

La salida de EU del TLCAN impactaría en los costos del sector automotriz: Alberto Moreno

Entrevista con el licenciado Alberto Moreno, director senior de Fitch Ratings México, en el programa “Ganadores & Perdedores”, conducido por Susana Sáenz, en El Financiero Bloomberg TV.

SUSANA SAENZ: Y un reporte de la calificadora Fitch Ratings asegura que los autos mexicanos y otros sectores manufactureros diversificados estarían entre los segmentos más expuestos de la economía, si se cancelara el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Para hablar del tema, saludo a Alberto Moreno, director senior de Fitch Ratings. Qué tal Alberto, muy buenas tardes.

ALBERTO MORENO: Buenas tardes Susana, a ti y a tu auditorio.

SUSANA SAENZ: Cuéntenos qué impacto tendría en el sector automotriz una salida de Estados Unidos del TLCAN.

ALBERTO MORENO: Bueno, claramente el sector automotriz es de los que más expuestos están a un escenario desfavorable de resolución del Tratado de Libre Comercio. Sin embargo, pensamos que todavía las cadenas de suministro están íntimamente y profundamente interconectadas en la región con lo cual es también difícil pensar en una abrupta reducción de las cadenas de suministro y pensamos que el impacto se vería sobre todo en temas de costos hacia los productores, que se tendrían que ver reflejados incluso hacia los clientes finales. Es ahí donde las empresas mexicanas pudieran perder un poco más rentabilidad ¿no?

SUSANA SAENZ: Claro, y sabemos que precisamente los productos más exportados desde México son los autos, ¿cómo se encuentran bajo las reglas de nación más favorecida de la OMC porque bueno, sabemos que en caso de que se cancelara este tratado, pues bajo esas normas son bajo las cuales se regiría el comercio entre México y Estados Unidos, ¿cierto?

ALBERTO MORENO: Exactamente. Los vehículos de pasajeros en promedio probablemente el arancel estaría en rangos de un dígito medio, 3, 5 por ciento. Los que sí se verían sumamente impactados de forma más negativa son los vehículos de trabajo, como son las pick ups, que sí tendrían que ser sujetos tal vez a un arancel más alto de un 25 por ciento.

SUSANA SAENZ: Okey. Y bueno, en este reporte de Fitch Ratings, vemos que presentan algunas de las emisoras que serían más afectadas del sector, por ejemplo, vemos Rassini, Nemak, ¿qué nos platicas al respecto?

ALBERTO MORENO: En los casos particulares de empresas que tenemos calificadas pensamos que su capacidad como comentaba de absorber esos impactos de incremento en costos o de

incremento en aranceles, pues tendrían que ser absorbidos por ellos, por los productores, o por el cliente final.

La otra parte que tendría que tomar en cuenta es que estas empresas también tienen operaciones fuera de México y particularmente en Estados Unidos, con lo cual también pueden de alguna forma trasladar parte de esa capacidad o de esa producción a Estados Unidos para mitigar esos impactos.

Y bueno, ya en el mediano y largo plazo, también pensar en buscar otros destinos de exportaciones para sus productos.

SUSANA SAENZ: Bien. Y pues bueno, sabemos que el alto nivel de integración de la cadena de suministro y también las ventajas de costos de la fabricación en México, pues seguirían siendo un incentivo para producir en nuestro país, a pesar de las tarifas.

ALBERTO MORENO: Totalmente, los objetivos o uno de los objetivos principales del tratado es precisamente brindarle competitividad a la región y bueno, los tres países están volcados a buscar alguna solución en ese sentido ¿no?

SUSANA SAENZ: Bien. Pues muchas gracias por este análisis, Alberto Moreno, director senior de Fitch Ratings México. Muy buenas tardes.

ALBERTO MORENO: Gracias Susana.