

EXPANSION

La industria automotriz corre el riesgo de que el T-MEC juegue en su contra

Las nuevas reglas que traerá el acuerdo a la región podrían encarecer los vehículos y hacer más atractivas a las importaciones.

Tras la ratificación del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) por parte de dos de los tres países integrantes del acuerdo –solo Canadá está pendiente de la aprobación del acuerdo–, el panorama se percibe más nítido para las empresas que operan en la región. Pero las reglas aprobadas suponen una suerte de arma de doble filo para industrias como la automotriz, que debe tener cautela en sus operaciones para beneficiarse del nuevo tratado.

¿Qué cambia con el T-MEC?

Bajo las reglas del T-MEC, un vehículo estará libre de aranceles cuando cumpla cuatro condiciones: que 75% de su contenido provenga de la región de Nortamérica (México, Estados Unidos y Canadá) –un incremento importante desde el 62.5% que requería el TLCAN–, y que de 40% a 45% del valor del vehículo sea producido por trabajadores que perciban al menos 16 dólares la hora.

Además, 70% del acero y del aluminio deberán provenir de la región de Norteamérica y algunos componentes esenciales como el motor y la carrocería deberán tener un valor de contenido regional de 75%. Las reglas serán aplicables en su totalidad durante los primeros siete años para los vehículos ligeros, y en un plazo de 10 años para los vehículos pesados.

Entonces, ¿cuál es el riesgo?

Aunque las reglas de comercio en la región tienen el potencial de beneficiar a todos los socios del acuerdo, ahora el reto es contar con la proveeduría necesaria para alcanzar los niveles de contenido regional requeridos, para lo cual las ensambladoras tendrán que invertir, cuidando no traspasar el costo de ello al consumidor. Es decir, sin que implique un alza en los costos de los vehículos.

La firma **HR Ratings** considera que, en un escenario positivo, las ventas de vehículos domésticos dentro del T-MEC aumentarían, con un valor agregado regional mayor y un incremento de este en los Estados Unidos. “Incluso en un escenario en el que México pierda participación en el valor agregado regional, podría ser mitigada como consecuencia de las mayores ventas en el agregado”.

Sin embargo, contrasta, “en un escenario menos optimista, todos los socios podrían perder como consecuencia de los cambios que incrementarían el costo de un vehículo regional, haciendo más competitivas a las importaciones aun con los aranceles actuales”.

Al respecto, Alberto Torrijos, socio líder del segmento automotriz de Deloitte, advierte que la tarea de mantener los vehículos producidos en la región a un precio competitivo se vuelve más difícil considerando la caída en ventas que han padecido países como México, una crisis que se va acentuando, además, en sus dos socios regionales.

“No va a ser fácil. Sería una falacia decir que no va a haber incremento en los precios, porque eso tendrá que suceder; las organizaciones llevan dos años de baja en ventas y los márgenes operativos son bajos, de alguna manera tiene que repercutir en un alza en los costos del consumidor final. Esperamos que esto no sea tan fuerte, pero habrá un elemento más de presión (a las ventas”, dice el especialista.

¿Qué necesita hacer la industria?

Los expertos de la industria consideran que las armadoras automotrices tendrán que realizar acciones en el corto plazo para mantener una producción a costos competitivos, pero en el largo plazo serán necesarios trabajos integrales, que sumen a otras industrias relacionadas.

Torrijos considera que invertir en mayor tecnología para tener una mayor eficiencia en costos será de los principales elementos que ayudará a las ensambladoras. “La tecnología tendrá un retorno en los siguientes tres a cinco años a partir de su implementación, enfocada a una mayor automatización y al uso de herramientas virtuales”, ejemplifica.