

Amenaza Trump sector automotriz en México: expertos

SARA CANTERA

—sara.cantera@eluniversal.com.mx

La industria automotriz nacional estará en riesgo si el presidente electo de Estados Unidos, Donald Trump, cumple la amenaza de imponer aranceles a aquellas empresas estadounidenses que se instalen y envíen vehículos desde México.

El impacto no es menor, porque de acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, 77% de las exportaciones de autos que se fabrican en México se exportan al país vecino.

La semana pasada, el magnate republicano amenazó a General Motors y a Toyota de aplicarles un gran arancel si no mueven su producción de México hacia su país.

En México hay 10 armadoras con plantas de manufactura: Audi, Fiat Chrysler, Ford, General Motors, Honda, KIA, Mazda, Nissan, Toyota y

77%

DE LOS AUTOMÓVILES que son fabricados en México se exportan a Estados Unidos.

Volkswagen, las cuales exportan autos a más de 60 países, pero el principal destino es Estados Unidos.

Los vehículos representan las exportaciones de mayor valor en la economía, seguidas de equipo electrónico, maquinaria y motores, petróleo, equipo médico, muebles e iluminación, plásticos y metales preciosos.

Estas ventas al exterior son las que generan la mayor entrada de divisas para el país.

CARTERA B1

Amenaza Trump a principal motor de la exportación

- **Sector automotriz** envía 77% de producción a EU
- **AMIA** prevé superávit de industria de 50 mdd

SARA CANTERA

—sara.cantera@eluniversal.com.mx

La semana pasada el presidente electo de Estados Unidos (EU), Donald Trump, amenazó a General Motors y Toyota, con imponerle aranceles a los vehículos que envían desde México como el Chevrolet Cruze y, en un futuro, el Corolla.

No es una amenaza menor, pues 77% de las exportaciones de vehículos hechos en México se envían a EU, según cifras de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

En territorio mexicano existen 10 armadoras con plantas de manufactura: Audi, Fiat Chrysler, Ford, General Motors, Honda, KIA, Mazda, Nissan, Toyota y Volkswagen, las cuales exportan vehículos a más de 60 países, pero el principal destino es EU.

De acuerdo con Ward's Automotive, de enero a noviembre, los vehículos mexicanos representaron 12.4% del total de autos vendidos en el mercado estadounidense, al exportar un millón 964 mil 441 unidades; es decir, uno de cada 12 carros que se venden en EU es de origen mexicano.

Los vehículos con mayor volumen de exportación hacia el mercado estadounidense son: Fusión de Ford; Dodge RAM 2500 de Fiat Chrysler; y la Chevrolet Silverado 2500 doble cabina de General Motors.

Los vehículos representan las exportaciones de mayor valor en la economía mexicana, seguidas de equipo electrónico; maquinaria y motores; petróleo; equipo médico; muebles e iluminación; plásticos; metales preciosos; acero; y vegetales.

Y por lo tanto, son las exportaciones que generan la mayor entrada de divisas para el país.

En noviembre, la balanza comercial registró un superávit de 200 millones de dólares, gracias a un mejor desempeño de las exportaciones manufactureras, en especial, de las exportaciones automotrices.

“El desempeño de las exportaciones automotrices, en el trimestre anualizado a noviembre, crecieron 25.7% respecto al trimestre inmediato anterior. Por lo que se observa cada vez un mejor desempeño de las exportaciones manufactureras”, destacó un análisis de Fitch Ratings.

A pesar de que en los últimos cuatro meses se había observado una recuperación de las exportaciones automotrices, el incremento registrado en

Principales destinos de exportación de vehículos

(Miles de unidades entre enero y noviembre de 2016)

Estados Unidos	1,964
Canadá	229
Alemania	73
Colombia	44
Brasil	42
Argentina	36
Chile	18
China	12
Puerto Rico	9
Perú	9

Fuente: AMIA

“El desempeño de las exportaciones automotrices, en el trimestre anualizado a noviembre, crecieron 25.7% respecto al trimestre inmediato anterior”

ANÁLISIS DE FITCH RATINGS

“Vamos a rebasar los 50 mil millones de dólares de saldo positivo, estaremos por encima del saldo o balanza positiva”

EDUARDO SOLÍS

Presidente de la AMIA

noviembre fue el mayor desde mayo de 2015, y resulta significativo, pues impulsa las exportaciones manufactureras, las cuales representan cerca de 90% de las exportaciones totales del país, que en el trimestre a noviembre avanzaron 11.4%, indicó Fitch.

Balanza comercial positiva. El presidente de la AMIA, Eduardo Solís, co-

mentó previamente que para 2016 se estima que el saldo de la balanza comercial de la industria automotriz será superavitario, al registrar más de 50 mil millones de dólares.

“Claramente vamos a rebasar los 50 mil millones de dólares de saldo positivo, vamos a estar muy por encima del saldo o de la balanza positiva que nos traen otras áreas importantes de la economía como el petróleo, las remesas o el turismo”, destacó Solís.

Atractivo a inversiones. Hace seis años, México era el décimo país exportador de vehículos, actualmente es el cuarto exportador, después de Alemania, Japón y Corea del Sur.

Y si bien, Estados Unidos es el mayor destino de las exportaciones mexicanas de vehículos, para 2018, se estima que 28% de la producción automotriz se enviará a otros países fuera de EU y Canadá, arriba de 18% que representaron esos otros mercados durante 2015.

Para lograr este nivel de exportaciones, desde 2010 armadoras como BMW, Fiat Chrysler, Ford, General Motors, Honda, Hyundai, Mazda, Nissan, Volkswagen, Audi y Toyota, anunciaron inversiones por más de 24 mil millones de dólares en el país.

Algunas inversiones fueron para ampliar sus operaciones existentes, pero otras fueron para instalar nuevas plantas como la de Honda, Mazda, Audi, KIA, Nissan, BMW y Toyota.

Desde que estaba en campaña, Donald Trump amenazó con imponer un arancel de 35% a los vehículos que se importan de México, en un intento por frenar las inversiones en el país.

Pero hacerlo, implica una violación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Casa de Bolsa Intercam considera que pese a la amenaza de imponer aranceles prevalecerá la inversión donde existan los mejores costos y mano de obra calificada.

“El traslado de infraestructura de un país a otro es un costo que las armadoras no estarán dispuestas a asumir, ya que sus márgenes de utilidad son bajos, por tanto, lo más seguro es que prefieran asumir el nuevo arancel, en caso de ser aprobado, y trasladarlo a los consumidores”.

“Y si este fuera el caso, el efecto no lo veríamos en volúmenes sino en precios, y dependerá de la población estadounidense la capacidad para absorberlo”, expuso Intercam. ●