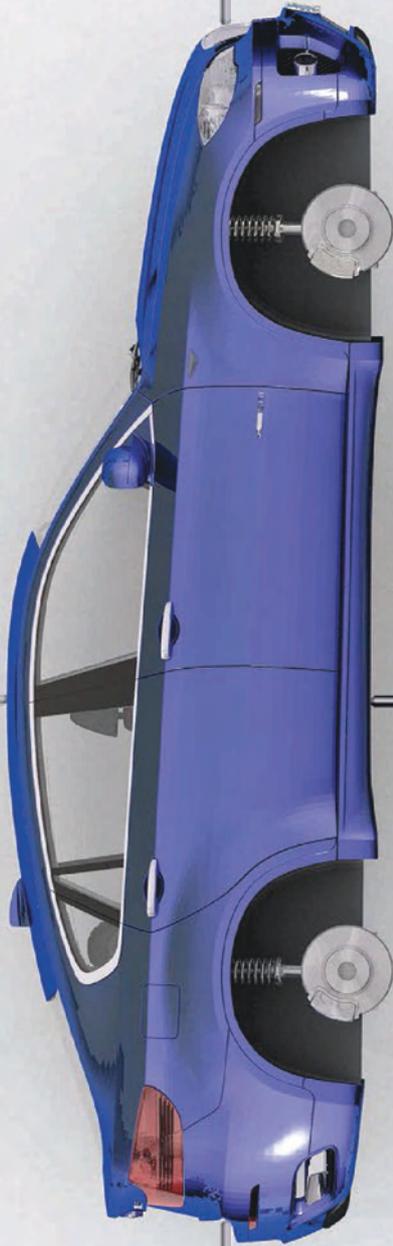
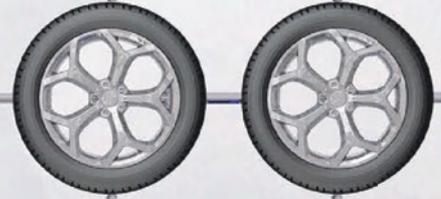


# Bloomberg Businessweek

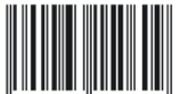
México

1 de febrero de 2018

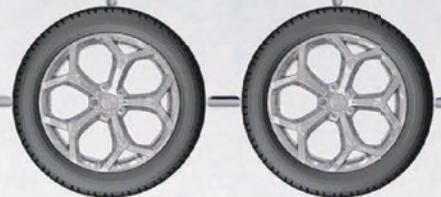
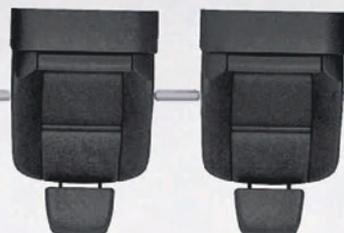


