio de crédito
- La entidad financiera solicita a Cesce cobertura por el riesgo de impago mediante el seguro de Crédito a Comprador
- Una vez formalizados el contrato de exportación, el convenio de crédito y la póliza de seguro de crédito a comprador, el exportador comienza a ejecutar el contrato de exportación.
- A medida que el exportador cumple con sus obligaciones contractuales, la entidad financiera realiza los pagos al exportador por cuenta del importador naciendo la deuda del importador hacia la entidad financiera.
- La entidad financiera cobra el crédito al importador en los términos acordados
- En caso de impago del importador Cesce indemniza a la entidad financiera asegurada en los plazos establecidos en la póliza.
- En determinados casos se necesita la figura del garante que garantiza el pago del importador a la entidad financiera, por otra parte es habitual que la entidad financiera se beneficie de la financiación CARI que proporciona el ICO para créditos a la exportación a largo plazo (más de dos años) y a tipos de interés fijo (tipos de consenso de la OCDE).

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

En cuanto a entidades financieras conviene señalar que la banca española se encuentra fuertemente implantada principalmente a través de BBVA Bancomer <http://www.bbvabancomer.com/> y de Santander Serfin www.santander.com.mx . En caso de ser necesario, estas instituciones pueden ser avalistas del importador.

Las instituciones bancarias ofrecen al exportador varios mecanismos para agilizar los trámites de las operaciones de comercio exterior.

Uno de los instrumentos con mayor aceptación entre los exportadores es el **forfeiting**. Por medio de este instrumento el exportador obtiene liquidez y reduce los riesgos de crédito y de interés. Se trata de un instrumento altamente recomendable, que permite mantener las líneas de crédito con bancos ya que se trata de un descuento sin recurso y es una operación que goza de gran flexibilidad. Por medio del forfeiting, el comprador puede pagar a plazos y el exportador no tiene que endeudarse para financiarle evitando así el riesgo de impago. El banco en cuestión compra al contado y sin recurso contra el exportador los documentos que hayan sido emitidos como forma de pago de la exportación (cartas de crédito, pagarés, letras, garantías y en determinados casos facturas aceptadas).

Propiedad intelectual

En materia de propiedad intelectual, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea establece mecanismos de consulta y respeto a los convenios internacionales más importantes en la materia. Existen compromisos específicos sobre la protección de los derechos de autor, entre los cuales figuran los diseños industriales.

El respeto a la propiedad intelectual a diferencia de lo que ocurre en algunas economías asiáticas es uno de los factores que favorece la implantación industrial de empresas en México.

III . ANÁLISIS DEL COMERCIO

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Canales de distribución

Bombas de hormigón

Cuando los clientes son grandes cementeras o constructoras, las negociaciones son directamente entre el fabricante y el departamento de compras de la cementera, funciona por tanto el esquema de distribución de venta directa. En este sentido cabe destacar que las grandes cementeras imponen condiciones muy duras a los fabricantes reduciendo mucho su margen.

Para abastecer al resto de clientes, los fabricantes suelen contar con distribuidores. Debido a la enorme extensión de México (1.964.375 Km²) los fabricantes suelen contar con un mínimo de dos distribuidores, uno para la zona Norte y otro para la zona Centro-Sur. También es posible contar con un solo distribuidor siempre y cuando tenga varias sucursales en el país.

Hormigoneras y aparatos de amasar mortero

Se utiliza el canal de distribución largo fabricante-distribuidor-cliente final.

Camiones hormigonera

En el caso de las ventas a la industria cementera se utiliza el esquema de venta directa ya que muchas ocasiones es necesario realizar el camión a la medida del fabricante. Las grandes compañías disponen así mismo de una red de concesionarios por todo el país.

Clasificadoras de tamiz

Los fabricantes cuentan con varias representaciones para ventas desde donde se llevan a cabo las operaciones con la industria cementera

Trituradores (molinos) de bolas o de barras y Partes para quebrantadotas ,cribas, trituradoras (molinos) o pulverizadoras

Para las ventas a la industria cementera se utiliza el esquema de venta directa, mientras que para las realizadas a explotaciones de pequeño tamaño se cuenta con una red de distribuidores.

Mezcladoras, de aspas horizontales, provistas de dispositivos de tornillo de Arquímedes para descarga continua.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Los grandes productores cuentan con instalaciones propias desde donde abastecen a las cementeras. En caso de no tener instalaciones en México utilizan red de distribuidores.

