

Informes sector automoción

Informe Componentes - México
(Resumen ejecutivo)

Julio de 2022



INFORME COMPONENTES – México

RESUMEN EJECUTIVO

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO MEXICANO

México es el **sexto mercado mundial en términos de producción** de vehículos, con una cuota del 3,9%, que pasará a ser del 4,4% en 2025, sólo por detrás de China, EE.UU., Japón, Alemania e India. A pesar de cierta **tendencia a la baja en la producción** en los últimos años, la **industria se recuperará en los próximos años**, hasta superar los **4 millones de unidades fabricadas en 2025** (creciendo al 9,4% anual en los próximos cuatro años), **traccionada** especialmente por los **OEMs americanos, Renault-Nissan y VW**.

En lo relativo a la **electrificación** del vehículo, el **avance** en el país latinoamericano está siendo **más lento que en otras geografías**, si bien se espera un importante **crecimiento en la producción a partir de 2023**, año en el que se alcanzarán las 700.000 unidades y, **especialmente en 2025, por encima de los 1,2 millones**. Para ese año, el peso de los vehículos eléctricos e híbridos en la fabricación del país adquirirá un **peso relevante sobre el total de unidades producidas (cerca del 30%)**.

En cuanto al mercado de **componentes**, **México es el 5º productor** mundial de componentes de automoción por valor de mercado, con un volumen de **94.000 millones de dólares en 2021**, sólo por detrás de **China, EE.UU., Japón y Alemania**, y por **delante de países como Corea del Sur o India**. Se espera, además, que las **nuevas reglas de origen del Tratado USMCA** tengan un **impacto positivo en la producción de componentes en México**, estimándose un mercado adicional del 7% en 2025.

La fabricación de componentes está destinada, en gran medida, a la **exportación**, suponiendo **el 83%** de la producción total en 2021, siendo claramente **EE.UU. el principal destino**, acaparando el 87% de todas las exportaciones. De esta forma, EE.UU. recibe el **71% de toda la producción de componentes de México**.

En concreto, **Euskadi exporta componentes por valor de 3,3 M€** (un 0,7% sobre el total de importaciones de México), siendo las principales partidas exportadas **piezas de caucho-metal y bases metálicas, herrajes y artículos similares aptos para vehículos de motor**, suponiendo **más del 85% del total** de forma conjunta. Le siguen, a gran distancia, envíos relativos a **partes de motores, aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, bujías, etc.** En lo relativo a las importaciones, **Euskadi importa por valor de 23,8 miles €** (menos del 0,1% sobre el total de importaciones de Euskadi desde México), suponiendo **más del 75% del total** las partidas relativas a **piezas de caucho-metal y motores de cilindrada superior a 1.000 cm3**. Le siguen, a gran distancia, envíos relativos a bujías, alumbrado y señalización acústica.