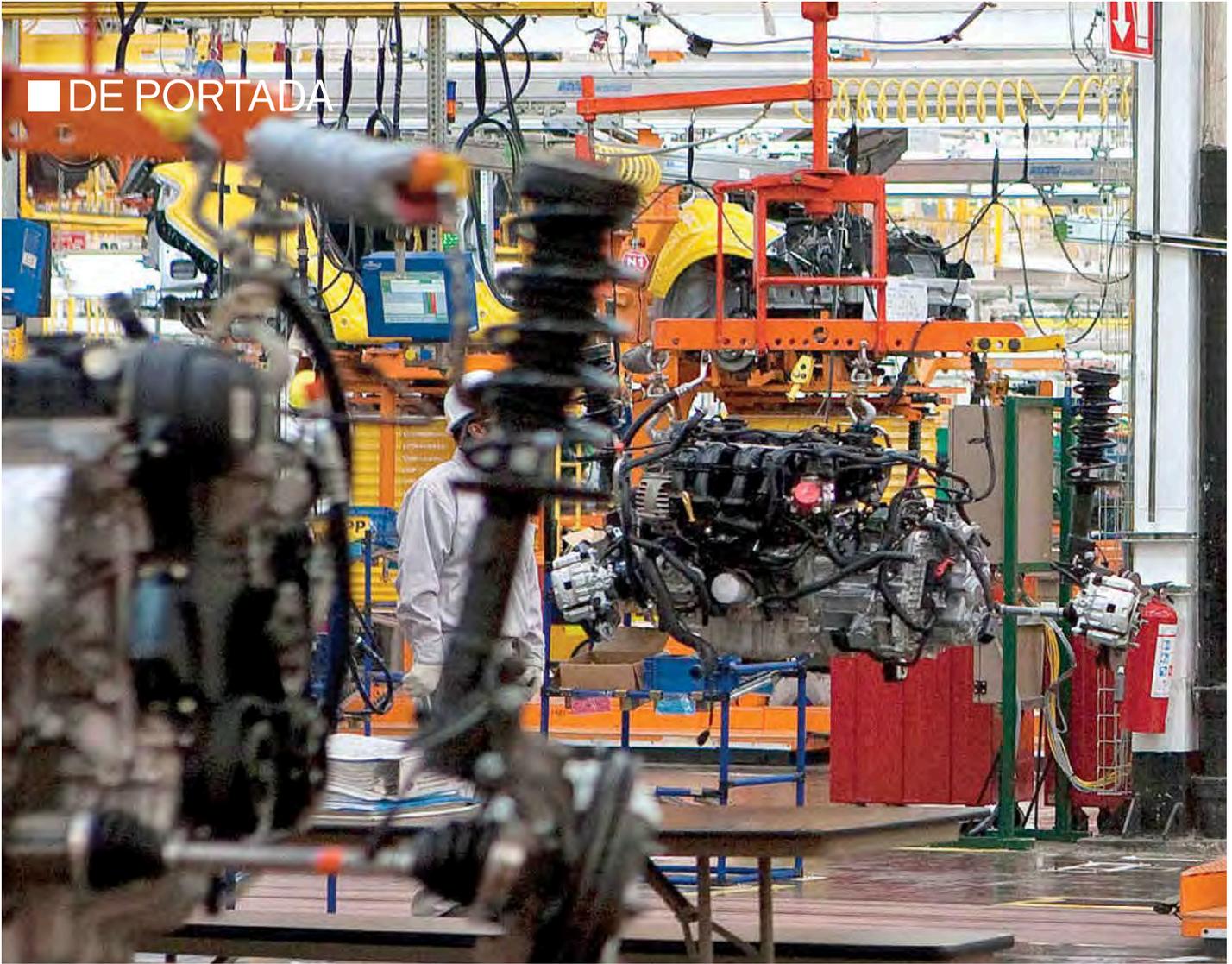
MÉXICO  
ARMARÁ  
MÁS  
CONOSIN  
TLCAN

PROHIBIDA SU VENTA  
EDICIÓN GRATUITA  
\$55.00 M.N. / No. 14



7 500463 150609





“Aun sin **TLCAN** será difícil que las armadoras hagan cambios extremos”

Por Axel Sánchez y Gonzalo Soto



Hace poco más de un año, en los primeros días de 2017, la industria automotriz mexicana lidiaba con una noticia dura: Ford Motor Company, una de las armadoras de mayor tiempo en el país, cancelaba su proyecto de una nueva planta de producción en San Luis Potosí, con un valor de inversión de poco más de 1.6 mil millones de dólares. En su lugar, la compañía destinaria 700 millones de dólares para expandir su fábrica en Michigan, como parte de una apuesta de 4.4 mil millones de dólares para el desarrollo y armado de vehículos eléctricos e híbridos.

Un nuevo y oscuro capítulo parecía abrirse para la industria automotriz mexicana, que en poco más de dos décadas se posicionó como una de las más competitivas del mundo. La apertura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a una renegociación solicitada exclusivamente por Estados Unidos añadió al nerviosismo del sector automotriz, pues buena parte de su éxito depende de la producción libre de aranceles y a la integración de las cadenas de producción en los tres países.

Ya es febrero de 2018 y en las oficinas de las principales armadoras de autos en México hay optimismo. El TLCAN sigue vivo, no hay nuevos impuestos que lastimen el comercio trilateral pero, sobre todo, la industria ya trabaja en 'estrategias de contingencia', una especie de 'Plan B' (aunque nadie se atreva a decirlo así de manera oficial en la industria) para seguir creciendo en los siguientes años, con o sin acuerdo comercial.

