

El comercio de EVs llegará a los autos al país

» Teme la industria automotriz norteamericana por la fabricación de autos chinos en México para poder usar las reglas comerciales con Estados Unidos

Paul Wiseman
Washington, EU
AP

INDUSTRIA

Es un escenario que aterra a la industria automotriz estadounidense. Fabricantes de automóviles chinos se establecen en México para aprovechar las reglas comerciales de Norteamérica. Una vez instalados, erían vehículos eléctricos de precio más bajo que Estados Unidos.

A medida que los vehículos eléctricos (EV, por sus siglas en inglés) chinos salen a la venta en todo el país, a los EV de fabricación estadounidense —que cuestan un promedio de 30,000 dólares, aproximadamente el doble del precio de sus contrapartes chinas— se les dificulta competir. Las fábricas cierran. Los trabajadores pierden sus empleos en el sector industrial de Estados Unidos.

Al final, todo podría convertirse en una dolorosa reversión de cómo la competencia china subsidiada por el gobierno devastó industrias estadounidenses, desde la acerera hasta la de paneles solares, durante el último cuarto de siglo. En esta ocasión, serían los EV, que los fabricantes de automóviles estadounidenses consideran el núcleo de su negocio en las próximas décadas.

“Una y otra vez, hemos visto al gobierno chino hacer dumping de productos altamente subsidiados a los mercados con el fin de socavar la fabricación nacional”, escribió

el senador Sherrod Brown, demócrata de Ohio, en una carta de abril dirigida al presidente Joe Biden en la que pedía una prohibición total a los vehículos eléctricos chinos en Estados Unidos. “No podemos permitir que ocurra lo mismo si se trata de EV”.

Autos chinos, una amenaza

Los vehículos eléctricos chinos de bajo precio representan un “evento de nivel de extinción” potencial para la industria automotriz estadounidense, advirtió la alianza de la Manufactura Estadounidense.

El acuerdo comercial que Beijing podría explorar potencialmente —el acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá— fue negociado por el gobierno de Donald Trump y promulgado en 2020. Sus reglas podrían permitir que los automóviles chinos ensamblados en México ingresen a Estados Unidos, ya sin pagar aranceles o a un tipo arancelario nominal del 2.5%. De ambas formas, China podría vender sus EV más por debajo de los precios típicos de Estados Unidos.

Para desactivar la amenaza, Estados Unidos tiene opciones. Los funcionarios de los Estados Unidos dicen que los vehículos eléctricos chinos no califican para los beneficios de aranceles bajos e libres de impuestos por ser ensamblados en México. Los legisladores también podrían

presionar a México para que mantenga los vehículos chinos fuera de ese país. O podrían prohibir la entrada de vehículos eléctricos chinos a Estados Unidos con el argumento de que amenazarían la seguridad nacional de la nación.

Por su parte, Donald Trump dijo a la revista Time en abril: “Les aplacaré aranceles del 100%. Porque no voy a permitir que se roben el resto de nuestro negocio”.

No obstante, cualesquiera que sean las medidas que tome el gobierno de Estados Unidos, probablemente enfrentará desafíos legales de las empresas que quieren im-

portar los EV chinos.

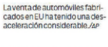
Amenaza china

La amenaza de Beijing surge justo cuando los fabricantes estadounidenses de automóviles enfrentan una desaceleración en las ventas de EV, incluso mientras invierten miles de millones de dólares para producirlos, en una apuesta oscura a que los estadounidenses adoptarán los automóviles impulsados por baterías en las próximas décadas. Los precios comparativamente más altos, a pesar de los incentivos fiscales federales para los compradores, han debilitado las venas

de EV en Estados Unidos. También lo ha hecho la ansiedad pública por las escases de estaciones de carga, potencialmente agravada por el aumento de los robos de cables en ellas.

Los optimistas sugieren que una afluencia de vehículos eléctricos chinos de precio más bajo podría acelerar las compras de EV en Estados Unidos, apreturar la inversión en estaciones de carga y obligar a bajar los precios.

“Sería más barato simplemente dejar entrar los automóviles chinos, evitar todos los aranceles y subsidios, dejar que el mercado lo reconstruya”, dijo Christine McDaniel,



La venta de automóviles fabricados en China tiene una desventaja comercial con Estados Unidos.

investigadora sénior del Centro Mercatos de la Universidad George Mason, quien fue funcionaria comercial durante el gobierno de George W. Bush. “Si, sería disruptivo. Pero los EV arrancarían en Estados Unidos mucho más rápido”.

Está en juego una pregunta de enorme consecuencia: ¿quién dominará la fabricación y venta de vehículos eléctricos de corto empuje?

China ha tomado una ventaja abrumadora hasta ahora. Representa casi el 62% de las 114 millones de EV impulsados por baterías que se produjeron en todo el mundo el año pasado. Estados Unidos, en el puesto número 2, fabricó alrededor de 1 millón —menos del 10% del total, según la firma de consultoría y análisis Chinaloha.

