

## **Cadena de proveeduría necesita más tecnología y mercado para suplir la demanda en México**

**Las inversiones recibidas por México en los últimos años, especialmente para las industrias automotriz y aeroespacial, han hecho que la producción crezca y que las nuevas OEM establecidas busquen proveedores locales que suplan sus necesidades de manufactura.**

De acuerdo con el reporte “*Back to Growth: How Businesses Plan to Recover after The Pandemic*” de la firma TMF Group, a pesar de los desafíos comerciales y de salud generalizados provocados por la pandemia de COVID-19, dos tercios de los líderes empresariales estadounidenses son optimistas de que la economía de Estados Unidos se recuperará por completo el próximo año.

A pesar de la incertidumbre, alrededor de un tercio de los encuestados dijeron que planean acelerar la expansión comercial nacional o internacional, ya que están buscando oportunidades para impulsar sus negocios durante la pandemia. Los principales países para la expansión de negocios internacionales son Canadá, el Reino Unido y México, una señal de confianza luego de la aprobación del T-MEC, el pasado mes de julio.

En el caso de la región norteamericana, el reporte señala que sus tres economías están altamente interconectadas en las cadenas de suministro regionales y el T-MEC les da la seguridad para hacer inversiones. El documento añade que México y Canadá fueron los dos socios comerciales más grandes de Estados Unidos en el último año, de acuerdo con U.S. Census Bureau.

Por otra parte, René Mendoza, Coordinador Nacional de la Cadena de Proveedores de la Industria en México (CAPIM), abordó el tema de cómo aprovechar el nuevo acuerdo comercial (T-MEC) entre México, Estados Unidos y Canadá.

“En 2019 México, Estados Unidos y Canadá importaron insumos de la industria automotriz de los llamados terceros países –principalmente China, Japón, Alemania y Corea— por alrededor de 52,000 millones de dólares, eso significa el 40 % de lo que se permitía con las reglas del NAFTA, que eran las que estaban vigentes”, indicó Mendoza.

Agregó que, en los siguientes años, ese 40 % se va a convertir en 25 %: “ese 15 % de nuevas compras se van a tener que sustituir por productos o procesos productivos manufacturados en México, Canadá y Estados Unidos. El valor del negocio va a ser de 23,000 millones de dólares. Esas son las nuevas compras que se van a tener que hacer en Norteamérica. Ese es el tamaño del pastel”.

Refirió que estas compras no solo se tienen que hacer en México, sino en los tres países. “Obviamente, las grandes empresas compran estos productos en China y Corea por costo, no necesariamente por calidad, y en economía de escala, México es el país de bajo costo de producción de la región y él que va a tener más oportunidades”.

### **Industria aeroespacial**

La Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA) está desarrollando el Programa de Desarrollo de Cadenas de Valor de la Industria Aeroespacial en México que incluye:

- Oportunidades de Negocios: Más de 700 millones de dólares en requerimientos de compras en 17 categorías de manufactura

- Alistamiento Comercial y Técnico: 8 factores de alistamiento comercial + 12 técnicos, incluyendo estrategias, tácticas y herramientas para ser aprobados comercial y técnicamente por compradores
- Costeo y Cotización: Estrategias para determinar modelo de costeo y plantillas de cotización competitivas

De acuerdo con Felipe Sandoval, presidente de FEMIA y Gerente General de Safran Chihuahua, la metodología que están ofreciendo se basa en un proceso de evaluación por expertos de la industria, en la cual se desarrolla un diagnóstico específico y detallado de las condiciones de la empresa para que pueda competir en este sector.

“Le ayudamos a la empresa a entender qué transformación requiere hacer en su compañía para poder integrarse al sector de una manera exitosa”, refiere el directivo.

Sandoval afirma que en los últimos dos años han trabajado en integrar todo un inventario de capacidades industriales en el país. “Y el día de hoy nos encontramos en condiciones de ofrecer conocimiento y así poder guiar a las compañías, acompañarlas y proveerles apoyo y asesoría para que se puedan integrar a este sector de manera exitosa. Estamos comprometidos para ayudar y acompañar a todas las compañías que realmente tengan la voluntad de integrarse al sector aeroespacial”.

Asimismo, la industria aeroespacial mexicana contabiliza 10 aplicaciones en las que se requiere proveedores, que incluyen: interiores de aeronaves; turbinas, motores y propelas; sistemas de combustible, agua y desechos; trenes de aterrizaje; aeroestructuras; sistemas eléctricos y sensores; aviónica y sistemas de comunicación; sistemas de evacuación y seguridad; soporte terrestre; mantenimiento, reparación y overhaul.