¿Quieres saber cómo será el sector automotriz mexicano en algunos años? ¿2020 o 2025? En la industria lo tienen claro: autos eléctricos producidos en el país circulando en las calles de las grandes urbes. Una menor fabricación de pick ups, pero más de vehículos ligeros, al menos 5 millones de unidades. Las autopartes hechas en el país seguirán surtiendo a las armadoras estadounidenses. El destino de la producción automotriz nacional estará en nuevos mercados, tan lejos como Asia.

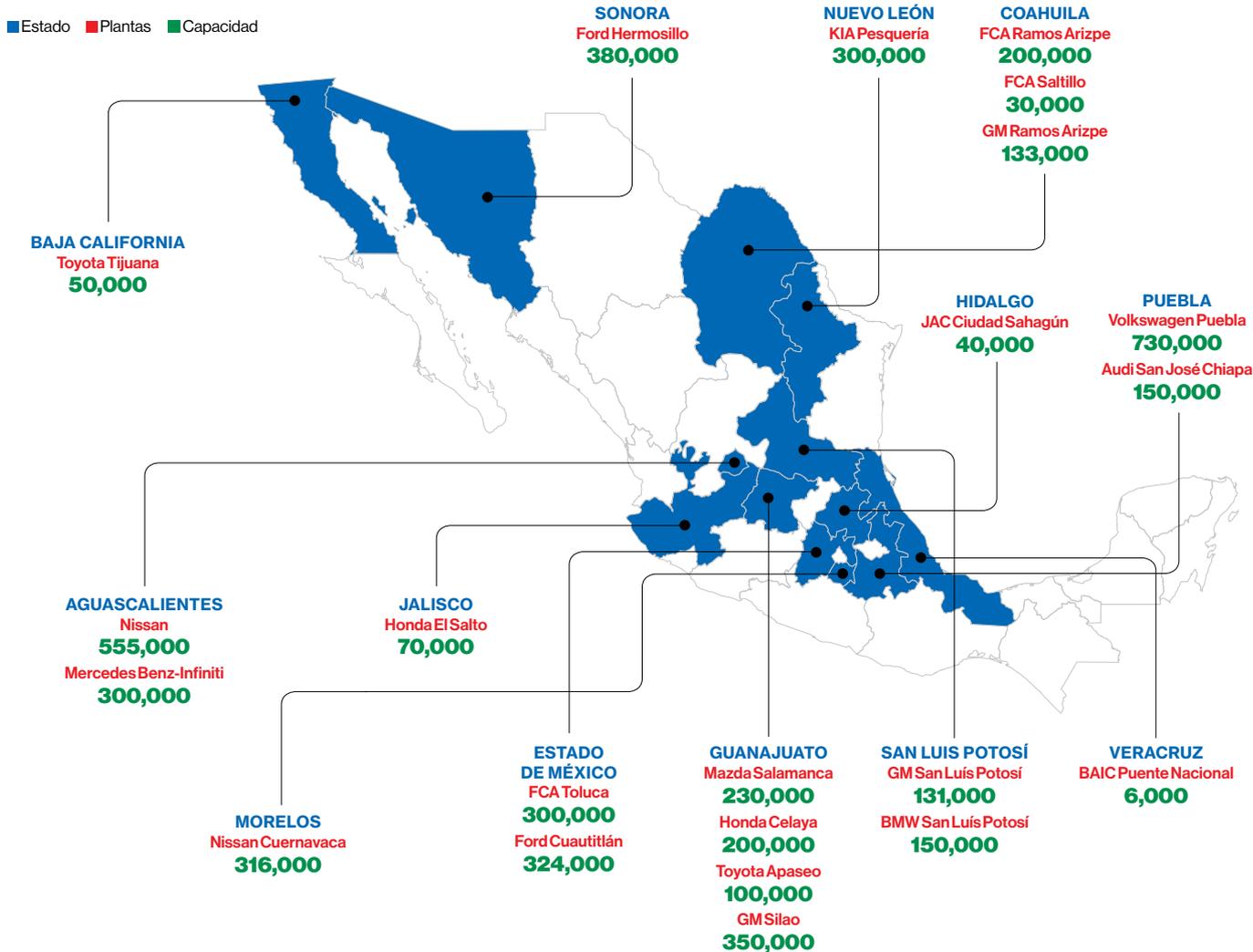
Que quede claro, pese a Trump y sin TLCAN, de acuerdo con especialistas y gente del sector, el futuro automotriz del país está asegurado.

