

TACÓMETRO



Leo Mellado
 Editor Tacómetro
 Publímometro Chile
 Experto en sector
 automóviles.

¿El tiro por la culata? Los aranceles de Trump golpean a las automotrices de EE.UU.



Las "Tres Grandes de Detroit" figuran entre las más afectadas por el nuevo impuesto a la importación de autos y autopartes.

La industria automotriz estadounidense se enfrenta a una paradoja. En un intento por proteger la producción local, Donald Trump impuso un arancel del 25% a la importación de vehículos y repuestos. Sin embargo, los primeros en sufrir el impacto no fueron los fabricantes extranjeros, sino las propias General Motors, Ford y Stellantis: las históricas "Tres Grandes de Detroit".

La medida, que entrará en vigor el 3 de mayo, busca restringir el ingreso de vehículos desde México, Canadá, la Unión Europea, Reino Unido, Japón y Corea del Sur. En 2024, EE.UU. importó desde esos mercados más de 6,3 millones de autos, cifra significativa si se considera que el total de ventas internas fue de 16,1 millones, según JATO Dynamics.

El año pasado, General Motors, Ford y Stellantis vendieron en conjunto 1,85 millones de autos importados dentro de EE.UU., un 13% de sus ventas globales. El golpe llega justo cuando estas empresas intentaban recuperar terreno.

En cambio, sus rivales japoneses y europeos presentan un menor riesgo ante el nuevo tributo. Toyota, Honda y Nissan, por ejemplo, solo reportan 9% de su volumen global en ventas de vehículos importados a EE.UU. Las alemanas Volkswagen, BMW y Mercedes-Benz apenas destinan el 7% de su producción mundial a ese país. "El despliegue de estos aranceles es otro problema que la industria debe afrontar", señala Felipe Muñoz, analista global de

Notas clave sobre el impacto económico de los aranceles

- Los aranceles aumentarían el costo de producción en US\$5.000 por vehículo, superando las ganancias promedio por unidad, según Barron's.
- La industria automotriz estadounidense podría enfrentar costos adicionales cercanos a US\$26 mil millones anuales debido a los aranceles, según el Wall Street Journal.
- Los consumidores podrían ver incrementos de hasta US\$3.000 en los vehículos nuevos, sostiene el Energy Analytics Institute.
- La reconfiguración de las cadenas de suministro y la producción local podría mitigar algunos impactos, pero requerirá inversiones significativas y tiempo.

JATO. "EE.UU. es el segundo mercado de vehículos más grande del mundo y ahora será más difícil que nunca para la mayoría de los fabricantes no chinos comerciar allí".

Pero incluso entre las marcas extranjeras hay algunas que dependen fuertemente de EE.UU. Mazda vendió en ese país más de 343 mil unidades importadas en 2024, lo que representa una cuarta parte de su producción. Subaru, pese a contar con una

planta en Indiana, también enfrenta dificultades: 71% de sus ventas se concentra en Estados Unidos.

El caso de General Motors es el que mejor ilustra la contradicción. Aunque tiene fábricas en Norteamérica, Sudamérica y China, 18% de sus ventas en 2024 fueron vehículos importados vendidos en EE.UU., el porcentaje más alto entre los cinco principales fabricantes del mundo. Para los europeos la situación es distinta, pero no necesariamente más favorable. Volkswagen produce 80% de los autos que vende en EE.UU. fuera del país, y aunque eso representa menos del 10% de sus ingresos globales, sigue siendo un espacio estratégico.

"EE.UU. es un mercado vital para 14 de los 18 fabricantes globales no chinos", recuerda Muñoz. "Aunque para algunos representa una fracción menor de sus ingresos, estar ahí es clave para mantener su estatus como marcas globales".

La respuesta al nuevo escenario parece inevitable: relocalizar la producción. Ya se habla que Volkswagen, Volvo, Hyundai-Kia, Mercedes-Benz, BMW, Stellantis, Toyota, Nissan, Subaru y la propia GM tendrán que ampliar o reforzar sus operaciones industriales en EE.UU. si quieren mantener la rentabilidad.

La paradoja es evidente: en su afán de defender la industria nacional, el arancel podría obligar a las automotrices locales a asumir mayores costos operativos y de reorganización.