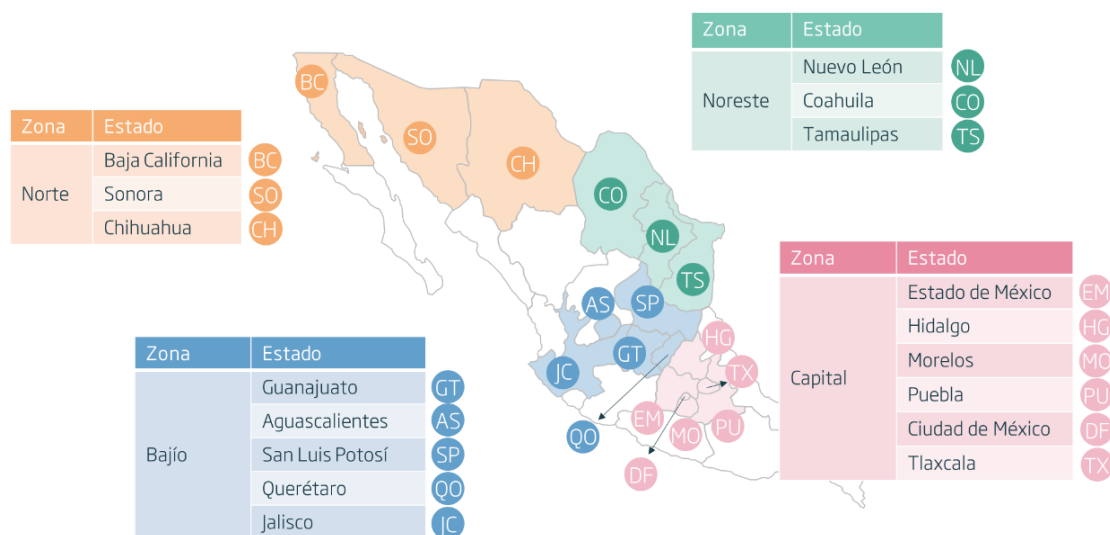
PRINCIPALES PLAYERS CON PRESENCIA

En total, la **capacidad de producción de México está cerca de los 5 millones de vehículos ligeros anuales, repartidas en 24 plantas (13 OEMs)** y con una previsión de producción de 3,9 millones de unidades en 2023. **Nissan** con 4 plantas productivas, **General Motors** con 3 y **Volkswagen** con 2, aglutinan más del 50% de la capacidad. Geográficamente las plantas se sitúan **principalmente en la zona Centro del país**, donde los hubs Bajío y Capital aglutinan un total de 16 plantas de 12 fabricantes diferentes.

En cuanto a los **Heavy Trucks**, con un total de **11 plantas (12 OEMs)**, la **capacidad productiva anual** es de **casi 400.000 vehículos** pesados, mientras que la previsión de producción para 2023 es de 160.000 unidades. **Mercedes-Benz Trucks** y **TRATON** (con Navistar International y MAN Trucks) son los principales productores, con más del 40% de la capacidad instalada. Todos los OEMs excepto Mercedes Benz Trucks (con 2 plantas) tienen únicamente una planta en el país, y los chinos FAW Trucks y Shacman comparten una planta en JV. Gran parte de las plantas se encuentran localizadas en los **hubs del Noreste y de Capital**.

En lo relativo a **Tier1**, en México hay unas **600 implantaciones**, entre las que se destacan **Lear, Continental, ZF, Adient y Tenneco** con más de 15 implantaciones. Estas implantaciones están generalmente **dispersas por todo el país**, pero los **hubs Noreste y Bajío** son los que presentan mayor concentración. Sin embargo, **ciertos Tier 1**, atraídos por distintos OEMs a los que proveen en sus mercados de origen, están **localizados en los estados donde éstos OEMs tienen plantas en México**. Destacan, por ejemplo, las europeas Faurecia, Gestamp y Marelli que, atraídas por Volkswagen, tienen la mayoría de sus plantas en el hub Capital.

Según su procedencia, **más de un tercio (34%)** de las empresas proveedoras establecidas en el país **son mexicanas**, destacando Tier1 como **Nemak, Vitro, Metalsa, GIS-Draxton y Rassini**, entre otros. El **66% restante pertenece a empresas internacionales**, siendo lideradas por empresas **estadounidenses (18%) y japonesas (17%)**, con las **alemanas (11%)** a más distancia. Mencionable también la implantación de proveedores canadienses, que son el 9% de las empresas del sector en México.



POLOS DE PRODUCCIÓN DE REFERENCIA: HUBS

- La producción de vehículos ligeros en México está concentrada en gran medida en los hubs **Bajío y Capital**, con una cuota del **69%** y una previsión de casi **3 millones** de unidades fabricadas en **2025**.
 - El **Bajío** es donde se encuentra un mayor número de OEMs, tanto asiáticos como europeos y un americano (**GM**) y con la mayor capacidad productiva. Además, se espera que siga siendo el principal productor del país a medio plazo, previendo acoger un **44%** de la producción del país en 2025.
- Los hubs de **Norte y Noreste** (fronterizos con EE.UU.) son regiones más componentistas que ensambladoras, siendo estados muy exportadores de componentes hacia el país vecino.
- El **hub del Norte**, relativamente aislado en cuanto a ensamblaje de vehículos ligeros, cuenta con apenas un 11% de la producción de vehículos del país.

