

Industria automotriz: El show tiene que continuar

Todos seguimos con fascinación el espectáculo que nos brindan Elon Musk y Donald Trump. Y seguramente más de uno opina que ya era hora que alguien levantara la voz en vista de la disrupción que se está generando con las políticas aduaneras y fiscales del gobierno de Estados Unidos.

Independientemente de que las empresas que exportan a Estados Unidos tienen que encontrar la forma de absorber los aranceles, ya se empiezan a generar impactos en la cadena de suministro. El gobierno de China ha restringido la exportación de las llamadas “tierras raras”, que son indispensables para fabricar los imanes que van en prácticamente todos los motores eléctricos de corriente continua. Y resulta que China surte el 90% de estos materiales a nivel mundial. Ningún automóvil moderno, independientemente de su sistema de propulsión, funciona sin motores eléctricos. Con esto, China tiene en sus manos un argumento que echa abajo cualquier intento de imponer aranceles a sus productos.

Mientras tanto, los mercados y los consumidores no se han dejado impresionar por la amenaza de los aranceles. Han seguido comprando automóviles al mismo ritmo que en el año 2024, en prácticamente todos los países. Los precios de transacción en Estados Unidos han subido ligeramente, porque las armadoras empezaron a reducir los incentivos para contrarrestar el impacto de los aranceles sin aumentar los precios de lista.

Se supone que hasta el 9 de julio el gobierno de Estados Unidos habrá negociado acuerdos arancelarios con sus contrapartes comerciales. Aparte de Gran Bretaña, ningún país ha anunciado algún avance en este sentido. Pero los tendrá que haber, porque la alternativa es una desaceleración generalizada de la economía mundial.

Y la inconformidad en Estados Unidos no tardará en manifestarse. No tendrá la exposición mediática que tiene Elon Musk, pero se reflejará a más tardar en las urnas en las elecciones intermedias de 2026. Porque los aranceles no solucionan nada, al contrario, afectan a los consumidores y a las empresas de igual manera. Es un hecho que Estados Unidos tiene un déficit presupuestal creciente que se corresponde con el déficit de la balanza comercial. La única manera de reducirlo es dejando de gastar y aumentando los impuestos, lo cual resultaría aún más impopular.

Partiendo de la base de que los consumidores en Estados Unidos seguirán comprando autos, la industria automotriz norteamericana, que funciona en forma mancomunada entre los tres países, tendrán que seguir fabricándolos, y los gobiernos tendrán que encontrar un acuerdo que haga posible que eso funcione

eficientemente. Si habrá algunas inversiones nuevas en Estados Unidos, como las hubo en el pasado, como también las habrá en México. Asumiendo que al final del día Mexico y Canadá tendrán condiciones más favorables que Europa o Asia para exportar a Estados Unidos, algunas empresas trasladarán su producción a Norteamérica, tanto de ensamble de autos como de autopartes.

Queda la gran pregunta que va a pasar con la relación comercial de China, no solo con Estados Unidos, sino también con México, Canadá y Europa. En vista del liderazgo que China está tomando, desarrollando la tecnología del automóvil del futuro, no es un asunto menor. Los autos fabricados en China compiten no solo por precio, sino también por equipamiento y prestaciones. Hay que enfrentar ese desafío, no con aranceles, sino con productos igualmente competitivos.