1.2. Esquema de la distribución

Como hemos comentado anteriormente existen dos esquemas fundamentales para la distribución. En el caso de las ventas a las grandes cementeras las negociaciones se llevan a cabo directamente entre fabricante y cementera ya que en muchas ocasiones se trata de maquinaria que requiere de especificaciones. En las ventas realizadas a explotaciones menores o constructoras si suele intervenir como intermediario un distribuidor. En todo caso debe quedar claro que es absolutamente necesario contar bien con representación permanente en el país o bien con un distribuidor como medio para asegurar el servicio postventa, la garantía y las reparaciones.

1.3. Principales distribuidores

Bombas de hormigón

Entre los fabricantes nacionales **Cipsa** cuenta con una red de distribuidores en todos los estados del país mientras que **Odisa** abastece a todos sus clientes desde sus instalaciones en México DF.

En cuanto a la distribución de los fabricantes extranjeros:

Cifa cuenta con dos distribuidores en México **Componentes Inoxidables del Nazas, S.A. de C.V. (Cinsamex)** <http://www.cinsamex.com/> para la zona norte del país y **Euro Representaciones, S.A. de C.V.** <http://www.alfo.com.mx/> para las regiones del centro y el Sur del país. Estos acuerdos comerciales se alcanzaron en Mayo de 2005.

Sus productos gozan de gran calidad y aceptación contando entre sus clientes a las principales empresas del sector presentes en el país: **Silvacreto S.A. de C.V.**, **Lacosa S.A. de C.V.**, **Bombeadores de Concreto, S.A.**, **CEMEX Concretos, S.A. de C.V.**, **Holcim Apasco Concretos S.A. de C.V.**, **American Equipment Company, Inc**

La empresa **Componentes Inoxidables del Nazas, S.A. de C.V. (Cinsamex)** <http://www.cinsamex.com/> perteneciente al grupo mexicano **ACV** <http://www.grupoacv.com/> distribuye equipos para mezclado y bombeo de concreto que destina a la exportación.

Esta empresa se encuentra ubicada en Gómez Palacio, estado de Durango en una zona de gran crecimiento industrial en México denominada como la Comarca Lagunera .

La distribución orientada a la industria nacional consiste básicamente en partes de reemplazo para mezcladoras de concreto. En este sentido cuenta con una cartera de clientes muy interesante que a continuación detallamos:

- ABC Concretos de Torreón, S.A. de C.V.
- Arher Construcciones, S.A. de C.V.
- Cementos y Premezclados de la Zona Media, S.A. de C.V.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

- CEMEX Concretos, S.A. de C.V.
- Concretos del Guadiana, S.A. de C.V.
- Concretos Apasco, S.A. de C.V.
- Concretos de Acuña, S.A. de C.V.
- Concretos Gocasa, S.A. de C.V.
- Concretos Laredo, S.A. de C.V.
- Concretos Premezclados de Chihuahua, S.A. de C.V.
- Concretos Premezclados de México, S.A. de C.V.
- Concretos Tepeyac, S.A. de C.V.
- Concretos y Materiales, S.A. de C.V.
- Constructora Sayal del Altiplano, S.A. de C.V.
- Constructora y Servicios Prisma, S.A. de C.V.
- Distribuciones y Procesos ABC, S.A. de C.V.
- Distribuciones y Procesos PEPI, S.A. de C.V.
- Empresas y Construcciones del Norte, S.A. de C.V.
- Grupo Concretos San Luis, S.A. de C.V.
- JIBE Construcciones y Pavimentos, S.A. de C.V.
- Preconcreto de la Laguna, S.A. de C.V.
- Premezclados y Prefabricados de Juárez, S.A. de C.V.
- Servicio de Cemento y Concreto, S.A. de C.V.
- TECNICRETO, S.A.
- TITANIUM Construcciones, S.A. de C.V.
- TRANSCRETO, S.A. de C.V.

El servicio prestado por **Cinsamex** consiste básicamente en la instalación de accesorios, el reemplazo de los tambores de mezclado así como las labores de adaptación de los productos de **CIFA** a las necesidades específicas del cliente.

