

# clúster

## Una atinada estrategia

Ante la decisión de EU de imponer aranceles al acero mexicano, la siderurgia nacional invierte para desarrollar productos con valor agregado.



# 70

### ACERERAS BANDERA

Las empresas top de sus respectivas naciones generan 20% de la producción global.



# La fórmula contra el muro de acero

Acereros del país realizan inversiones millonarias con el objetivo de ofrecer productos con mayor valor agregado y sortear los aranceles de Estados Unidos.

**POR** SILVIA SÁNCHEZ DE LA BARQUERA

La mañana del 31 de mayo de 2018, el anuncio se hizo oficial. En el afán por proteger su industria siderúrgica e impulsar la producción local, Estados Unidos impuso aranceles de 25% a las importaciones de acero provenientes de México, Canadá y la Unión Europea. Así, la industria acerera nacional entró en la lista de países y regiones a las que el gobierno estadounidense ya aplicaba la medida desde marzo, y en una carrera cuesta arriba por mantenerse entre los principales proveedores de acero a Estados Unidos.

Al cierre de año, los resultados fueron

palpables para compañías estadounidenses como Nucor que –según información financiera– incrementó 5.3% su producción en 2018: un millón 407,000 toneladas más respecto a 2017. A nivel macro, el beneficio se vio en la producción. La producción estadounidense creció 6.1% hasta 86.6 millones de toneladas, de acuerdo con la World Steel Association. Los datos disponibles en el reporte sobre la Producción Global de Acero 2018 muestran una evolución mes a mes a partir de marzo de 2018 cuando el presidente Donald Trump impuso los aranceles.

En México, la historia contrasta. En

los primeros meses desde que la medida entró en vigor (1 de junio de 2018), las exportaciones de acero hacia EU cayeron 30%, según la Canacero. Algunas empresas del sector, de hecho, experimentaron caídas en sus ingresos y complejidad en sus operaciones. Las ventas de Altos Hornos de México (AHMSA), por ejemplo, cayeron 28% en el último trimestre de 2018, según su último reporte trimestral de ese año. En tanto, DeAcero vio afectada la operación de Mid Continent Steel and Wire, la productora de clavos más grande de ese país, ubicada en Missouri, y que adquirió en 2012.

Juan Antonio Reboulen, director de Relaciones Institucionales y Comercio Internacional de la compañía, cuenta que DeAcero, bajo el esquema del otrora TL-CAN (hoy T-MEC), suministra la materia prima a Mid Continent para ser competitivos frente a las importaciones, principalmente asiáticas, que tienen 85% del mercado; pero el impuesto “complicó el negocio”. Explica que la materia prima –el alambre– tiene el arancel de 25% y el producto final, el clavo de acero, está exento. Desde el 1 de junio a la fecha, Mid Continent perdió 60% de sus ventas y a poco menos de 50% de su fuerza laboral. Pasó

Ternium ha invertido en equipos y tecnologías para ampliar su portafolio de productos especializados.

de tener más de 500 empleados, a menos de 300.

Manuel Nieblas, socio líder de la Industria de Manufactura de Deloitte México, reconoce que el gravamen perjudica a la industria mexicana, pues México envía a EU más de la mitad del total de sus exportaciones acereras, según el documento "Monitoreo y análisis de la importación de acero", elaborado por el Departamento de Comercio. En 2017, por ejemplo, fue de 65 por ciento.

¿Pero qué tanto ha afectado esto a la producción nacional? Según la World Steel Association, en 2018 el país aumentó su producción 1.4% respecto a 2017. Una parte de ello se explica porque las empresas apuestan por invertir en nuevos equipos y procesos para sustituir importaciones de aceros especializados por productos fabricados en el país.

Ternium, por ejemplo, invirtió en equipos y tecnologías para mejorar su desempeño y ampliar su portafolio de productos especializados para las industrias automotriz, metalmecánica, de electrodomésticos, de gas y petróleo, y de motores eléctricos. Además, el año pasado inauguró un nuevo laboratorio en su planta de Pesquería, Nuevo León, para fortalecer sus capacidades de investigación de producto para

requerimientos de alta gama en la industria.

En tanto, Tubacero, que si bien no fabrica aceros especializados, invirtió 90 millones de dólares en una nueva planta en Salinas Victoria, Nuevo León, que, según la empresa, será la única en el mundo con tecnología para procesar rollos de acero de hasta 96 pulgadas. La compañía prevé inaugurar esta planta a mediados de 2019, y producir tubería helicoidal de hasta 144 pulgadas de diámetro. Tendrá una capacidad de 200,000 toneladas anuales. Incluso, AHMSA comenzó, a fines de 2018, las pruebas de su planta dual de desgasificado al vacío, con la que busca elevar el valor agregado en los aceros. A decir de Nieblas, esta es una estrategia adecuada de las empresas, pues las inversiones se están realizando donde México realmente lo requiere, en aumentar valor en aceros especializados y restar protagonismo a la producción de tuberías o aceros planos.

Reconoce que México es deficitario, sobre todo en este tipo de aceros, por lo que la industria tiene "que ver hacia el mercado interno... entender cuáles son las necesidades de acero que requiere" para así aumentar sus niveles de producción y "no se vea tan afectada por estas medidas".

# 30.5

**millones de toneladas métricas  
importó Estados Unidos en  
productos de acero en 2018, una  
baja de 11.3% respecto a 2017.**