

Notas Relevantes

10 SEPTIEMBRE DEL 2020



BUSCA NUEVO LEÓN ATRAPAR OPORTUNIDADES DEL T-MEC EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

En el sector automotriz, más del 80 por ciento de los insumos consumidos por proveedoras directas de empresas armadoras (Tier 1) son de origen importado, un mercado potencial estimado en 60 mil millones de dólares que con la entrada en vigor del T-MEC vienen acompañadas del gran reto de la integración regional, a la que obliga el propio acuerdo, lo que representa una excelente alternativa para Nuevo León (NL), dijo Eduardo Solís, miembro del consejo directivo de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin).

“Un primer ejercicio que recomiendo hacer es identificar el potencial del estado de Nuevo León para la manufactura de componentes con mayor nivel de demanda por parte de las OEM (Original Equipment Manufacturer) o armadoras como GM (General Motors), VW (Volkswagen), Toyota, Ford, Nissan, Honda, Renault, Chrysler, Mazda, Hyundai, Mercedes Benz, BMW, entre otros- y Tier 1 en México, e incluso en EU y Canadá y que hoy vienen de fuera de la región de Norteamérica”, explicó Solís Sánchez.

Añadió que, “por ejemplo, a nivel Tier2, en México se requieren procesos como maquinados, inyección de plástico, estampados, forja, fundición, moldes y herramientas de clase mundial y que hoy se están importando en su mayoría”.

“Por “clase mundial” me refiero a que cumplan con los principales requisitos que exigen las empresas armadoras y Tier 1 de este sector a nivel global, especialmente en temas de procesos, certificaciones, maquinaria, capacidades en el capital humano y financiamiento”.

El también consultor independiente en comercio exterior, inversión y manufactura, destacó que partir de este primer diagnóstico, NL estará en posibilidad de evaluar en qué productos y procesos se pueden competir para lograr la sustitución de importaciones que actualmente ocurre en el sector.

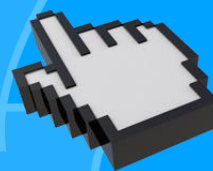
Fuente: MEXICOXPOR

1 de 2

Consortio Aduanal Castañeda Rivero, S.C.
Agencias Aduanales

“Toda una Tradición en el Medio Aduanal”

AA. Eduardo Castañeda González
AA. Carlo Castañeda Rivero



Informes :
878.782.7011
878.782.7633
contacto@ecgpn.com.mx



Notas Relevantes

10 SEPTIEMBRE DEL 2020



“Existe un reto histórico para la industria automotriz en México, el cual está relacionado con la capacidad del país para elevar los índices de contenido local; esto es, involucrar en forma progresiva el número de proveedores niveles Tier 1, pero también Tier 2 y Tier 3 establecidos en México en la cadena de valor de la industria”, señaló.

Dijo que más allá de los temas de competitividad, facilitación logística, plantilla laboral de clase mundial y costos de operación, las nuevas reglas de origen en el sector automotriz del T-MEC obligan a las empresas armadoras a mayores niveles de contenido regional (ya sea de México, Estados Unidos o Canadá), teniendo éstas que identificar nuevos proveedores locales para sus partes y componentes esenciales y a localizar una mayor base de proveedores en Norteamérica.

Destacó además que la guerra comercial de EU con China y Europa y los efectos de la pandemia del Covid-19 sin duda acelerarán esta “desglobalización” a través del regreso de empresas proveedoras hacia nuestra región (nearshoring) y que hace años se trasladaron especialmente a Asia por un tema de costos (conocido como offshoring). Solís Sánchez, refirió que está trabajando en el desarrollo de estudios de análisis de mercado para identificar en dónde existen potenciales áreas de negocio para empresas automotrices en México como resultado del T-MEC.

“Esto es, identificar quiénes y dónde están los proveedores que podrían sustituir importaciones, principalmente de fuera de la región de Norteamérica o relocalizar a esos proveedores extranjeros en México y cubrir un porcentaje importante de ese mercado estimado en 60 mil millones de dólares”.

“Basado en mi experiencia como responsable de la atracción de inversiones en el gobierno federal, con más de 800 foros nacionales e internacionales (400 de ellos desde la AMIA), trabajo en la promoción de inversión a nuestro país, apoyando a las empresas interesadas en invertir en su proceso de aterrizaje en nuestro México (soft landing)”.

Añadió que como consultor internacional apoyará a empresas del sector, pero también de otros sectores como el aeroespacial, el eléctrico-electrónico, equipos médicos, entre otros.

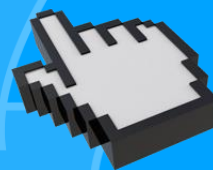
Fuente: MEXICOXPOR

2 de 2

Consortio Aduanal Castañeda Rivero, S.C.
Agencias Aduanales

“*Toda una Tradición en el Medio Aduanal*”

AA. Eduardo Castañeda González
AA. Carla Castañeda Rivero



Informes :
878.782.7011
878.782.7633
contacto@ecgpn.com.mx