Maquinaria Alfo, S.A. de C.V. <http://www.alfocom.mx/index.htm> con sede en México DF distribuye los productos de **CIFA** en el centro y sur del país. Los servicios ofrecidos por esta empresa consisten en el suministro de repuestos, el mantenimiento preventivo y correctivo y el arrendamiento de maquinaria

Putzmeister Ag, empresa alemana que distribuye sus productos en México a través de Construmac, <http://www.construmac.com/> que cuenta con una red de 6 sucursales en todo el territorio mexicano, Tijuana (Baja California Norte), Cananea (Sonora), Chihuahua (Chihuahua), Monterrey (Nuevo León), Guadalajara (Jalisco), Villahermosa (Tabasco) junto a la matriz en el DF.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Schwing, abastece a México desde su división estadounidense. En México **Imocom de México SA de CV** <http://www.imocom.com.mx/> se ocupa de proporcionar los repuestos y el servicio técnico en sus instalaciones del Valle de México y Monterrey

En cuanto a **Concord Latinoamérica** <http://www.concordlatinoamerica.com.mx/> filial de **Concord Concrete Pumps Inc.** en Vancouver suministra servicio, repuestos y presta asistencia técnica desde Tlanepantla, Estado de México.

Hormigoneras y aparatos de amasar mortero

Los dos principales fabricantes nacionales, **Cipsa** y **Joper** disponen de una red de distribuidores en todo el país.

El fabricante italiano **Carmix** utiliza la red de distribuidores de **Cipsa**, mientras que **Italmacchine** cuenta únicamente como distribuidor con el **Grupo Fadico** <http://www.fadico.com.mx/>, con sede en México DF.

En cuanto a la española **Ausa** <http://www.ausa.com/>, cuenta con varios distribuidores, **Caribe Maquinter SA de CV** en Cancún, **Comercial Cipsa**, **Equinter** y **Maquinaria Alfo** en México DF, **Hemoeco** en Guadalajara, **Maquinaria Intercontinental del Noreste** en Monterrey y **Maquinaria Intercontinental SA de CV** en Villahermosa, Tabasco.

Camiones hormigonera

Kenworth dispone de una red de concesionarios, centros de distribución, repuestos y talleres en todos los estados del país.

International merece la pena destacar la presencia de un centro de distribución de partes en Querétaro y su red distribuidores en todo el país.

Scania <http://www.scania.com.mx/>. La red de concesionarios de la compañía sueca no está tan extendida como en el caso de sus competidores, aún así tiene presencia en los estados de Sinaloa, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, San Luis Potosí, Jalisco, México DF, Veracruz, Puebla y Quintana Roo.

Freightliner, cuenta con centros de venta, servicio y repuestos en todo el país.

Cifa, cuenta con dos distribuidores en México **Componentes Inoxidables del Nazas, S.A. de C.V. (Cinsamex)** <http://www.cinsamex.com/> para la zona norte del país y **Euro Representaciones, S.A. de C.V.** <http://www.alfocom.mx/> para las regiones del centro y el Sur del país.

Schwing <http://www.schwing.com/> ofrece ollas mezcladoras adaptables a este tipo de camión. Distribuye sus productos a través de **Imocom** en Valle de México y Monterrey.

Cipsa El distribuidor exclusivo de los camiones mezcladores de concreto MTM, es **Construmac** <http://www.construmac.com/>, con sedes en México DF, Tijuana, Guadalajara, Chihuahua, Monterrey, Villahermosa y Cananea.

Las mezcladoras sobre camión de la marca **Forsa Odisa** se distribuyen desde las instalaciones de Odisa en México DF.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Clasificadoras de tamiz

En el caso del fabricante de equipos magnéticos y vibratorios **Eriez**, cuenta con oficinas comerciales en las ciudades de Guadalajara, Querétaro, Monterrey, Mérida, Hermosillo y en la Ciudad de México. **Epsa**, especializada en trituración sigue el mismo esquema.

Swequipos SA de CV abastece a todos sus clientes desde Tlalneptla, Estado de Mexico

Metso Minerals: En cuanto a material de cribado y clasificación dispone de varios distribuidores en toda la república, **Converto Dixel** <http://www.convertodixel.com.mx/> en México DF, Monterrey y Querétaro, **Dimasur** <http://www.dimasur.com.mx/> en Mérida y **Tracsa** <http://www.tracsa.com.mx/> en Guadalajara.

Trituradores (molinos) de bolas o de barras y partes.

