

Francia: Maquinaria Textil Llena Nichos Especializados

Francia, el quinto exportador de maquinaria textil en el mundo, es especialmente fuerte en sectores de la preparación.

Jürg Rupp, Editor Ejecutivo

Los fabricantes franceses de maquinaria textil son a menudo líderes mundiales en sus respectivas especialidades. Su estrategia es ofrecer soluciones apropiadas de acuerdo a los requerimientos del cliente y en convertirse en sus socios a largo plazo.

Esta estrategia es especialmente apropiada para los sectores de los textiles técnicos y los no tejidos, en los que los fabricantes de maquinaria se han realmente integrado. Esta es la manera en que se pueden abrir nuevos mercados para los textiles técnicos.

La industria textil en general, y el sector de textiles técnicos en particular, no ha sido inmune a la crisis económica, aunque no ha sido tan afectada como otros sectores.

De hecho, el impacto más importante de la crisis en la industria textil ha sido probablemente el colapso del sistema de crédito, el cual es esencial para organizar, asegurar, y financiar el comercio internacional.

Esta es la razón por la que la Asociación Francesa de Fabricantes de Maquinaria Textil (mejor conocida por sus siglas UCMTF) ha estado especialmente activa en los sectores de textiles técnicos y no tejidos, asumiendo una estrategia a largo plazo, que incluye los siguientes puntos:

- convertirse en manufactureros especializados, incluso en líderes mundiales, en mercados tipo nicho o especializado, ofreciendo soluciones de acuerdo a los requerimientos del cliente;
- ayudar a dichos clientes a analizar las tendencias del mercado, escoger sus estrategias e implementar las mismas, para convertirse en sus socios a largo plazo.

La señora Madame Evelyne Cholet, Secretaria General de la UCMTF, declaró lo siguiente: "Nos sentimos orgullosos de promover las últimas tecnologías y mejoramientos en la producción para el futuro. Creemos que sobrevivirán solo aquellas compañías que incrementen sus esfuerzos en la investigación y el desarrollo, y en la presencia en el mercado, y queremos ser parte de esto".



Bruno Ameline, presidente de la junta directiva de la UCMTF.

Entrevista

El señor Bruno Ameline, gerente de la junta directiva de la UCMTF, presentó sus puntos de vistas sobre la misma y analizó la actual situación económica, en las respuestas a un cuestionario de preguntas enviadas por Jürg Rupp, Editor Ejecutivo de la revista. A continuación, presentamos los aspectos más destacados de la entrevista.

Textiles Panamericanos (TP): *¿Qué es la UCMTF?*

Ameline: Somos un grupo, en Francia, de 35 fabricantes de maquinaria textil. Las ventas totales de nuestros miembros son de un poco más de \$1.300 millones de dólares, la mayoría de lo cual fue exportado a todas partes del mundo.

TP: *¿Cuáles son las principales metas de la asociación?*

Ameline: Nuestras metas principales son las de ayudar a nuestros miembros a promover sus habilidades; organizar pabellones franceses en las mayores exposiciones de maquinaria así como seminarios técnicos en países selectos; representar a nuestra industria ante las autoridades nacionales, europeas e internacionales; y más generalmente, proveer a nuestros miembros con los servicios que ellos esperan recibir de una asociación comercial. Como miembro de la CEMATEX (Comité Europeo de Fabricantes de Maquinaria Textil), la organización europea que es dueña de la mayor exposición textil internacional, la ITMA, tomamos parte en los procesos de toma de decisiones de dichas ferias.

TP: *¿Qué tan activos están sus miembros en el campo de los textiles técnicos y los no tejidos?*

Ameline: Muy activos. Nuestros miembros son manufactureros especializados, a menudo líderes mundiales en sus especialidades. Su estrategia es la ofrecer soluciones de acuerdo a los requerimientos del cliente para resolver las necesidades de los mismos y convertirse en socios a largo plazo. Esta estrategia es particularmente apropiada para los sectores de textiles técnicos y no tejidos en lo que los fabricantes de maquinaria están realmente integrados. Esta es la manera en que se pueden abrir nuevos mercados para los textiles técnicos. En la reciente feria Techtextil, por ejemplo, se pudo ver de nuevo que los fabricantes de maquinaria son considerados como parte de la industria de los textiles técnicos, y no solo como vendedores de maquinaria. Muchos de nuestros miembros estuvieron presentes para estar cerca de sus clientes, entender sus necesidades, y para evaluar la mejor manera de crear valor para ellos.

TP: *¿Cómo ve usted la actual situación del mercado?*

Ameline: En este momento, es verdaderamente difícil evaluar el ambiente del mercado, ya que cada día, recibimos informaciones contradictorias. La crisis financiera que se originó en los Estados Unidos se ha extendido mundialmente y en la economía real. La industria textil en general y los sectores de textiles técnicos en particular - excepto aquellos asociados con la disminuída industria automotriz - no son inmunes, pero ciertamente han sido menos dañados que muchos otros sectores.