De igual manera, las capacidades de manufactura que se buscan en México incluyen: forjas, fundición (castings), mecanizados de alta precisión, estampados (sheet metal), inyección de plásticos, compuestos de fibra de carbono y de vidrio, textil y cuero, componentes eléctrico-electrónicos, manufactura aditiva, ensambles y subensambles.

Y en cuanto a las capacidades complementarias buscadas por la industria aeroespacial en México, se encuentran: acabados (recubrimientos, pintura y tratamientos térmicos), soldadura, herramientas (moldes y dados), metrología, pruebas no destructivas, ingeniería y diseño, maquinaria y equipo (instalación, entrenamiento y mantenimiento).

De acuerdo con Felipe Sandoval, actualmente México importa 6,600 millones de dólares de componentes: “FEMIA ha hecho un inventario de capacidades industriales en los últimos dos años, visitando más de 800 empresas y perfilando las capacidades del país, con base en ese estudio, analizamos que 5,000 millones de dólares se pueden producir en México con las capacidades industriales que tenemos”. Indicó que hoy en día solamente se tiene 3% de integración nacional por lo que existe una oportunidad de oro para la industria.

### **Industria automotriz**

De acuerdo con la Industria Nacional de Autopartes (INA), México es actualmente el quinto productor de autopartes a nivel mundial y seguramente para el periodo 2023-2024 la industria estará retomando las cifras de producción que se tenían antes de la pandemia.

Según Oscar Albin, presidente ejecutivo de INA, ante la entrada en vigor del T-MEC la industria automotriz tiene que estar preparada para aprovechar los beneficios de este tratado, donde las reglas de origen serán muy importantes y los temas laborales serán de coyuntura.

“El 85 % de la producción de autopartes que se hacen México termina en una fábrica de autos nuevos en Estados Unidos o Canadá. Igual sucede con los automóviles y, pues no se diga con los tractocamiones”, dice Oscar Albin.

En este sentido, explicó que en 2019 la capacidad de producción de la región norteamericana tuvo un año récord al alcanzar 16.5 millones de vehículos producidos, y agregó que el pronóstico para la región en 2020 –de acuerdo con IHS Markit– será de 12.1 millones de vehículos producidos. En tanto que para 2021 se espera que se produzcan 14 millones y, en 2022, 16 millones.

Albin afirma que en los próximos dos años la industria estará todavía por debajo de los números que solía tener: “Por eso decimos que regresar a los años felices de 2019 - 2018 nos llevará probablemente hasta el 2023”.

Por su parte, Manuel Montoya, presidente de la Red Nacional de Clústeres de la Industria Automotriz de México y Director General del Clúster Automotriz de Nuevo León, indicó que cuando entre en operación el T-MEC también va a propiciar la llegada de mayores inversiones al país.

“Este acuerdo va a obligar a las empresas a localizar proveeduría en México. El nuevo acuerdo requiere mayor contenido regional que deben tener los vehículos, lo que representa una oportunidad para la proveeduría mexicana. Si hoy traías una parte de China, las armadoras y los Tier 1 estadounidenses van a plantearse a México, más que hacerlo en Estados Unidos por el tema de costos”, puntualizó el directivo.

En este sentido, Montoya agregó que la situación vivida en la industria por el tema del COVID-19 vino a reforzar el camino que se había empezado en la era Trump: la regionalización. “Esto nos ha llevado a repensar las cadenas de proveeduría y creo que se va a fortalecer la regionalización, no tanto que se haga todo en Estados Unidos, no hace sentido, pero sí en la región. En Europa les va a pasar lo mismo. En tanto que, en Asia, donde ellos más bien son exportadores van a perder mercado, a menos de que vengan a invertir aquí. Esto también ya lo veíamos venir. El año pasado nos tocó recibir a varias empresas chinas que estaban indagando el mercado mexicano. Para China, México sigue siendo un país desconocido, pero ¿por qué venían a México?, porque ya veían venir el T-MEC”, afirma Montoya.

Montoya dice que el T-MEC y la situación del coronavirus han hecho ver a la industria que las cadenas de proveeduría son muy endeble si están tan sueltas o lejanas.

Por ello, todas las asociaciones y clústeres de la industria automotriz son conscientes de la gran oportunidad que representa el T-MEC y el Nearshoring para México y están trabajando en proyectos para fortalecer la cadena de proveeduría, motivando y capacitando a los talleres y plantas proveedoras para poder satisfacer la demanda de las OEM Y Tier 1 establecidos en México, que están necesitando procesos y productos terminados para satisfacer su producción.