El principal fabricante nacional **Fimsa** abastece al mercado nacional por medio de tres distribuidores, que se corresponden con el Norte, Centro y Sur del país, además son distribuidores en México de marcas como **Fintec**, equipo de trituración y cribado sobre orugas, **Remco** fabricante de quebradoras de impacto de flecha vertical, **Sándvick Rock Processing** (fabricantes de quebradoras de quijadas, quebradoras de impacto de flecha horizontal y vertical y quebradoras de cono), **TCI**, fabricante de equipo vibratorio de alta frecuencia, **Trio**, fabricante de alimentadores vibratorios, cribas y gusanos lavadores de material, quebradores de quijadas, de impacto de flecha horizontal y quebradoras de cono).

Ital-Mexicana cuenta con una red redistribuidores de sus productos en toda la República.

Metso Minerals distribuye sus productos en México a través de **Dimasur** y **Converto Dixel**.

Dimasur <http://www.dimasur.com.mx/> opera en el Sur del país, en los estados de Veracruz, Campeche, Yucatán, Oaxaca, Chiapas, Tabasco y Quintana Roo por su parte **Converto Dixel** <http://www.convertodixel.com.mx/> ofrece los productos de Metso Minerals en sus delegaciones de Estado de México, Monterrey y Nuevo Laredo (Tamaulipas).

Los equipos de trituración **CEC, Construction equipment Company** son distribuidos en México a través de **Etriconsa** <http://www.etriconsa.com.mx/>, empresa ubicada en Tlaquepaque, Jalisco

Los productos de las compañías **Arja, Terex Finlay** y **Tesab Engineering** se distribuyen en México a través de **Maqro** <http://www.maqro.com.mx/> cuya oficina matriz se encuentra en Monterrey y cuenta con cinco sucursales en Monclava, Torreón, Durango, Saltillo y Tampico.

Por último la empresa **Telsmith** abastece al mercado mexicano a través del distribuidor de maquinaria **Maquinter** <http://www.maquintermt.com/> cuya matriz se encuentra en Monterrey y tiene sucursales en Altamira (Tamaulipas), San Luis Potosí y Saltillo, Monclava, Piedras Negras y Ciudad Acuña en Coahuila.

Mezcladoras

Cipsa cuenta con su red de distribuidores y **Odisa** utiliza sus instalaciones en México DF.

Los productos de **Cementech**, se distribuyen en México a través de Maquinaria y equipos terrestres de La Laguna <http://www.metlag.com/>, empresa mexicana ubicada en Torreón, Coahuila.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Schwing y **Cifa** cuentan con los distribuidores ya mencionados para otras partidas arancelarias de este estudio de mercado.

BHS Sonthofen <http://www.bhs-sonthofen.de>, distribuye sus productos a través de **Imocon de México SA de CV**, <http://www.imocom.com.mx> ubicado en Tlalnepantla, Edo. de México.

Oru <http://www.oru.it/>, Cuenta con una división para América latina ubicada en Miami. **Odisa** distribuye también algunos de sus productos

Simem <http://www.simem.com/> abastece al mercado mexicano desde su división de ventas en Estados Unidos.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Estrategias de canal

Los segmentos objetivos son por una parte las grandes cementeras establecidas en el país y por otro las empresas del sector de la construcción. Dos sectores íntimamente interconectados y que se encuentran en un momento de clara expansión.

Debido a la gran extensión territorial del país se recomienda no otorgar la exclusividad a ningún distribuidor a menos que el mismo tenga a su vez sucursales en varios puntos del país. Un distribuidor para la zona Norte y otro para la zona Centro-Sur del país puede considerarse como un buen modo para comenzar el proceso de exportación. Una vez conseguido un volumen de ventas suficiente la mejor manera de abordar el mercado mexicano es a través de una representación permanente o establecimiento de una sucursal comercial.

Así mismo es altamente recomendable solicitar informes comerciales y referencias de los importadores a través de compañías especializadas como Dun&Bradstreet o similares.

2.2. Estrategias para el contacto comercial

La empresa española dispone de varias posibilidades para dar a conocer su producto en el mercado mexicano.

Se puede realizar un primer acercamiento al mercado mexicano a través de la lectura de informes de ferias y estudios de mercados que se pueden encontrar gratuitamente dentro del apartado documentación sectorial del portal del ICEX www.icex.es.

Así mismo existen en México dos Oficinas Comerciales ubicadas en Monterrey y México DF que pueden proporcionar al exportador español listados de distribuidores, información sobre aranceles, notas sectoriales y cualquier otra información relacionada con el proceso exportador.