No obstante, debido a los **1,3 millones más de vehículos que se van a producir en el país en 2025 en comparación a 2021**, todos los hubs verán aumentada su producción en términos absolutos. El **Bajío superará los 1,9 millones de unidades**, cerca del umbral de los 2 millones, mientras que el hub de **Capital verá superado el millón de unidades en 2025**. El polo que **menos crecerá será el Noreste**, (+200.000 unidades con respecto a 2021) **alcanzando las 890.000 en 2025**. En el **Norte**, por su parte, la producción se verá aumentada un 61%, **alcanzando los 460.000 vehículos en 2025**.

Actualmente **9 plantas** de fabricación de México son las que tienen **capacidad para producir modelos de vehículos eléctricos y/o híbridos**, pertenecientes a un total de 7 OEMs de los 13 que tienen presencia en el país. No obstante, el **país se convertirá en un polo productivo de referencia** en la región norteamericana debido a la **adaptación de las plantas** a la fabricación de estos modelos, que serán en su **totalidad capaces de producir vehículos electrificados a partir de 2025** exceptuando a Hyundai-Kia. Al igual que sucede con el número de plantas electrificadas, México se encuentra a día de hoy **por detrás de otros países de elevados volúmenes de producción en cuanto a centros de I+D se refiere**. Son **2 los centros** del territorio y ambos están localizados en Toluca, Estado de México, pertenecientes a **GM y Nissan**. Por otro lado, el número de los centros I+D de Tiers1 es superior, actualmente, al de los OEMs.

De la misma manera que se quiere atraer nuevos centros decisorios por parte de los OEMs, es importante para México que también los **centros de desarrollo de los grandes proveedores se desplacen al país**. El **nuevo tratado USMCA** está **regionalizando las cadenas de valor, centros de decisión y diseño**, siendo México un país **atractivo** en este sentido por cuanto, entre otras razones, existe una gran **cantidad de ingenieros**, no disponibles **en otros países de Europa o incluso en EE.UU.**

FABRICACIÓN DE COMPONENTES

En México existen **más de 1.700 plantas de proveedores** de los principales eslabones de la cadena de valor (Tier 1 y Tier 2). Estas son algunas de las claves:

- **Los hubs del Noreste y Bajío** son los principales polos de producción de componentes (**65% de la producción del país**).
- Por hubs, **más de un 40% de las plantas se ubican en el Bajío**, seguidos por **Noreste y Capital** con similar número de plantas (**24% y 21%, respectivamente**).
- **El hub del Norte** presenta la mayor diferencia positiva entre producción y número de plantas (**17% de producción con el 10% de las plantas**), con **hub de Capital** en la situación opuesta (**13% de producción con el 21% de las plantas**).

La función más representada es la de **powertrain, por encima de las 450 plantas**, seguida de **interior** (422) y **exterior** (396). Las funciones de **interior y exterior cumplen**, en mayor o menor medida, **con el patrón de plantas totales** por hub, con casi el 40% ubicadas en Bajío. Las funciones de **powertrain, drivetrain y electrónica**, sin embargo, presentan ciertas **particularidades** con respecto al reparto de plantas por hub, con mayor peso relativo de Bajío en drivetrain e inferior en el resto de funciones, donde otros hubs ganan peso.

PRINCIPALES PROCESOS PRODUCTIVOS

Por segmentos, la **fabricación metalmecánica** (especialmente estampado, doblado, corte, laminado y armado de estructuras soldadas) es la **predominante en el país**, siendo una fabricación transversal que aporta no sólo a la industria de automoción, sino que destina su actividad también a otras industrias, dado que se trata de procesos que conllevan un **grado intermedio de especialización técnica**.

En relación a los **sistemas eléctricos/electrónicos** (a día de hoy se trata del segmento en el país con más proyectos I+D+i en marcha), el país también tiene un **gran ecosistema de fabricación de este tipo de componentes**, al ser necesarios en múltiples industrias de relevancia en México como la médica, aeroespacial y telecomunicaciones.

En **cuanto al proceso de inyección y moldeo de plástico**, las capacidades de la industria mexicana están cubiertas, pero es dependiente en ciertas ocasiones de proveedores extranjeros para este tipo de sistemas.

