

Llaman a pactar arancel a autos

Recopilado por el Staff de El Inversionista

Frente a las presiones de Estados Unidos es mejor apostar a un acuerdo de entendimiento en materia arancelaria, coincidieron especialistas

Para el sector automotriz mexicano cambiar el destino de sus exportaciones ha sido una tarea con escasos avances, por lo que frente a las presiones de Estados Unidos es mejor apostar a un acuerdo de entendimiento en materia arancelaria, coincidieron especialistas. En el caso de los automóviles de turismo y demás vehículos concebidos principalmente para el transporte de personas, en junio de este año el valor de las exportaciones representó el 76.7 por ciento del total de envíos, contra el 70 por ciento del mismo mes en 2024, de acuerdo con los últimos datos disponibles en Banco de México (Banxico). En el caso de partes y accesorios para autos, como defensas, frenos y cajas de

cambios, en un año, la participación de Estados Unidos como receptor de las exportaciones mexicanas pasó del 92 por ciento al 88.2 por ciento. En contraste, otros mercados o se mantienen prácticamente sin cambios o incluso reducen su participación a la hora de mandar productos del sector automotriz. Por ejemplo, Canadá, país con el que se comparte el T-MEC, los datos a junio de las exportaciones de vehículos para personas permanecieron prácticamente sin cambios, con una participación de entre 11.2 y 11.8 por ciento. Osmar Zavaleta, profesor investigador en Egade Business School, consideró que en casos como la industria automotriz difícilmente se puede pensar en sustituir



el destino de las exportaciones, por lo que sería más viable encontrar un acuerdo de entendimiento, debido también a la necesidad estadounidense de los insumos mexicanos. «Creo que, lo que tendríamos que estar viendo es cómo se están comportando la demanda de los productos en los que México ha desarrollado excelentes capacidades, está el sector automotriz, el metal-mecánico, los enseres domésticos, dispositivos médicos, de alguna forma el sector agroindustrial. Así, para el académico, identificar los sectores específicos en los que México se ha consolidado como un clúster especialista, aunado a identificar las necesidades de los países con los que se tiene un acuerdo comercial y también padecen los cambios comerciales de Estados Unidos, es posible concretar el crecimiento de nuevos mercados de exportación. «El sector automotriz puntualmente alrededor de las autopartes en Europa es algo que está creciendo, la demanda está creciendo, si identificamos sectores, industrias muy puntuales, subsectores incluso, en los que se esté presentando un crecimiento significativo en otros lugares del mundo, podría significar algo relevante para México en el sentido de que podríamos complementar las actividades de comercio internacional y no tener

tanta dependencia de los Estados Unidos», afirmó el especialista. Para Gilberto Lozano Meade, socio director de Roland Berger México, las cifras del sector en la primera parte del Gobierno de Donald Trump reflejan que, más allá de los intentos mexicanos por diversificar el destino de los envíos, se muestra la importancia de las mercancías nacionales para complementar los objetivos de la industria. «La complementariedad con México sigue siendo fundamental para alcanzar estos objetivos, dado que la capacidad productiva y la especialización mexicana aportan valor y eficiencia a la cadena de suministro regional», consideró Lozano Meade. Incluso, factores como el tipo de cambio resultan benéficos para los importadores estadounidenses, lo cual refleja mayor importancia de los insumos mexicanos. «México no sólo busca diversificar sus mercados de exportación, sino que también aprovecha factores como el tipo de cambio favorable para mitigar algunos impactos derivados de las nuevas medidas comerciales. Esta ventaja competitiva permite que las exportaciones mexicanas mantengan su atractivo, facilitando la penetración en mercados emergentes y consolidados, y reforzando la posición del país como un actor global sólido en la industria automotriz», acotó el especialista de Roland Berger México.