Puede contactar con las Oficinas Comerciales de España en las siguientes direcciones:

Oficina Comercial de España en Monterrey

Dirección: Av. De La Industria 555-B 4º Piso Col. Campestre San Pedro Garza García ,
Monterrey - México

Telf.: (52) (81) 8335 9992

Fax: (52) (81) 8335 9994

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Oficina Comercial de España en México DF

Dirección: Av. Presidente Masaryk, 473 Colonia Polanco, 11530 , Mexico D.F. - Mexico

Telf.: (52) (55) 91386040

Fax: (52) (55) 91386050

Otro de los instrumentos más comunes para llevar a cabo un primer acercamiento al mercado mexicano es el de las misiones comerciales. Las asociaciones sectoriales coordinadas con ICEX, organismos de promoción de las CC.AA. las Cámaras de Comercio y las Oficinas Comerciales de España organizan varias misiones comerciales al año. En estas misiones comerciales el exportador recibe información tanto del país como del sector en particular y lleva a cabo entrevistas con empresas locales interesadas en su producto.

Se trata de un instrumento muy beneficioso para el exportador ya que son frecuentes las subvenciones y ayudas aplicadas a transporte, alojamiento, bolsa de viaje...

Otra de las formas más comunes para realizar contactos comerciales es a través de la participación del exportador en las ferias del sector celebradas en el país. En este sentido World of Concrete <http://www.worldofconcrete.com/> es el evento más importante del sector en México. La edición de 2006 se celebró en México DF con presencia de empresas españolas pertenecientes a Anmopyc www.anmopyc.es , Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería. La representación española se llevó a cabo bajo la modalidad de participación agrupada recibiendo subvenciones de hasta el 50% de los gastos en concepto de transporte, espacio, bolsa de viajes...

Así mismo conviene señalar que durante los días 25 y 26 de Octubre se celebrará en México DF un **Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial Hispano-Mexicano**. Este evento es organizado por la División de Inversiones y Cooperación Empresarial del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) con la colaboración del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España, el Banco Nacional de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE). El objetivo principal de este Foro es consolidar y reforzar la presencia de las empresas españolas en México mediante proyectos de inversión y cooperación empresarial. Puede consultar información acerca del mismo en www.icex.es

2.3. Condiciones de acceso

Requisitos generales para partidas procedentes de la Unión Europea. Documentos exigidos por Aduanas de México

- Pedimento de importación (4 originales)
- Manifestación de valor de la mercancía (2 originales)
- Hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana de mercancías de importación (3 originales para transporte marítimo, 4 en caso de transporte aéreo)
- Certificado de origen
- Certificado de circulación de mercancías EUR 1. Este documento no es obligatorio, pero se debe presentar para beneficiarse del trato económico preferencial. En caso de presentarse sustituye al certificado de origen

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

- Lista de empaque
- Guía aérea o conocimiento de embarque (presentar 3 sets completos y varias copias).

Fuente: Market Acces Data Base

Requisitos específicos para las partidas arancelarias objeto de estudio:

Camiones hormigonera 870540: Es necesario contar con el documento conocido como **"Solicitud de permiso de importación"**. La solicitud es expedida por la Secretaría de Economía y se necesita una por cada importación. El precio es de 1.118 pesos.

2.4. Condiciones de suministro

A la hora de efectuar el transporte de la mercancía se recomienda al exportador establecer contacto con un transitario u operador logístico para llevar a cabo la planificación del mismo. Desde este estudio de mercado simplemente apuntaremos los datos más relevantes.

Uno de los incoterm más utilizados en las exportaciones hacia México es el **CIF**, en el que el exportador es responsable hasta dejar la mercancía sobre la borda del buque en el puerto de salida. El 60% del tráfico marítimo de mercancías en México se concentra en cuatro puertos Altamira y Veracruz en el Golfo de México, y Manzanillo y Lázaro Cárdenas en la costa del Pacífico. De esta manera lo más normal es que el exportador español efectúe el transporte de mercancías con el Incoterm CIF Altamira o CIF Veracruz.