¿Una prueba? Que Ford sirva otra vez de ejemplo.

La empresa anunció el año pasado que entre 2018 y 2022 presentará 40 modelos "verdes", de los cuales 16 serían completamente eléctricos y el resto híbridos. Uno de esos vehículos, una SUV eléctrica todoterreno, con una autonomía de 428 kilómetros, será fabricado en México, específicamente en la planta de Cuautitlán Izcalli. En el Auto Show 2018 de Detroit, Ford presentó su proyecto de vehículo Mach1, con fecha de lanzamiento en 2020 y que algunos analistas especulan que podría ser ese el vehículo que sería fabricado en México. La empresa no confirmó esos rumores.

Entrar a la producción de autos eléctricos parece una apuesta obvia para la industria. Para 2040 se proyecta que existirán alrededor de 600 millones de vehículos de ▶

**Con el pie a fondo**  
México cuenta importantes centros de producción automotriz.



FUENTE: AMIA Y EMPRESAS AUTOMOTRICES

◀ energía alternativa en el mundo, de acuerdo con la Agencia Internacional de Energía, y México ya provee partes importantes para ese segmento. Colin McKerracher, director de análisis de transporte de Bloomberg News Energy Finance, aseguró que también para 2040 alrededor de 35 por ciento de los autos vendidos en el mundo serán eléctricos.

Visto de otro modo, la apuesta de Ford es porque cree en su futuro en México. General Motors también quiere quedarse aquí, con o sin TLCAN. La empresa no solo ha continuado con su plan de duplicar su capacidad de producción en el país que concluye este año, sino que además ha considerado traer la fabricación de vehículos desde mercados donde enfrenta retos laborales complicados.

En octubre de 2017, por ejemplo, la empresa amenazó al sindicato Unifor de Canadá con llevarse la producción de la camioneta Equinox de Ontario a México si persistían los paros constantes y los retrasos en la producción. Aunque finalmente

la firma y el sindicato llegaron a un acuerdo, la disposición de las empresas para trasladar más producción al país recuerdan un punto muy importante: aun sin acuerdo comercial, México es sumamente atractivo para abatir costos. ¿Cuánto? Pues de acuerdo con la firma EY, un auto producido en México es 4 mil 139 dólares más barato que fabricarlo en Estados Unidos.

Aquí cuesta 920 dólares en promedio armar un auto, únicamente tomando en cuenta los gastos laborales, esto es 60 por ciento menos que los 2 mil 425 dólares que cuesta armarlo en suelo estadounidense, según datos del Centro de Investigación Automotriz (CAR, por sus siglas en inglés) y EY.

La mayoría prefiere que el TLCAN permanezca, a final de cuentas ha sido la base para la explosión de la industria en los últimos años, hasta llegar a las 3.77 millones de unidades producidas en 2017 y 3.1 millones de vehículos exportados, según cifras de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), aun así, sin acuerdo no hay tragedia que lamentar.

“A pesar de que aranceles más elevados en la frontera podrían disminuir el volumen de ventas y reducir la rentabilidad en todo el sector, consideramos que el escenario no es catastrófico, al menos en el corto plazo”, señaló Standard & Poor’s en un reporte de finales de 2017. “En nuestra opinión, hay varios factores que probablemente mantengan a las grandes armadoras de Estados Unidos subcontratando parte de la producción, especialmente para vehículos pequeños”.

La calificadora apunta a otro de los grandes cambios que experimentará la industria automotriz mexicana y que la mantendrán competitiva en los siguientes años: ya no seremos el país que produce los grandes vehículos y pick ups, nos haremos más ligeros. Y es que en ese segmento, en el de los vehículos livianos, la utilización de la capacidad instalada en Estados Unidos excede el 90 por ciento, por lo que habría un margen de maniobra limitado para mover el total de la producción del país a plantas estadounidenses. “Además, las autopartes que se producen en México cumplen con medidas de seguridad, técnicas y normas tecnológicas específicas de vehículos, por lo que no consideramos que el reemplazo inmediato de proveedores existentes sea factible”, señaló.

