

Fabricantes de autopartes pueden absorber arancel

● S&P considera que a largo plazo puede buscarse reubicar a proveedores en EU

SARA CANTERA

—sara.cantera@eluniversal.com.mx

De aplicarse un arancel a las importaciones de autopartes provenientes de México, en Estados Unidos (EU) las armadoras y los proveedores de autopartes podrían absorber el impacto del impuesto en el corto plazo debido a la capacidad instalada y a que sería costoso sustituir a los fabricantes mexicanos por proveedores en territorio estadounidense, de acuerdo con un análisis realizado por la calificadora Standard & Poor's (S&P).

Sin embargo, a largo plazo se po-

dría buscar la reubicación de proveedores en Estados Unidos y algunas armadoras podrían incluso decidir volver a fabricar sus refacciones de manera interna.

“La cadena de suministro integrada en la industria automotriz representa una barrera significativa para los nuevos participantes que podrían reemplazar a los proveedores actuales”, declaró.

“En el corto plazo, las empresas con un producto más especializado podrían estar relativamente mejor posicionadas para negociar la absorción del arancel con las armadoras, ya que sería más difícil su reemplazo en comparación con los fabricantes de productos con menor valor agregado”, explicó S&P.

Pero, si se endurecen las condiciones de comercio en América del Norte se podría dar un periodo de ajuste

“En el corto plazo, las empresas con un producto más especializado podrían estar mejor posicionadas para negociar la absorción del arancel con las armadoras”

“La posibilidad de que estas compañías logren mitigar los efectos de un severo arancel y sus efectos en los flujos de efectivo, dependerá del volumen de sus ventas”

ANÁLISIS DE S&P

durante el cual una parte de la capacidad instalada en México se traslade a Estados Unidos.

Ello puede derivar en gastos de inversión adicionales para los proveedores mexicanos de autopartes y les generaría la necesidad de emitir deuda.

Empresas como Nematik, Metalsa, Rassini y Grupo KUO verían presionados sus márgenes de ganancia debido a mayores costos de mano de obra en Estados Unidos, aunque esto podría compensarse con los incentivos fiscales que considera la nueva administración de Donald Trump, agregó S&P.

“En este escenario, la calidad crediticia de las empresas proveedoras de autopartes probablemente se deterioraría”, indicó la firma.

Hasta el momento, debido a que todos los ingresos de los proveedores de autopartes están en dólares, en su ma-

yoría, cuando se deprecia el peso las compañías no se ven afectadas y pueden aumentar sus márgenes.

Este factor también da cierto margen de maniobra a los fabricantes de autopartes para mantener la rentabilidad en el corto plazo, incluso a expensas de un gravamen comercial.

“La posibilidad de que estas compañías logren mitigar los efectos de un severo arancel y sus efectos en los flujos de efectivo, dependerá del volumen de sus ventas, su concentración en clientes y productos, el grado de especialización de productos y su relación con las armadoras”, agregó S&P. De renegociarse el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en términos desfavorables, un factor que amortiguaría el impacto es que México cuenta con 44 acuerdos comerciales, lo que le dará una ventaja competitiva a las empresas establecidas en el país. ●