Entre los costes del presupuesto realizado por el transitario figurarán los siguientes:

Transporte de la maquinaria de fábrica a puerto

Coste del flete

Otros gastos de transporte como el recargo por combustible (BAF)

Seguro: Existen varias cláusulas disponibles en el mercado. Entre las cláusulas de uso común más significativas cabe destacar las "Institute Cargo Clauses" (ICC) del Instituto de Aseguradores de Londres (ILU). Asimismo, las ICC más difundidas internacionalmente son las siguientes:

- **ICC "A"**. Cubren todo riesgo de pérdida o daño, salvo exclusiones. Se excluye: dolo del asegurado, pérdidas de peso o volumen normales, desgaste, embalaje y acondicionamiento inadecuados, vicio propio, demoras, insolvencias, radioactividad, guerra y huelgas (éstos dos últimos riesgos pueden cubrirse aparte).

- **ICC "B"**. Cubren incendios, explosiones, colisiones, abordajes, vuelcos, descarrilamientos, sacrificio en avería gruesa y eventuales contribuciones, mojaduras por agua de mar, río o lago, arrastre por las olas, pérdida de bultos durante la carga/descarga, daños causados por terremotos y erupciones volcánicas, gastos de salvamento. Se excluye lo mismo que en la ICC "A".

- **ICC "C"**. Cubren incendios, explosiones, colisiones, abordajes, vuelcos, descarrilamientos, sacrificio en avería gruesa y eventuales contribuciones, arrastre por las olas, gastos de salvamento. Se excluye lo mismo que en la ICC A y en la ICC B.

La prima de seguro se calcula sobre el **110% del valor CIF** de los productos y supone alrededor del **0,7% del valor asegurado**.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

2.5. Promoción y publicidad

Resulta fundamental que el exportador español cuente con una página web de calidad con apartados para especificaciones técnicas y manuales de funcionamiento que se puedan descargar de la misma. La presencia en revistas sectoriales especializadas, así como acudir a ferias con abundantes catálogos e información son así mismo estrategias adecuadas para conseguir dar a conocer el producto.

Si se cuenta con un distribuidor en el país es normal pactar en el contrato que el mismo se encargue de la promoción y publicidad del producto aunque la empresa española sea la encargada de suministrarle catálogos con información y especificaciones técnicas.

2.6. Tendencias de la distribución

Para abordar el mercado mexicano con garantías es absolutamente imprescindible contar bien con representación permanente en el país o con distribuidores que se encarguen de prestar asistencia técnica, servicio postventa, suministro de repuestos. Esta es la única manera de establecer una relación duradera y de confianza con el cliente. Los responsables de empresas mexicanas entrevistados para la realización de este estudio de mercado señalaron la falta de presencia en el país como la principal debilidad de los productos españoles. Es necesario contar con instalaciones que proporcionen un muy eficaz servicio postventa ya que si no resultará imposible competir con las empresas estadounidenses, cercanas geográficamente y con una muy fuerte presencia a través de redes de distribuidores.

ICEX

IV . ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA

1.1. Crecimiento esperado

Los dos sectores con mayor vinculación respecto a la maquinaria objeto de este estudio de mercado presentan excelentes perspectivas de crecimiento.

En cuanto al sector cementero, el acuerdo que entró en vigor el 3 de Abril de 2006 y que pone fin a las cuotas antidumping estadounidenses a las exportaciones de cemento mexicano aparece como un factor decisivo para impulsar el crecimiento del sector y las inversiones en maquinaria necesarias para el mismo. La cuota a pagar por cada tonelada de cemento mexicano será de 3 dólares en lugar de 26,28 actuales. Durante los próximos tres años las ventas de cemento mexicano estarán limitadas a tres millones de toneladas, pero a partir de 2009 se liberalizarán totalmente las importaciones de cemento mexicano lo que lo convierte en altamente competitivo.

Las previsiones realizadas apuntan a que las ventas de cementeras mexicanas a EE.UU. se dupliquen como consecuencia de la firma del acuerdo

Uno de los factores que ha propiciado la eliminación de este arancel antidumping ha sido el efecto devastador que tuvo en 2005 en Estados Unidos, el huracán Katrina. Los estudios meteorológicos actuales demuestran que durante los próximos años la frecuencia de estas catástrofes naturales será cada vez mayor en el Golfo de México lo que ha originado la disminución o desaparición de las coberturas que ofrecen las compañías de seguros y elevados incrementos de primas. Tanto la industria de la construcción como la industria cementera experimentan fuertes incrementos de actividad después de la devastación que producen este tipo de catástrofes naturales.

