

Habemus tarifas

La palabra “tarifa” viene del árabe y significa “definición”, al igual por cierto “arancel” que significa “decreto”. Ambas palabras se integran al castellano durante la época del Califato en la península ibérica. Sin duda son la expresión de la voluntad del monarca para hacerse de recursos. Durante siglos, hasta el inicio de la época moderna, el cobro de tarifas sobre mercancías que cruzan la frontera era el principal ingreso para las arcas de los gobernantes.

Después de varias décadas de liberalización del comercio global, promovida principalmente por los Estados Unidos de América, ahora regresamos al proteccionismo en la mayor economía del mundo. El cambio es tan radical que va a desequilibrar la economía de muchos países, incluyendo la de los mismos Estados Unidos.

El impacto es dramático porque es inesperado, y no le permitió a las empresas y a los países prepararse para ello. La adaptación va a tardar, sobre todo porque todavía hay muchas dudas sobre la permanencia de estos aranceles en el mediano y largo plazo.

La industria automotriz es un caso especial dentro de todo este movimiento telúrico.

A la importación de autos a la Unión Americana se le impone un arancel del 25%. Solamente Canadá y México tienen un cierto alivio al poder descontar del valor del automóvil su contenido estadounidense. Y esto tiene un condicionamiento: que al mismo tiempo, los vehículos cumplan con la regla de origen del T-MEC. La señal que esto manda es importante: el T-MEC sigue vigente. Y aunque la imposición de aranceles adicionales parecen ser una violación del tratado, el gobierno de Estados Unidos no lo ve así, ya que echa mano de poderes de emergencia que sobreseen otras regulaciones. Al mismo tiempo manda la señal que los aranceles podrían ser temporales, hasta que se revise el tratado a satisfacción de los Estados Unidos.

La estrategia de supervivencia para los fabricantes de automóviles (y autopartes) en Mexico y Canadá está clara: cumplir con las reglas del T-MEC, y además maximizar el contenido estadounidense reduciendo a un mínimo, preferentemente a cero, la importación de terceros países fuera de la Región Norteamérica. Si hacen eso, van a estar preparados para cumplir con las reglas revisadas de un nuevo T-MEC. Las armadoras que especulaban con poder exportar al margen del T-MEC pagando un arancel del 2.5%, no supieron leer las señales y tendrán que hacer un esfuerzo mayor.

Hay, por lo tanto, una salida para que la industria automotriz mexicana pueda resistir el embate de los aranceles y seguir vigente en el mediano y largo plazo.

El Pulso de la Industria por Thomas Karig

Si permanecen los aranceles para otros países que exportan autos a Estados Unidos, la industria automotriz de México tendrá una ventaja competitiva relativa. Con productividad, calidad, tecnología y sistemas robustos de Gobernanza Empresarial, esa ventaja se convierte en oportunidad.