

El día después

Lo que solía ser el TLCAN, ahora se llama USMCA por decreto del Sr. Trump, y en México se convirtió en T-MEC por consulta popular. Por supuesto, todos decimos que esto es mejor que nada, y claramente la opción de no tener acuerdo era una mala opción para todos los involucrados. Ah, y falta que lo firmen los presidentes y que los congresos lo aprueben, algo que de ninguna manera está garantizado.

Como sea, el tener acuerdo tuvo su precio, y fue la industria automotriz quien lo pagó. Era claro que eso iba a pasar, cuando la percepción es que los fabricantes de automóviles fueron los más beneficiados del TLCAN, y además los causantes del déficit comercial que los EUA tienen con México. Y adicionalmente, el Sr. Trump le agregó el mito de que por eso se habían perdido empleos en su país que se trataba de recuperar.

Lo que es un hecho es que en 25 años de TLCAN México se convirtió en una potencia automotriz a la par de sus socios EUA y Canadá, y surgió una red de manufactura de ensambladoras y proveedores que permitió que la producción norteamericana siguiera creciendo, y que pudiera competir contra asiáticos y europeos. Es indudable que sin la integración continental esto no hubiera sucedido. El crecimiento del mercado mexicano, y la exportación de México hacia otros mercados, fueron factores adicionales, y quizás decisivos, para este desarrollo. Y no olvidemos a los consumidores de la región, que tienen acceso a los precios más bajos de automóviles a nivel mundial.

Finalmente, la industria fue víctima de su propio éxito, y se convirtió en moneda de cambio para salvar el concepto general del libre comercio regional. Claro que los actores de la negociación nos venden la perspectiva de un mayor contenido regional como un éxito, por ejemplo, el Sr. Seade quien dijo que “Norteamérica se volvió más proteccionista”, y eso le parece todo un logro.

La realidad es que la industria automotriz en Norteamérica se va a volver menos competitiva, con muchas restricciones para que las empresas puedan escoger la fuente de suministro más conveniente. Se van a perder efectos de escala porque habrá que fabricar componentes en la región con volúmenes más reducidos, para cumplir con la regla de las partes esenciales. La consecuencia va a ser un encarecimiento de los vehículos, que alguien tiene que pagar, ya sea el consumidor o los fabricantes. Y finalmente, se va a generar una distorsión de la competencia, ya que habrá algunas empresas, las menos integradas en los EUA, que tienen que hacer mayores esfuerzos. ¿Quién se va a beneficiar? Seguro no el consumidor, en muy baja escala los empleos en algunos proveedores de EUA y Canadá, probablemente si el fisco de los EUA que va a cobrar aranceles a algunos productos que hoy están exentos.

Afortunadamente para México, las decisiones de inversión relevantes se tomaron antes del Sr. Trump. Hoy hay una capacidad instalada en México de 5 millones de autos que las empresas se encargarán de llenar, aprovechando la posibilidad de exportar desde México a todo el mundo. Por lo cual no esperamos impactos negativos en el empleo, pero tampoco veremos los grandes anuncios de inversión en los próximos años.



El Pulso de la Industria – por Thomas Karig

Para Puebla, es importante recordar que ni Volkswagen, hace 50 años, ni Audi, hace 5, vinieron a Puebla por el TLCAN. Ambas empresas exportan desde México a los mercados globales, aprecian la calidad de vida en Puebla, y el compromiso y la capacidad de sus trabajadores poblanos. Las nuevas condiciones del T-MEC plantean retos como los ha habido muchos, y que se han superado en base al trabajo, la innovación y la productividad.