En cuanto al sector de la construcción México vive un auténtico “boom”. Debido a sus características demográficas, en los próximos 30 años se habrá doblado el número de hogares en México. La bajada en los tipos de interés y el mayor acceso al crédito hipotecario han influido de manera decisiva en la buena marcha del sector.

Las inversiones en infraestructuras turísticas, dentro de las cuales destacan los dos megaproyectos de Fonatur en Mar de Cortés y Nayarit son también factores que contribuyen a este auge en el sector de la construcción.

Otro de los factores que podría impulsar las exportaciones de maquinaria para el cemento y hormigón en el futuro es la desaparición completa de los aranceles para productos industria-

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

les procedentes de la UE en 2007, aunque respecto a este punto conviene señalar que empresas importantes del sector de origen europeo cuentan con instalaciones productivas en EE.UU. beneficiándose del TLC desde 1994

1.2. Tendencias industriales

Como se ha ido mencionando a lo largo del estudio merece la pena destacar que algunas empresas estadounidenses del sector han comenzado a trasladar su producción íntegra más allá del mero ensamble a México.

Los bajos costes salariales, la cercanía geográfica y el respeto a la propiedad industrial son factores que han resultado decisivos en este fenómeno.

1.3. Tendencias tecnológicas

Desde el punto de vista tecnológico la tendencia más destacada es la incorporación de la tecnología informática al funcionamiento de la maquinaria.

En el caso de las bombas de hormigón entre las últimas novedades figura el sistema vector que monitoriza informáticamente el funcionamiento del equipo e indicando su comportamiento.

Por su parte para los camiones hormigonera debemos destacar innovaciones como los motores biturbo o los tableros completamente electrónicos que permiten mover las mezcladoras montadas sobre el camión sin necesidad de tocar el cableado ofreciendo así la posibilidad de detectar rápidamente cualquier error que de produzca en la misma.

Dentro de los equipos de trituración las innovaciones tecnológicas más destacadas son la implantación de los sistemas AVR y ATC. Estos sistemas van encaminados a reducir la vibración de los equipos con el consiguiente incremento de productividad así como a incrementar la seguridad de los mismos en caso de detectar cuerpos extraños.

1.4. Tendencias medioambientales

Se debe hacer una distinción en función del cliente al que va dirigida la maquinaria.

La política medioambiental de las cementeras está orientada a optimizar el uso de la energía y materias primas por lo que las ventas de maquinaria a éstas deben cumplir con estos criterios. Por su parte las pequeñas constructoras no tienen entre sus principales demandas la adquisición de maquinaria respetuosa con el medio ambiente.

Esta situación explica que la mayor parte de los productores de revolventoras no tengan en cuenta criterios medioambientales a la hora de fabricar las mismas ya que van a ir dirigidas a constructoras. En cambio en el sector de los camiones hormigoneras sí se puede hablar claramente de una preocupación medioambiental, en gran parte debido a que se trata de compañías con sede en otros países que a pesar de tener sus líneas de producción en México aplican estándares de protección al medio ambiente propios de sus países de origen. Así las principales tendencias e innovaciones tecnológicas van dirigidas a reducir el nivel de contaminación de las unidades y a utilizar materiales respetuosos con el medio ambiente como la pintura ecológica.

2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

La mayor parte de las instalaciones productivas de las partidas arancelarias objeto de estudio se encuentran en los estados del centro y el Norte del país que gozan de gran tradición industrial. Dentro de los mismos merecen ser destacados México DF, Estado de México, Puebla, Querétaro, Durango, Baja California, Nuevo León y Guanajuato.

3. FACTORES ASOCIADOS A LA DECISIÓN DE COMPRA

En la mayoría de las partidas arancelarias objeto de estudio la calidad del producto resulta un factor decisivo a la hora de la compra. Esto explica que las adquisiciones sean en su mayoría importaciones o productos elaborados en México por compañías extranjeras.

Para el comprador mexicano resulta fundamental contar con un distribuidor que le asegure buenos recambios y servicio postventa y de entrega en el menor tiempo posible. En el caso de los camiones hormigoneras, las líneas telefónicas gratuitas, la asistencia técnica 24 horas y el servicio de reposición y de asistencia por todo el país resultan imprescindibles. Este factor explica el abrumador dominio de los productos estadounidenses o en su defecto de productos de compañías europeas, pero que cuentan con instalaciones manufactureras o centros de distribución en EE.UU. o México.