Fabiola Ortiz y Francisco Gutiérrez, analistas de Standard & Poor’s para el sector automotriz, explicaron que la integración de la cadena de producción de la industria en la región (un auto puede cruzar hasta ocho veces las fronteras de los tres países en su manufactura) protege en buena medida a México de cualquier decisión que se tome en torno al futuro del TLCAN.

“Vemos dos momentos distintos: en el corto plazo las armadoras tienen todos los incentivos para mantener la relación con los proveedores mexicanos, no hay capacidad para mover la producción a Estados Unidos”, detalló Ortiz. “En el largo plazo, un arancel más alto a los vehículos podría negociarse y llegar a un acuerdo para dividir el costo entre las diferentes partes y así mantener la producción en México”.

Los especialistas coinciden además en que sin el acuerdo México seguiría produciendo vehículos para Norteamérica, explotaría otros tratados de libre comercio y podría convertirse en un hub de producción para otras regiones.

“A cualquiera de los dos caminos, con tratado o sin él, México seguiría adaptándose a la industria con las ventajas que tiene, se apoyaría en nuevas inversiones y continuaría creciendo”, destacó Gutiérrez. “Aun sin el TLCAN sería difícil que las armadoras hicieran cambios extremos”.

Carlos Luna, director de relaciones gubernamentales de Volkswagen de México, mencionó que ellos seguirían fabricando autos en México porque cuentan con mercados importantes que atender. “¿Que sucede si cancelan el TLC? El arancel sería de 2.5 por ciento y eso tendría efectos en un mercado sensible en precios, desde ese momento vamos a estar ajustándonos”, dijo el directivo.

Los ajustes ya están de hecho en marcha, Fiat Chrysler Automóviles (FCA) anunció en el North American International Auto Show 2018 de Detroit que dejarían de producir la camioneta pick up RAM 2500 en Saltillo, Coahuila, para armar la nueva generación en Michigan. En cambio México ensamblaría un vehículo nuevo pensado para el mercado mundial, no solo para Estados Unidos.

La estrategia la aplicaron en su planta de Toluca, Estado de México, donde decidieron producir la nueva Jeep teniendo como principales destinos Europa y Sudamérica.

## “CON TRATADO O SIN ÉL, MÉXICO SEGUIRÍA ADAPTÁNDOSE A LA INDUSTRIA CON LAS VENTAJAS QUE TIENE”

“Este plan lo viene realizando la industria desde hace un tiempo, pero ante un cierre del TLCAN estos se pueden acelerar, la posición competitiva de México es muy buena a nivel mundial y eso no cambiará”, comentó Óscar Silva, socio líder del área Global Strategy Group de KPMG México.

Una de las principales razones para ajustar la producción es que de desaparecer el TLCAN, las armadoras se enfrentarían al llamado ‘chicken tax’, un impuesto que data de 1963 que gravaba el almidón de papas, la dextrina, el brandy y las camionetas ligeras, incluidas las pick up, y que surgió como respuesta a los aranceles que impusieron Francia y Alemania Occidental a las exportaciones de pollo estadounidense.

Con el paso del tiempo, el impuesto quedó eliminado para todos los productos mencionados, excepto para las pick up, y de implementarse ahora golpearía a la industria nacional. En México se produjeron 3 millones 773 mil 569 vehículos durante 2017, de los cuales 49 por ciento fueron camionetas, según datos de la AMIA.

En un escenario extremo, sin el TLCAN, la industria parece no tener problema con el arancel previsto por la Organización Mundial de Comercio (OMC) de 2.5 por ciento por vehículo fabricado, pues el bajo costo de la mano de obra y otros elementos de eficiencia en la producción permiten absorber el golpe.

Las autoridades que negocian el acuerdo han señalado que sería más perjudicial para la industria una salida estadounidense de la OMC que del TLCAN.

Además de los ajustes en la producción, las armadoras buscarán nuevos mercados, según especialistas y fuentes en la industria, principalmente en Europa y el Lejano Oriente. “La industria empezará a aprovechar el resto de los acuerdos de libre comercio que tiene el país, así como que el gobierno mexicano firme acuerdos con Asia”, explicó Andrés Lerch, especialista de EY.

