

Los escollos del libre comercio

Entró en vigor el T-MEC, y escuchamos muchas voces, incluyendo a los presidentes de México y de Estados Unidos, que auguran grandes beneficios para la región de Norteamérica. Pero hay que meterse en los detalles de las reglas para entender bajo qué condiciones realmente se puede acceder a los beneficios comerciales que se acordaron. Eso es especialmente cierto para el sector automotriz, que fue la manzana de la discordia desde un inicio, y cuyas empresas ahora enfrentan un reto estratégico, y burocrático, de grandes dimensiones.

El secreto está en el cumplimiento de las llamadas reglas de origen, que buscan asegurar que el producto que cruza la frontera realmente esta producido en uno de los países miembros. En el caso de los automóviles, bajo las reglas anteriores del TLCAN estos tenían que cumplir con un contenido regional del 62.5%. Este porcentaje es algo perfectamente normal en tratados de este tipo, y esta regla se podía cumplir, a grandes rasgos, comprando la mitad de los insumos en Norteamérica y operando una planta de ensamble en uno de los tres países.

En el T-MEC, las reglas son mucho más exigentes. Para empezar, un 75% del valor del vehículo tiene que ser regional, un nivel que por sí solo obliga a muchas armadoras a reemplazar sus fuentes de suministro globales, por regionales que seguramente serán menos competitivas.

Pero eso no fue suficiente. Además, los componentes esenciales de un automóvil, o sea el motor, la transmisión, los ejes con sistemas de suspensión y dirección, así como la carrocería, tienen que ser regionales para que el vehículo califique. Esto requiere documentar la integración de cada uno de los componentes por separado. Ante tal dificultad, al final se abrió la posibilidad de calcular un promedio de todos los componentes esenciales. El efecto de hacer todo esto no aporta más valor al auto, pero si puede dar pie a una serie de incumplimientos que ponen en riesgo el poder acceder a los beneficios del tratado.

Ante esto, el siguiente requisito resulta casi un mero trámite: demostrar que la empresa compra el 70% de su acero y aluminio en la región. Y al final, está la cuarta regla que exige que un 40% del valor del auto provenga de plantas que paguen a sus operarios por lo menos 16 dólares por hora, o sea, plantas que están en Estados Unidos o en Canadá.

Ponerle tantas condiciones a una industria para poder acceder al libre comercio, de por si es un absurdo, sobre todo cuando va en contra de la competitividad y distorsiona la competencia. Pero lo verdaderamente interesante va a ser que las empresas puedan hacer los cálculos correctamente y documentar, por 5 años, el cumplimiento de las reglas. Todas las empresas de la cadena de suministro en los tres países tendrán que comprometerse a proporcionar datos bien fundamentados y estar preparados para las auditorías de los gobiernos.

El riesgo es monumental. Si las armadoras toman la opción de certificar el origen para la producción de todo un año, y una auditoría posterior establece un no cumplimiento, la empresa importadora tendrá que pagar los aranceles sobre la importación de todo ese año, más las penalidades. Esa espada de Damocles puede costar cientos de millones de dólares, y la

exigencia de las armadoras sobre sus proveedores de proporcionar datos exactos va a estar en función de ese riesgo.

Y si alguien piensa que un cambio de gobierno en Estados Unidos podría resolver este engendro, está equivocado. Abogar por el libre comercio ya no ayuda a ganar elecciones.

Todo esto no es un panorama motivante para nuevos inversionistas en México. Afortunadamente, muchos ya están aquí, y son ellos los que van a tener que enfrentar estos retos. Para este tema, como para muchas otras exigencias que hoy en día tienen que cumplir las empresas, un sólido sistema de Gobernabilidad va a ser fundamental. Nunca ha sido fácil competir en el sector automotriz, y el T-MEC le agrega un nuevo nivel de exigencia.

¿Quieres conocer a fondo este tema? Participa en nuestro webinar el día 11 de agosto. Mas información en www.tkonsult.com.mx