ACTIVIDAD EN I+D+i

Entre los **proyectos I+D+i** llevados a cabo en el país por parte de proveedores y agentes científico-tecnológicos, la mayoría están **centrados en los procesos de fabricación**, en los que se busca optimizar la **automatización o su integración con nuevas tecnologías**. Además de estos programas de integración, hay proyectos de I+D de **nuevos materiales, así como de la fabricación de prototipos mediante la fabricación aditiva metálica** con propiedades estructurales iguales a las piezas de fabricación de serie.

Segmentado por sistemas, donde más empresas están invirtiendo en I+D+i es en **sistemas eléctricos/electrónicos, seguido de powertrain y sistemas de escape**. Por un lado, las innovaciones en **sistemas eléctricos/electrónicos** son llevadas a cabo especialmente en los **hubs nortefños y en Bajío**, donde hay una base de proveedores robusta. Por otra parte, la inversión en **powertrain** es debido a que en México la **mayor parte de estos componentes son fabricados por procesos metalmecánicos**, siendo uno de los **procesos más transversales en el país y donde mayor mano de obra cualificada y mejor equipamiento existe**.

En lo que respecta a **nuevas oportunidades** de innovación en el país, destaca la implementación de **nuevos sistemas y componentes necesarios para la electrificación de los vehículos**, apalancándose en el gran ecosistema en I+D sobre sistemas eléctricos/electrónico.

TENDENCIAS, FACILIDAD DE ACCESO VS BARRERAS DE ENTRADA Y PALANCAS CLAVE

PRINCIPALES ASPECTOS NORMATIVOS

El sector de automoción mexicano presenta distintos **aspectos normativos relevantes** de cara a la implantación de empresas (fabricantes y/o proveedores), **poco estrictos para las compañías internacionales** que desean implantarse y comenzar su actividad en el país latinoamericano, en comparación con otras grandes potencias del sector, si bien deben ser tenidos en cuenta a la hora de embarcarse en una posible implantación.

El **principal cambio** normativo que afecta a la automoción ha sido la **entrada en vigor del United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)** en el último año, nuevo tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Su puesta en marcha marca una **nueva etapa para el comercio en Norteamérica**, siendo su principal objetivo **el impulso de un mercado más libre, apoyar el comercio equilibrado, justo y recíproco** y generar crecimiento económico. Con estas mejoras se busca generar más empleo, una mayor protección de los trabajadores, nuevas oportunidades y, en general, ampliar el acceso al mercado.

El principal impacto de estas medidas proteccionistas se trasladará al resto del mundo, incluida Europa. De esta forma, compañías que, hasta ahora, importaban algunos componentes sin aranceles desde otras regiones tendrán que **empezar a pagarlos**, con un impacto estimado para **los fabricantes de automóviles norteamericanos de alrededor de 3.000 millones de dólares durante la próxima década**.

TENDENCIAS EN ELECTRIFICACIÓN

A día de hoy México no es un país referente en la adopción de vehículos eléctricos. Únicamente el 1% de las ventas de 2021 pertenecían a vehículos electrificados (que contiene a vehículos eléctricos e híbridos), por lo que el “puente” tecnológico que pueden significar los vehículos híbridos para la adopción de nuevas tecnologías de propulsión no está produciéndose actualmente de forma significativa en México. No obstante, el **impulso del gobierno de EE.UU. puede arrastrar al mercado mexicano a evolucionar**, tanto en ventas como, especialmente, en producción. **El paquete de medidas estadounidenses para que el 50% de las ventas en 2030 en EE.UU. sean de vehículos eléctricos “obligará”** a México a convertir su industria en electrificada para satisfacer la demanda estadounidense.

CLAVES EN LOGÍSTICA Y FLUJOS DE COMPONENTES

El **transporte terrestre en México es el más importante**, con un **70%** de las mercancías transportado por medios terrestres, **bien por carretera (56,9%), bien por ferrocarril (13,4%)**, muy orientado a vehículos completos, siendo indispensable para los OEMs).