Uno de los mercados que está repuntando en la demanda de vehículos ensamblados en México es Alemania, destino al cual aumentaron las exportaciones el año pasado 22.2 por ciento y refuerza su posición como el tercer mercado más relevante para las exportaciones mexicanas. Chile también tuvo un incremento importante en 2017, pues marcas como KIA y Nissan impulsaron a que la nación sudamericana elevará en 38.5 por ciento la compra de autos hechos en México. China subió 18 por ciento la compra de vehículos armados en México, colocándose como el décimo destino más importante.

Sin embargo, Eduardo Solís, presidente de AMIA, refiere que aún existe mucha dependencia de Estados Unidos y que será ▶

◀ difícil quitarle esa participación en el corto plazo. “En Estados Unidos se vendieron 17 millones 134 mil 733 autos en 2017, de esta cantidad, 2 millones 335 mil 245 son autos hechos en México, estamos hablando que 14 por ciento de los vehículos comercializados en esa nación fueron armados en esta nación”, explicó el representante industrial. Y quedan otros retos.

Al gobierno mexicano, por ejemplo, aún le preocupan seriamente los ajustes que puedan darse en las reglas de origen durante la renegociación del TLCAN. El secretario de Economía y principal negociador del acuerdo, Ildefonso Guajardo, aseguró recientemente a Bloomberg que para la industria automotriz nacional “la solución es, sin duda, reglas de origen fortalecidas de contenido regional”. En la última ronda de negociación, celebrada en Montreal, Canadá, el gobierno mexicano dio señales de ceder en este punto.

Específicamente, un automóvil producido en México, Estados Unidos y Canadá debe tener actualmente, como mínimo, un 62.5 por ciento de componentes fabricados en la región. La propuesta estadounidense y a la que estarían más receptivos los negociadores mexicanos, es elevar esa cifra hasta 85 por ciento.

“El 75 por ciento de un automóvil promedio es diferente hoy del que era hace 24 años, cuando firmamos el acuerdo”, aseveró recientemente Guajardo. “Es un producto que no tiene absolutamente nada que ver con el que se utilizó como modelo para definir las reglas de origen”.

Pendiente también está el fortalecimiento del mercado interno, en 2017 se comercializaron en México un millón 530

mil 317 autos, 4.6 por ciento menos comparado con lo registrado un año antes, muestran datos de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA). Esta es la primera reducción que presenta la industria desde 2009; aunque México sigue estando entre las 20 naciones donde más se venden autos en el mundo, según los datos de la Organización Internacional de Fabricantes de Automóviles (OICA, por sus siglas en francés).

“México puede incrementar su venta de autos en 2018 si mejoran las perspectivas macroeconómicas y la confianza de los consumidores, pero también aumenta la participación de la industria financiera”, opinó en conferencia de prensa Guillermo Rosales, director general adjunto de la AMDA.

Y, desde luego, queda Trump, cuyas amenazas de desaparecer el TLCAN e imponer sanciones a las armadoras que trasladan más producción a México ha provocado que incluso las empresas no hagan demasiado ruido al anunciar una nueva inversión, para evitar un tuit airado del mandatario, detallaron personas de la industria.

El presidente estadounidense mantiene una férrea postura de que su país debe mantener la producción manufacturera en sus fronteras y atraer aún más inversiones en los próximos años. Frente a la élite económica de Davos, Trump aseguró que Estados Unidos está abierto para los negocios y es una economía competitiva otra vez.

“Ahora es el momento perfecto para traer sus negocios, sus empleos y sus inversiones a Estados Unidos”, proclamó el mandatario ante a un auditorio receptivo de líderes y empresarios, que pese a las dudas que pueda generar el comportamiento de Trump, negocios son negocios.

Aun así, los vehículos “mexicanos” tienen mercado para rato. La mayoría coincide en que eliminar los avances de la industria es imposible. La desaparición del TLCAN no sería el fin del mundo. Claro, nadie se queja si se queda otros 20 años. **E**

**“LA POSICIÓN  
COMPETITIVA  
DE MÉXICO  
ES MUY BUENA A NIVEL MUNDIAL Y ESO NO  
CAMBIARÁ”**