En el caso de las revolventoras o mezcladoras de concreto o cemento más básicas, el factor precio sí resulta fundamental. Existe una fuerte producción nacional a precios muy competitivos que evita la entrada de productos extranjeros. Parte de esta producción nacional se exporta a EE.UU. y Latinoamérica.

Conviene también señalar que las grandes cementeras en la medida de lo posible tienden a comprar local y en el caso de México a Estados Unidos. En ocasiones imponen condiciones especialmente duras a los fabricantes, no tanto desde el punto de vista financiero sino por medio del establecimiento de penalizaciones económicas para las demoras en las entregas de las unidades o de las repuestas necesarias. Por último es muy frecuente la utilización del sistema de arrendamiento financiero o leasing a la hora de adquirir algunas de las partidas arancelarias objeto de estudio como el caso de los camiones hormigonera.

4. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Salvo en casos muy concretos como el de las autohormigoneras, los productos españoles del sector son bastante desconocidos en México. Algunos de los profesionales del sector afirman que aún gozando de una buena tecnología el problema de los productos españoles radica en la distribución. Para abordar el mercado mexicano, es necesario contar con un distribuidor que asegure repuestos, servicio postventa y asistencia técnica en el menor tiempo posible, de lo contrario las exportaciones que lleguen a México serán meramente anecdóticas y carecerán de base para un mayor crecimiento en el futuro.

La maquinaria con mayor presencia en el país es la estadounidense. Los productores de EE.UU. añaden a la alta tecnología de sus productos, la cercanía geográfica, asistencia técnica excelente, servicio postventa y repuestos en tiempo mínimo. Otros países con gran éxito en el sector son Alemania e Italia y lo han conseguido gracias al establecimiento de filiales o distribuidores en México o Estados Unidos que proporcionen servicio técnico, repuestos ...

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

que garantizan al comprador mexicano solucionar cualquier tipo de eventualidad en el menor tiempo posible.



V ■ ANEXOS

1. INFORMES DE FERIAS

La principal feria del sector es World of Concrete <http://www.worldofconcretemexico.com/> . Existe un informe sobre la edición de 2006 celebrada en México DF que se puede consultar en el apartado documentación sectorial de Icem www.icex.es o en el siguiente link http://www.icex.es/FicherosEstaticos/auto/0606/IF%20World%20of%20Concrete%202006_16797.doc

La próxima edición de World of Concrete México tendrá lugar en la Ciudad de México entre el 19 y 21 de Junio de 2007

2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

Cámara Nacional del Cemento <http://www.canacem.org.mx/>

Oficemen Agrupación de Fabricantes de Cemento de España <http://www.oficemen.com/>

Asociación Mexicana del Concreto Premezclado <http://www.amicpac.org.mx/>

Federación Interamericana del Cemento <http://www.ficem.org>

IECA: Instituto Español del cemento y sus aplicaciones <http://www.ieca.es>

Instituto Mexicano del Cemento y el Concreto <http://www.imcyc.com/>

Cement Review <http://www.cemnet.com>

Revista Técnica Cemento y Hormigón <http://www.cemento-hormigon.com/>

World Cement Magazine <http://www.worldcement.com>

CEMEX <http://www.cemex.com/>

Holcim Apasco <http://www.holcimapasco.com.mx/>

Cementos Cruz Azul <http://www.cruzazul.com.mx/>

Cementos de Chihuahua <http://www.gcc.com/>

Cementos Moctezuma <http://www.cmoctezuma.com.mx/>

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MÉXICO

Lafarge www.lafarge.com

Secretaría de Economía <http://www.economia.gob.mx>

Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAMI)
<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>

U.S. Geological Survey <http://www.usgs.gov/>

Servicio Geológico Mexicano <http://www.coremisgm.gob.mx>

Reexporta: Comercio exterior <http://www.reexporta.com/>

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción <http://www.cmic.org/>

Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria <http://www.amdm.org.mx/>

Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria para Construcción
Anmopyc www.anmopyc.es

Aduanas de México <http://www.aduanas.sat.gob.mx>

Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE) <http://www.sice.oas.org>

Market Acces Data Base <http://mkaccdb.eu.int>

Cesce <http://www.cesce.es>

ICEX

3. BIBLIOGRAFÍA

Guía de importación de Aduanas de México

http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/Descargas/Guia_Importacion/GI04_06.pdf

Tratado de Libre Comercio México-UE.

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>