La **mayoría de los OEMs** tienen acceso a las redes ferroviarias del país (16 de las 21 plantas, con 4 plantas más con conexión a menos de 50km de la planta). En 2020, un total de **3,9 millones de toneladas de vehículos fueron exportados por ferrocarril** (de los 4,1 millones de toneladas transportadas):

- El **79,5%** fue a través de las fronteras de **Nuevo Laredo (Tamaulipas) y Piedras Negras (Coahuila)**
- El **20,5%** restante fue a través de **Ciudad Juárez, Nogales y por los puertos de Lázaro Cárdenas (Michoacán), Veracruz, Mazatlán (Sinaloa) y Altamira (Tamaulipas)**.

En cuanto a los componentes de automoción, México se trata de un país **principalmente exportador**, con especial foco en el segundo mercado mundial de automoción, **EE.UU. Canadá** es el segundo mercado consumidor por volumen de negocio, y el propio mercado local sólo se sitúa **en tercera posición**. Por lo tanto, **existe una gran dependencia de la demanda y las tendencias productivas de estos dos países, arrastrando a toda la industria de automoción mexicana (componentes y vehículos)**.

La **lejanía o cercanía a la frontera estadounidense no es tan crucial** a día de hoy para poder exportar a EE.UU. De hecho, las ventajas que podría ofrecer el Noreste en cuanto a costes logísticos respecto a Bajío son compensados por unos menores costes de mano de obra, de mayor impacto en componentes más básicos y procesos más intensivos en manos de hora (con mayor concentración en este segundo hub).

FACILIDAD DE ACCESO VS BARRERAS DE ENTRADA

México no ha tenido históricamente ninguna barrera especialmente significativa para acceder al mercado, en especial para empresas hispanohablantes por cuanto la barrera idiomática es inexistente. Sin embargo, la **paulatina aplicación de la nueva reforma laboral** va a **cambiar la relación de los trabajadores con la empresa**, dando más poder a los empleados y, en consecuencia, pudiendo disminuir la capacidad de las empresas para tomar ciertas decisiones. Existen, además, ciertos gaps tecnológicos y otras barreras culturales que deben abordarse a la hora de considerar una potencial implantación. No obstante, el **mercado** es muy **abierto** a día de hoy, existiendo una elevada competencia entre los distintos estados para captar inversión extranjera, con numerosos incentivos y ayudas.

Aunque el **clima** para realizar inversiones en México a día de hoy (principalmente debido al crecimiento esperado gracias al USMCA) es muy atractivo, existen ciertas **barreras** que pueden afectar a una potencial implantación en el país:

- Nueva reforma laboral, que limita progresivamente la toma de decisiones unilaterales por parte de las empresas.
- Falta de talento y tecnologías específicas en ciertas regiones y/o focalizado en ciertos estados.

- Centros de decisión fuera del país, pese a una progresiva regionalización.
- Potenciales socios sin suficiente conocimiento del funcionamiento de la industria de automoción, siendo en muchos casos meros financiadores y facilitadores de relaciones locales.
- Intereses de capital para la financiación de nuevas implantaciones mayores a los europeos.

PALANCAS CLAVE PARA POTENCIALES OPORTUNIDADES

Los **costes laborales** de México son una de las **grandes razones para estudiar una implantación** en el país, lo que, junto con el tratado USMCA, que regionaliza la producción de componentes, facilitan un posicionamiento competitivo para acceder a todo el mercado norteamericano de automoción. En este contexto, **México resulta ser la única alternativa de bajo coste en la región de Norteamérica** para la producción de componentes y ensamblaje de vehículos. Sus **costes laborales industriales** se sitúan como una de las mejores opciones entre los países con mano de obra más barata para la industria manufacturera, sobre todo teniendo en cuenta que posibilita el acceso a dos de los principales productores del sector (EE.UU. y el propio México).

