

AUTOMOTRIZ

Nissan Mexicana prevé subir precios ante el 'superdólar'

⦿ Pese a que produce 65% de sus autos en el país, sus insumos son de importación

AXEL SÁNCHEZ
asanchez@elfinanciero.com.mx

Nissan analiza aumentar los precios de sus vehículos en México por la apreciación del dólar frente al peso, puesto que se ha encarecido la producción, dijo Airton Cousseau, director general de la empresa.

Al término de la presentación de la nueva camioneta NP300, el ejecutivo explicó que la industria en general está presionada por esta situación, pues todo el gasto de las empresas es en dólares, aunque cuenten con proveedores nacionales.

“No sabemos hasta cuando pueda aguantar la industria en general, teóricamente ya no podría, y tarde o temprano los precios (de los autos) van a subir porque la base de proveedores está dolarizada”, indicó el directivo.

Según Cousseau, la firma tiene 65 por ciento de su proveeduría en el país, pero el problema es que los

insumos de esa cadena también son importados, como el acero y plástico.

Detalló que las exportaciones mantienen nivelado sus ingresos, pero donde ven que la situación se complica es en el mercado interno, puesto que los vehículos se venden en pesos y el costo de armarlos es en dólares.

De acuerdo con información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), 53 por ciento de los autos que se venden en México son importados.

Sin embargo, el directivo dijo que su objetivo de ventas y producción en México se mantiene estable para este año.

Nissan Mexicana estima comercializar 330 mil automóviles durante 2015, un 13 por ciento por arriba de lo registrado el año pasado.

Cousseau dijo que actualmente la venta de autos en el país está en niveles históricos, pero la capacidad del mercado es mayor, por lo que trabajan en dar facilidades de crédito a informales.

“El potencial del mercado total en México debe andar en las 2 mi-

llones de unidades vendidas, pero este año se proyectan 1.3 millones. Estamos bastante lejos del potencial, nos gusta que la industria esté reactivándose, pero se puede vender más, por eso sacamos programas especiales para los negocios informales”, comentó.

Por otro lado, mencionó que la nueva versión de la camioneta NP300 ayudará a incrementar sus ventas, puesto que estará dirigida a las personas que no pueden comprobar ingresos, pero que tienen una actividad comercial.

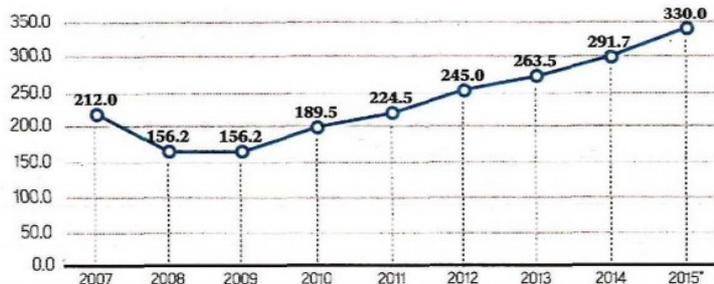
Nissan NP300, en su versión sencilla, es el vehículo insignia de Nissan en el segmento de pickups, y es la más vendida de su categoría.

Nissan Mexicana estima comercializar 330 mil automóviles durante 2015, cantidad 13% superior a la registrada el año pasado.

Acelera a récord

En el 2015, Nissan espera incrementar sus ventas en México 13.1 por ciento, frente al cierre del 2014.

MILES DE AUTOS NISSAN VENDIDOS
ESTIMADO



FUENTE: AMIA