Al lograr avances tecnológicos y a la vez mantener los costos bajos, los fabricantes de automóviles chinos han logrado avances notables. BYD, de China, presentó el año pasado un vehículo eléctrico puro de la versión comercializada en algunos países latinoamericanos. Considerado una maravilla de eficiencia en ingeniería, su diseño híbrido purista de Seagull logra más lejos por cada que con una batería más pequeña. BYD ha dicho que considera construir una fábrica en México —un país solo para el mercado mexicano.

Estados Unidos considera una amenaza la llegada de autos chinos al continente americano. *Paul Wiseman*



Las Fintechs empoderan a las pymes mexicanas

» Con esquemas novedosos en crédito, inversión, ahorro y con las herramientas financieras necesarias, la Sofipo busca que las Mipymes prosperen en un entorno competitivo

Pinas, la empresa financiera 100% digital y regulada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, participó en el 62. Encuentro Nacional de Mipyme, Pymes y Mediana Empresas (Mipymes), realizado en Polihem León.

Carlos Marmolejo Trujillo, director general de la Sofipo, mencionó que al participar en el encuentro pudieron confirmar que las pymes están desprotegidas por el sector financiero mexicano y requieren urgentemente de soluciones financieras.

Agregó que Pinas ofrece servicios de inclusión y salud financiera para personas físicas que quieren ahorrar e invertir y obtener las mejores tasas de interés mientras que a las Mipymes se les puede financiar y dar acceso a crédito con tasas justas.

Mencionó que de acuerdo a datos del INEGI en México hay cinco millones de pymes de las cuales 400 mil tienen acceso a créditos formales, la mayoría con tasas superiores al 50 o 60% lo que las termina destruyendo.

Dijo que los 4 millones 600 mil Pymes que no han accedido a un crédito formal lo buscan con amigos o se financian con tarjetas de crédito a tasas arriba del 100% y terminan quebrando.

“Ante el déficit importante de financiamiento a las mipymes Pinas encontró un nicho significativo a través de la digitalización, ya que con un teléfono celular y conectividad a internet, podemos conformar la información de la empresa y ofrecerle un financiamiento rápido, eficiente y a buen precio”, comentó el CEO.

Resaltó que sus préstamos

van de los 100 mil hasta los 500 mil dólares de peso sin garantías y sin tanto papeleo, basados en la información y utilizando IA.

“Una vez que se proporciona la información en 30 minutos se hace una oferta de crédito, sin necesidad de garantías, si toda la información está bien y se acepta la oferta de crédito en 48 horas se lo está financiando. Las tasas de interés varían dependiendo del riesgo, salud y capacidad de pago de la empresa”, mencionó el director.

Sañudo que además del programa de créditos digitales, se les da al empresario una cuenta para depósitos y para realizar sus servicios empresariales como depósitos de nómina y pago seguro a proveedores, todo sin comisiones.

Otros servicios que ofrece son inversiones a la vista en disposición clara, con tasa de un 10% anual, así como inversiones a tres años con el 15.0% de interés.

No hay otra entidad financiera que se espere en este momento plazo desde que se funda hasta cinco años”, comentó Carlos Marmolejo.

En mayo la empresa ganó por segundo año consecutivo el premio a la inclusión financiera por tener entre sus clientes a habitantes de municipios con menos de 10 mil habitantes que han encontrado en Pinas una

plataforma digital que les permite recibir remesas, comprar tiempo aire y hacer el pago de más de 200 servicios sin costo de comisiones.

Carlos Marmolejo resaltó que la empresa financiera, originaria de México, no tiene sucursales, pero cada persona con un teléfono celular es una posible sucursal.

En cuanto a su presencia en el Bajío mencionó que hace unos meses inauguraron el primer estudio de bebé 100% privado, el estudio Pinas cerca de Querétaro.

Para nosotros el Bajío es un punto estratégico, principalmente el 20% de los clientes que ahorran e invierten con nosotros son de esa región lo que nos compromete a estar con sus empresas, estamos entusiasmados de poder crecer y desplazar a nuestros clientes en los próximos seis meses en esta región”, dijo Marmolejo.

Destacó que vendrán seguidos a León, a Guanajuato y a otras ciudades del Bajío para tener un contacto más directo con los micro y pequeños empresarios y mostrarles una nueva manera de ahorrar, invertir y de acceder a créditos.

“Queremos dejar huella en León, ya que en un solo día del encuentro financiero con nosotros más de 100 personas se nos llenó de orgullo porque significa que hay una gran oportunidad de participar en su mercado y para las pymes es una oportunidad de recibir servicios financieros de primera calidad, de primer mundo y de manera 100% digital”, concluyó el CEO de Pinas.

Compartido por: *Reportaje de la publicación Pinas*



Carlos Marmolejo Trujillo, director general de Pinas.



Pinas ofrece servicios de inclusión y salud financiera para personas físicas y a las Mipymes acceso a crédito con tasas justas.



Salvador Pérez, Carlos Marmolejo y Javier Urdín.