



Trayectoria

Carlos Pardo ingresó a Navistar México en 2006 como Director de Desarrollo de Distribuidores. Posteriormente fue nombrado Director Nacional de Ventas Carga. También se desempeñó como Director Comercial para Allied Signal y Director de Nuevos Negocios en Ford Motor Company. Estudió Administración de Empresas en la Universidad Anáhuac. Fue uno de los factores para el éxito en sus funciones como Director Nacional de Ventas Carga.

Futuro prometedor

La sorpresa llegó de las agencias calificadoras, quienes degradaron la operación financiera en México de Navistar-International, porque en Estados Unidos enfrentaba problemas tecnológicos para cumplir norma ambiental y falta de liquidez. Al cabo de tres semanas presentaron soluciones de fondo, que permiten asegurar que el futuro es halagador para una de las empresas productoras de camiones pesados más importantes de México.

“Atacamos falta de liquidez y cumpliremos con EPA 10”

CARLOS PARDO ▶ PRESIDENTE DE NAVISTAR-INTERNATIONAL MÉXICO

En México la operación es sana, con capacidad de financiamiento de más de dos mil unidades sólo para el cierre del año

[JULIO BRITO A.]

—Por qué las agencias calificadoras como Fitch bajaron la calificación de Navistar International.

—Hubo señales equivocadas al mercado y no faltó quien asegurara que estábamos en quiebra, cosa muy lejana a la realidad. Lo que sucedió fue que enfrentamos problemas para que nuestros motores cumplieran en Estados Unidos con la norma de emisiones EPA 10, que en breve entrará en vigencia.

—Qué ha hecho Navistar International a nivel global para responder a las interrogantes.

—A nivel de corporativo en Estados Unidos incorporamos el sistema ICT+ -In-Cylinder Technology Plus- que combina la tecnología actual en los motores con un sistema de post-tratamiento a base de urea que permitirá cumplir con los requerimientos ambientales por amplio margen. Para acelerar este cambio firmamos un memorando de entendimiento con la división de Cummins-Emissions Solutions (Solución de Emisiones).

Cummins, que produce motores, aplicará su sistema de post-tratamiento basado en urea que, combinado con el sistema actual de Navistar, formará parte de la solución ICT+. Navistar planea realizar el lanzamiento del motor ISX15 y la introducción del ICT+ en el motor MaxxForce a principios de 2013.

—Además de los problemas técnicos, existe un dudas sobre la salud financiera de Navistar Financial, que fue otra de las causas por las que le rebajaron la calificación.

—Era un problema temporal de liquidez, no en México, sino en Estados Unidos, por lo que se resolvió a través de un crédito por mil millones de dólares, lo que muestra la fortaleza y credibilidad que tenemos en el mercado. Nadie presta tanto dinero a una

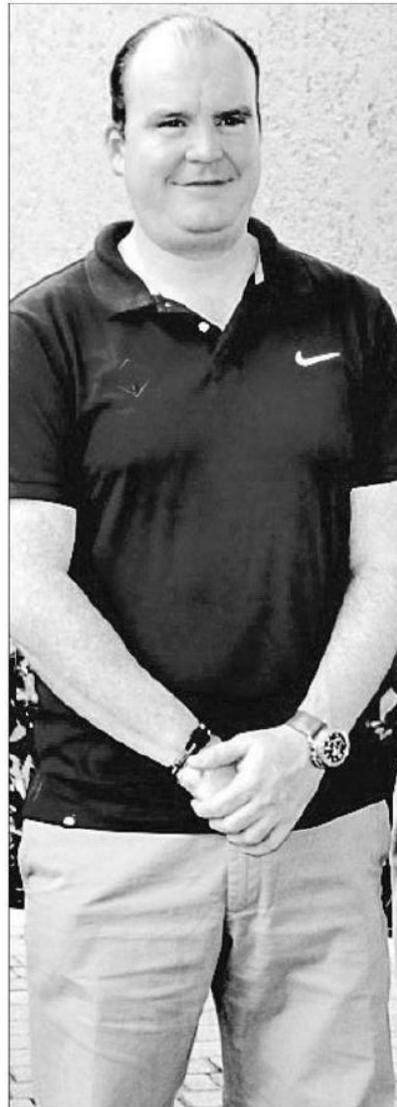
empresa insolvente y es ahí en donde se demuestra que la palabra quiebra no se nos puede aplicar. Al contrario, vamos resolviendo de fondo los retos que enfrentamos.

—¿Hubo acciones adicionales ante la reestructura?

—Sí, en Estados Unidos hubo cambios de fondo en la estructura corporativa. Se definió y perfiló hacia la atención del cliente. La estrategia gira en torno a ellos. Queremos mostrar la alta calidad de nuestros productos, como el tema más importante.

—¿Cuál es la situación de Navistar-International en México?

Es positiva en las diferentes áreas de negocio y Red de Distribuidores, ya que los productos que aquí se comercializan ofrecen ventajas competitivas en cuanto a rendimiento de combustible, cum-



PARDO. En Navistar se incorpora tecnología de punta para cumplir con requerimientos.

6-8), llegando a las 4,872 unidades vendidas a través de su Red de Distribuidores en su mezcla total de productos para carga y pasaje.

—Tiene Navistar recursos para apoyar sus operaciones en México.

—Tenemos una cartera muy sana, solo el 0.2% de morosidad y sin mayores problemas, en este momento, tenemos la capacidad para financiar más de dos mil unidades para el cierre del año. Si tenemos la capacidad y productos muy innovadores adecuados a la realidad de México.

—¿Cuál es la base del éxito en México?

—En gran parte se debe al tracto-camión ProStar y estamos participando en nuevos segmentos de autobuses urbanos con nuestros motores MaxxForce, que mostraron una adaptación extraordinaria a las necesidades de nuestros clientes, además que mantenemos abiertas nuestras líneas de crédito, que son fundamentales en un segmento donde lo que ofrecemos son herramientas de trabajo, finalizó Carlos Pardo.

En el primer semestre de su año fiscal, Navistar México obtuvo una participación de mercado de 28.3%, lo que representa 1.9 puntos por arriba del cierre de 2011

plimiento satisfactorio con la normativa ambiental vigente EPA04 y EURO IV.

—Cuál es su participación de mercado.

—Durante el primer semestre de su año fiscal, Navistar México obtuvo una participación de mercado de 28.3%, lo que representa 1.9 puntos por arriba del cierre de 2011 -26.4%. Al cierre del junio, Navistar superó la cifra en el mismo periodo durante 2011, que fue de 4,400 unidades (clase