

Se levanta el telón: el siguiente acto del teatro arancelario

Después de varias semanas de suspenso y misterio, finalmente supimos a qué se debe atener la industria automotriz en cuanto a los aranceles que van a pagar sus productos que se importen a los Estados Unidos, aunque en el caso de México todavía no vemos el final del drama.

Lo que todavía no sabemos son los efectos que esto va a tener sobre la estrategia de las empresas, y sobre las ventas en el segundo mercado más grande del mundo.

Hasta ahora las únicas declaraciones que hemos visto son de las empresas que han presentado sus resultados financieros del 1er semestre, y todas reportan impactos importantes en sus utilidades por haber absorbido los aranceles que pagaron en los meses pasados. GM, Volkswagen y Toyota vieron reducidas sus ganancias en más de mil millones de dólares cada una, y hasta Tesla informa sobre costos de 300 millones.

Ahora viene la fase en que las empresas deben tomar decisiones para incluir la nueva situación en sus estrategias futuras. Las cifras de ventas en el primer semestre aun no reflejan grandes variaciones contra el año pasado. En México, el mercado se mantuvo en el mismo nivel. En Europa, las ventas bajaron un 1.9%. En Estados Unidos hubo un ligero crecimiento de 3.2%, en parte porque los clientes se anticiparon a los posibles incrementos de precios.

Falta por ver cuáles marcas van a aumentar sus precios, y cuánto. Es de suponer que estos movimientos se van a dar poco a poco, y en un rango muy limitado. Nadie va a querer arriesgarse a perder participación en el mercado por esta razón. Algunas marcas premium optarán por si ajustar los precios, pero compensarlo con ofertas de leasing muy atractivas.

Como sea, los aranceles serán una carga financiera para las empresas, ya sea que absorban los aranceles como parte de su costo, o eventualmente realicen nuevas inversiones en Norteamérica. Para una industria que ya tiene capacidades sobrantes en todo el mundo, esto último no tiene mucho sentido. Pocas empresas (Hyundai y Audi) han hablado de construir nuevas líneas de producción en Estados Unidos. Y los anuncios (VW y Nissan) de cerrar plantas no tiene que ver con los aranceles, sino con las menores ventas en China y en sus mercados de casa.

Para México y Canadá, los principales exportadores a Estados Unidos, la tragicomedia no ha terminado. El acto final, la revisión del T-MEC, tendrá lugar hasta 2026. Las casas matrices de las empresas que operan en México esperarán el resultado de este proceso antes de tomar decisiones.

El futuro de la industria automotriz mexicana sigue en vilo.