De hecho, el impacto más importante de la crisis en la industria textil ha sido probablemente el colapso del sistema de crédito, cuya función es esencialmente organizar, asegurar y financiar el comercio internacional. Los bancos son más aversos a tomar riesgos, y las compañías de aseguranza de crédito son cada vez más conservadoras. Por lo tanto, los contratos internacionales son difíciles de finalizar y pueden ocurrir demoras.

El consumo global de textiles técnicos no parece haber declinado. Para nuestros negocios, en periodos en los que los mercados para los productos terminados tales como confecciones, textiles para el hogar, y textiles técnicos crecen solo ligeramente por encima de las tasas a largo término, las inversiones en maquinaria son muy activas. Esto es lo que ha pasado durante los últimos años.

Por el contrario, contracciones pequeñas en los mercados han tenido un efecto significativo en las inversiones. Nosotros, como fabricantes de maquinaria, hemos conocido por muchos años esta característica esencial de nuestra industria, y por lo tanto hemos adaptado nuestras estructuras - hemos luchado para volvernos más flexibles y para reducir el punto en que la situación se vuelve negativa. Las ventas totales de nuestros miembros permanecieron estables en el 2008, con la primera parte del año siendo buena, mientras que en los últimos meses se perdieron muchos de los avances realizados.

Comenzamos el año 2009 con bajos pedidos y experienciamos algunos pedidos caóticos, de baja visibilidad, pero algunas veces de clientes inesperados. Parece que los paquetes gubernamentales

de recuperación económica están empezando a ejercer efectos positivos. Este es el caso para las inversiones en ingeniería civil en China, por ejemplo. Pero, como dije antes, estamos mucho mejor preparados que antes para adaptarnos a tales situaciones impredecibles.

Aún si la recuperación tiene obstáculos, la crisis terminará eventualmente, y aquellos clientes que hayan tomado buenas decisiones en inversiones emergerán aún más fuertes.

Metas para el 2009

TP: ¿Cuáles son las principales tareas de la UCMTF para el 2009?

Ameline: Para el 2009, nuestra tarea es la de convencer a nuestros miembros que deben continuar trabajando por el futuro, desarrollando programas de investigación y desarrollo, y trabajando con sus clientes y socios. Como asociación, continuaremos nuestros esfuerzos de promoción mundial, incluyendo en la prensa comercial y preparando las próximas exposiciones importantes. La UCMTF tiene una estrategia muy clara, que creemos que es apropiada para los mercados y que trabajará muy bien una vez que se termine la crisis.

Gracias a esta estrategia, Francia es el quinto exportador de maquinaria textil en el mundo, y somos particularmente fuertes en los sectores de maquinaria para la preparación de la tejeduría, la hilatura, los no tejidos, y el acabado.

Estamos orgullosos de promover las últimas tecnologías y mejoramientos en la producción para el futuro. Creemos que sobrevivirán solo aquellas compañías que incrementen sus esfuerzos de investigación y desarrollo, así como su presencia en el mercado, y queremos hacer parte de este proceso.

Presencia en Techtexil

A continuación, se presenta una breve descripción de los productos presentados en la Techtexil por algunas importantes compañías francesas dedicadas a la fabricación de maquinaria para textiles técnicos, los no tejidos e industrias asociadas a estos sectores.

NSC fibre to yarn

NSC fibre to yarn promovió innovativas líneas de hilatura para el procesamiento de fibras largas, incluyendo diferentes procesos tales como cardado, peinado, preparación de la hilatura, rotura por estiramiento, cortado por aplastamiento, e hiladoras para fibras duras.

Estos diferentes procesos incluyen el uso de máquinas diversas, tales como cardas, convertidoras, estiradoras por púas, mezcladoras, desfieltradoras, peinatoras, fortadoras, mecheras e hiladoras, basadas en cinco marcas comerciales (Cognetex, San't Andrea Novara, N. Schlumberger, Seydel, y Thibeau) agrupadas bajo el nombre de NSC fibre to yarn.

NSC nonwoven

NSC nonwoven diseña, fabrica y abastece líneas "llave en mano" para no tejidos, incluyendo punzonado por agujas, spunlacing, termobondeado, bondeado por aire a través, y bondeado químico. Las líneas están equipadas con un sistema de asistencia de supervisión controlada, que incluye recetas de producción, mantenimiento y apoyo al manejo en la línea.

La empresa es un abastecedor mundial de cardas modelo Excelle® y Axxcess, cruzadoras de napas, sistemas ProDyn® e IsoProfile®, estiradoras IsoProdyn®, telares por agujas, bobinadoras y partidoras de tiras/rebobinadoras. Ingenieros técnicos de venta ofrecen ingeniería "llave en mano", asistencia textil, asesoría, entrenamiento, comisionado de instalaciones, y apoyo para equipos nuevos y existentes.



Línea NSC para no tejidos