

Pawan Munjal

Director ejecutivo y CEO de Hero Moto Corp

“Sería interesante firmar un TLC con Perú”

JULIO ESCALANTE ROJAS

Desde el 2001 hasta hoy, Hero Moto Corp, la mayor fabricante de motocicletas del mundo, ha vendido más de 50 millones de unidades y espera duplicar esa cifra en el 2020 llegando a 50 países. Pawan Munjal, uno de los hombres más influyentes de la industria asiática, confía en el Perú como un mercado para impulsar su negocio en la región. Las motos de Hero se distribuirán en el país a través de Moto Corp, empresa del grupo EFE. En el primer año se espera vender entre 10 mil y 12 mil unidades. —Hasta hoy su presencia no ha sido masiva en el extranjero. ¿Cuáles son los objetivos que espera alcanzar los próximos años en el mercado internacional?

Por nuestra alianza con Honda nos enfocamos en ser la empresa más grande de motos en la India. Una vez que esa alianza terminó, en el 2011, tomamos la decisión de salir por nuestra cuenta. La meta es vender solo a los mercados internacionales en los próximos años un millón de unidades. Centroamérica y Sudamérica tienen mercados bastante sólidos como Perú, Chile, Colombia. Estamos sondeando cuáles otros pueden dar una posibilidad y si hay buenos distribuidores.

—Está en sus planes abrir una planta en Colombia. ¿Qué otros países de la re-



ROSARIO SEMINARIO

ACELERA. La proyección de Hero es que el 10% de sus ventas se dirija al mercado internacional.

.....
“
.....

Por años la India ha dependido de su mercado interno y no ha pensado en la exportación”.

.....
“
.....

En el 2014 funcionará una planta de Hero en Colombia”.

gión ofrecen las condiciones para tener una planta de ensamblaje?

Una de las condiciones de Colombia es que al menos el 18% de las partes de las motos tiene que ser fabricado localmente. Esa es una razón por la que estamos allí. Esa planta funcionará desde el 2014. Quizá también vayamos a Brasil y Argentina por el tamaño de sus mercados y porque hay políticas para la fabricación local y la distribución.

—¿Qué tipo de motos venderán en el Perú? ¿Apuntan a un segmento de menores precios?

Para comenzar están ingresando siete modelos al mercado peruano entre

motos y scooters. Están pensados para todos los segmentos sociales y para todo tipo de usos, para movilidad o trabajo. Aunque en este grupo sí hay un modelo que está dirigido a un segmento más alto.

—¿Cuáles su opinión sobre la posibilidad de un tratado de libre comercio entre el Perú y la India?

No sé cómo van las relaciones entre ambos países, pero definitivamente la India ha estado firmando a un paso acelerado acuerdos con otros países y sería interesante hacerlo con Perú. Por años, la India ha dependido de su mercado interno y no ha pensado en la exportación. Pero recientemente las empresas están saliendo, el Gobierno está firmando acuerdos con otros países y eso marcha bien.

—¿Cuál es el impacto que tiene el estancamiento de la economía global en el negocio de Hero?

La economía de otros países como China o la Unión Europea no ha afectado a la marca porque no estábamos exportando mucho. Es cierto que la economía se ha puesto más lenta, pero por esa razón tenemos que estar más cautelosos sobre a qué país entramos y en qué momento.

—¿Cómo funciona la innovación dentro de la empresa?

Yo estoy al frente de la innovación. Mucha de la innovación de los productos Hero dependían de Japón, pero una vez que nos separamos de Honda nos comprometimos a seguir la misma ruta, pero siendo amigables con el medio ambiente. En setiembre abriremos un centro de innovación y tecnología en la ciudad de Jaipur. Funciona con paneles solares, hay ahorro de agua y se cultivan plantas. No es la fábrica común y corriente. El edificio principal parece un gran árbol.