



La industria auxiliar mira a EE.UU. para esquivar las tasas de Trump

► Los fabricantes se plantean aumentar su inversión en Estados Unidos para mitigar el impacto en costes

JUAN ROIG VALOR
MADRID

Aunque los aranceles del 25% a los vehículos y componentes de automoción que ha impuesto el Gobierno de Donald Trump entran en vigor hoy, se espera que el impacto que tengan sobre la industria automotriz reverbera alrededor del mundo durante mucho tiempo, llegando a cambiar el panorama productivo.

La legislación medioambiental y de seguridad ha ido consolidando tres grandes bloques alrededor del planeta: Asia, Europa y América, en donde las voces cantantes son, respectivamente, China, Alemania y Estados Unidos. Estos tres países han tomado medidas para proteger sus respectivas industrias de automoción, vectores de generar empleo y riqueza cuyos dirigentes usan, a menudo, como herramienta política.

En el caso de Trump no podría ser más evidente, pero sus promesas electorales de proteger a los fabricantes de su país a través de estos aranceles se prevé que encarezcan los vehículos en el mercado en miles de dólares, algo ya difícil en un entorno de pérdida de poder adquisitivo en un país en el que el precio medio para un coche nuevo es de 48.641 dólares.

De forma global, los fabricantes se benefician de mercados estables e interconectados, buscando constantemente la optimización de costes. Sin embargo, esto es particularmente cierto en la Norteamérica posterior a su Tratado de Libre Comercio (Nafta, por sus siglas en inglés), la interdependencia entre los tres países es innegable, en lo que a industria se refiere. Desde la década de los noventa, Estados Unidos se aprovechó de la flexibilidad y los bajos costes laborales de México. Y, aunque las marcas de coches suelen ser las protagonistas, son las de componentes las que más sufren los vaivenes.

El ejemplo claro es el de Magna, el segundo mayor proveedor a nivel global –solo detrás de la alemana Bosch–, que cuenta con 59 localizaciones en EE.UU., 50 en Canadá y otras 33 en México. En total, sus empleados superan los 170.000, que ya es más que algunos de sus clientes, como Ford o General Motors. En una entrevista concedida a Reuters, su consejero delegado, Swamy Kotagiri, afirmó que estaban «intentando controlar lo incontrolable. No hay una manera sencilla de absorber esto y la mayor parte del coste se trasladará al cliente final».

Las empresas que operan en EE.UU., como Magna, tendrán que invertir en la trazabilidad de sus productos para calcular cuántas veces cruzan la frontera, dado que cada una significa un 25% adicional. Esto, para los fabricantes se puede traducir en miles de millones en pérdidas. El aumento en precio también se traduciría en un descenso en las ventas, según Standard & Poor's, que considera que se podrían matricular un millón menos de coches en el país, que alcanzó los 15,4 millones en 2024. En total, se estima que EE.UU. importa aproximadamente la mitad de sus vehículos y componentes de automoción, por valor de 430.000 millones de euros.

Por otra parte, los aranceles de Trump también podrán cumplir su intención y servir como reclamo para aquellos fabricantes que quieran esquivarlas. El mes pasado, después

del anuncio por parte del presidente, Hyundai afirmó que invertiría más de 20.000 millones en su capacidad productiva en EE.UU. Sin embargo, muchos se muestran reticentes a tomar decisiones de calado ante una medida que consideran que puede tener la duración de una legislatura.

Industria española

La llegada de los aranceles de Trump ha hecho que proveedores españoles, como Teknia, se interesen por el mercado estadounidense. La empresa vasca cuenta con tres plantas en México y una en EE.UU., y «el crecimiento en este país era uno de los focos de nuestro plan estratégico», afirman desde la compañía. «Lo estábamos mirando con más interés tras la caída de ventas en Europa en el segundo semestre de 2024 y buscando activamente oportunidades en ese mercado». Por norma general, los fabricantes de componentes se si-

túan cerca de sus clientes para ahorrarse los costes logísticos, especialmente si sus piezas son voluminosas o pesadas. Es el caso de Gestamp, que se especializa en la estampación de aluminio. La compañía cuenta con 9 plantas en Estados Unidos y 7 en México. En 2024, la compañía facturó 2.401 millones en Norteamérica.