Formas de entrada en el país

Si el objetivo es **implantarse** en el país, es necesario definir, en primer lugar, el enfoque del proyecto empresarial: **qué productos fabricar, a quién vender y cómo vender**. En este sentido, existen principalmente 4 vías de entrada en el país:

- Implantación en torno a la **concentración tractora de un OEM**, como, por ejemplo, la realizada por **proveedores japoneses y algunos alemanes acompañando a sus principales clientes**.
- **Implantación de carácter maquiladora**, concepto creado en México y que se basa en el enfoque de **fabricación principalmente en ciudades/estados fronterizos a menor coste que en EE.UU.**
- **Implantación con una empresa “shelter”**. Es una **estrategia de entrada poco conocida** fuera de México, pero muy exitosa en el país. Una empresa local, llamada “shelter”, da **acceso al país necesitando pocos recursos** (poca maquinaria, pocos técnicos, etc.), **dando cobijo y ayudando a una primera ubicación** en el país.
- **Joint venture con un socio local**. Existiendo **casos exitosos, no ha sido la forma más utilizada** (en comparación con otras regiones emergentes) por diversas cuestiones: falta de capacidades locales, oportunidades para la exportación desde otras regiones sin excesivos recargos (aranceles), etc.

Principales ámbitos de oportunidad

El **tratado USMCA** está obligando a una **producción más local**, con una regionalización de la producción que va a llevar a que **las empresas que quieran acceder al mercado norteamericano tengan que establecerse en uno de los tres países**. México, por costes y perspectivas de futuro, resulta la mejor opción en esos aspectos. En este sentido, los **OEMs y Tier 1 asiáticos, muy cerrados en sus relaciones de suministro**, están viéndose abocados a **buscar nuevos proveedores ya que muchos de sus suministradores de origen no se plantean implantarse en México**. Un ejemplo de ellos es Mazda, que recientemente ha estado en busca de nuevos proveedores (locales e internacionales) y ha presionado a sus Tier 1 a que busquen Tier 2 ya implantados en México.

Otra de las oportunidades es la **ausencia** marcada de proveedores **Tier 2**. Cuando los OEMs internacionales empezaron a establecerse en el país, comenzaron a atraer a sus proveedores de referencia, especialmente a los Tier 1. En ese contexto se firmó el tratado **NAFTA**, que, aunque en principio buscaba que muchos componentes fueran fabricados en suelo norteamericano (el valor de contenido regional mínimo exigido era de 62,5% para vehículos ligeros), se trataba de un acuerdo que **favorecía más la importación de materias primas y componentes en lugar de la producción local**. Por ello, a día de hoy, debido al establecimiento de

un tratado más estricto como es el **USMCA**, que exige más contenido regional y cuyos controles están siendo menos flexibles, la necesidad de fabricación local es más imprescindible que nunca.

Asimismo, la industria de automoción mexicana presenta una serie de **gaps**:

- **Gaps tecnológicos**
 - **Ausencia de procesos específicos como forjas en frío y en caliente (especialmente las primeras)**, ya que son procesos realizados por empresas no tan grandes como los Tier 1.
 - Para las **forjas en caliente** en específico se necesita, además, **empresas suministradoras de barras de acero**, ya que la mayoría de las barras de acero eran importadas íntegramente de Hungría o de India.
 - Toda la **industria de semiconductores es muy escasa** en el país, y dada la crisis de semiconductores y las apuestas de EE.UU. por invertir en la industria en el país, pueden existir oportunidades para las nuevas cadenas de valor de nuevos componentes.
 - **Fundición de aluminio**, con algunos **casos exitosos de nuevas implantaciones captando elevados volúmenes de negocio**
 - La industria de **troqueles, prensas y herramientas** está **muy poco cubierta**, con sólo el 10% de herramientas, troquelería, etc. fabricados en México.

A diferencia de lo que ocurría con el acuerdo NAFTA, el **nuevo tratado USMCA va a dificultar las importaciones desde fuera de México** (y del resto de los países firmantes, EE.UU. y Canadá). Aunque a día de hoy todavía se realizan y se seguirán realizando dependiendo del tipo de componente o sistema, el **estricto valor de contenido regional establecido por el tratado** está dando un cambio de paradigma en la industria mexicana, con las **oficinas de compras de OEMs y Tier 1 locales tomando cada vez mayor poder de decisión**, buscando, sobre todo, sustituir las importaciones. En este sentido, **la exportación a México va a encontrarse cada vez con más dificultades y barreras**.

EUSKADI
BASQUE COUNTRY



BasqueTrade
& Investment



Alameda Urquijo, 36 5ª Planta Edificio Plaza Bizkaia
48011 Bilbao info@basquetrade.eus
(+34) 94 403 71 60