CIE Automotive, la otra gran compañía de componentes española con presencia en el Ibex, registró una cifra de negocio de 1.217,5 millones en Norteamérica, donde cuenta con nueve plantas en México y con cuatro en Estados Unidos. Antolín, por su parte, cuenta con 20 plantas en Norteamérica, 10 de ellas en México y 10 en su vecino del norte.

Desde Sernauto, la asociación española que representa los intereses de la industria auxiliar, señalan que «no se puede descartar que, fruto del impacto directo por los componentes que se exportan a EE.

UU. –en 2024, el país fue el octavo mayor comprador de piezas españolas, por valor de 1.021 millones–, algunas empresas se planteen abrir capacidades productivas en el país, pero no podemos confirmar el alcance de este movimiento». Salvo Teknia, el resto de compañías consultadas se mostraron herméticas al respecto.

Desde Sernauto recuerdan que «la UE es el principal destino de las ventas de la industria española, con un volumen de 16.655 millones de euros, dos tercios del total. Concretamente, Alemania es el principal comprador, con un valor de 3.950 millones de euros. Estos componentes se montan en vehículos que luego van a parar a EE.UU., pero su impacto no se puede cuantificar de momento». En cuanto a exportación de vehículos, España no mandó ningún vehículo a EE.UU., pero Alemania fue el segundo mayor destino, con 363.410 unidades, según Anfac.

España envía componentes por valor de 1.021 millones a EEUU, su octavo mayor cliente

Las marcas alemanas venden 1,3 millones de coches en EEUU, y usan piezas de compañías españolas





Estados Unidos, que tiene un gran apetito por los coches alemanes, recibió el año pasado 1,3 millones de coches del país, según un informe de Deloitte. La consultora señala que los aranceles de Trump podrían traducirse en una reducción del 29% en el número de importaciones al país americano, que, en términos de facturación representan 8.200 millones de euros. Marcas como BMW, Mercedes-Benz o Volkswagen se verían particularmente afectadas a pesar de contar con fábricas en el país. Sin embargo, no es tan sencillo como trasladar la producción al país, dado que estas plantas ya están funcionando a un 75% de su capacidad.

Las consecuencias de los nuevos aranceles –que se sumarán a los actuales de 2,5% para coches, 25% para comerciales ligeros y 25% para el aluminio y el acero–, según otra consultora especializada, Kearney, el impacto podría traducirse en la pérdida de 30.000 puestos de trabajo a lo largo de la cadena de valor europea.

Stellantis en jaque

Aunque las acciones de los fabricantes alemanes sufrieron un retroceso considerable con el anuncio de los aranceles de EE.UU. –en cuestión de 24 ho-

CLAVES DE LOS ARANCELES

Industria alemana

Estados Unidos es un gran receptor de vehículos fabricados en Alemania y representa un mercado importante para BMW, Mercedes y VW. En 2024, recibió 1,3 millones de unidades del país europeo

Componentes españoles

Alemania es el mayor receptor de componentes españoles, con 3.950 millones de euros en 2024. De estos, algunos se ensamblan en vehículos que se exportan a EE.UU., pero desde Sernauto señalan que «su impacto no se puede cuantificar»

Un mercado interconectado

Después del acuerdo de Libre Comercio de 1990, los vehículos cruzan las fronteras norteamericanas varias veces. Se estima que más de la mitad de los coches de EE.UU. vienen de fuera, unos 7,5 millones.

ras, se desintegraron más de 5.000 millones de capitalización bursátil–, las de Stellantis, el segundo mayor fabricante de Europa, también retrocedieron un 10% después del anuncio de Trump.

Stellantis, propietaria de Chrysler, uno de los 'Big Three' de Detroit, depende considerablemente de sus plantas en México y Canadá para el mercado americano y, según los analistas bursátiles de Jefferies, las tasas de Trump podrían traducirse en una reducción de su beneficio de hasta un 75%. Los cálculos de la entidad afirman que los aranceles, aplicados a sus balances anuales de 2024, reducirían su resultado operativo en 9.000 millones.

El conglomerado francoitaloamericano se encuentra en una posición delicada tras varias advertencias sobre su beneficio a lo largo del año pasado y presentar un resultado neto de 5.520 millones de euros, un 70,3% menos que el de 2023. Esto, junto con las posiciones controvertidas respecto a las multas de CO₂ de su consejero delegado, Carlos Tavares, llevaron al directivo portugués a dimitir en diciembre de 2024.

Interior de una fábrica de Teknia

