

Semana

Standard & Poor's advierte sobre qué tan duro sería el 'golpe' a marcas de carros si Trump cumple su promesa de imponer aranceles

Quien será el nuevo inquilino de la Casa Blanca amenazó con firmar una orden ejecutiva para imponer aranceles a los vehículos provenientes de México y Canadá.

Los posibles aranceles de hasta el 20% a las importaciones de vehículos procedentes de la Unión Europea y del [25% para los productos de México y Canadá que estudia aprobar el equipo del presidente electo de Estados Unidos, Donald Trump](#), al comienzo de su presidencia tras la toma de posesión del 20 de enero de 2025, podrían reducir hasta en un 17% el beneficio bruto de explotación (Ebitda) de los fabricantes europeos y estadounidenses, según alerta un informe de S&P consultado por Europa Press.

Volvo Cars y Jaguar Land Rover, por el valor de sus vehículos de alta gama, podrían ser los más perjudicados por una política comercial agresiva de la Casa Blanca del republicano, aunque General Motors y Stellantis también se verían afectados, debido al elevado volumen de importaciones procedentes de México de las que se valen estas compañías para operar en el mercado estadounidense. Los riesgos para BMW y Mercedes-Benz serían más contenidos.

En consecuencia, advierte la firma de análisis que las compañías terminarán trasladando el incremento de costes a precio final, lo que podría reducir la compra de vehículos por las facturas más altas y limitar las futuras ganancias de los fabricantes. **Otra alternativa sería absorber el impacto mediante una reducción de beneficios, pero terminaría también provocando un efecto negativo sobre sus estados financieros.**

“La reelección de Donald Trump probablemente intensificará los vientos en contra que enfrentará la industria de la automoción global en un 2025, ya de por sí desafiante”, advierten los analistas en el documento.

S&P entiende que, a partir de los anuncios en campaña electoral, **Trump revisará la Ley de Reducción de la Inflación, suprimiendo el crédito fiscal de hasta 7.500 dólares para apoyar la venta de vehículos eléctricos.**

Asimismo, la introducción de aranceles adicionales a las importaciones de bienes extranjeros, con mayores derechos sobre las importaciones procedentes de China, **podría incluir un aumento significativo de los precios por el incremento de los aranceles del 2,5% actual al 100%.**

Así, **el impacto sobre el Ebitda de estas nuevas guerras comerciales podría ser de menos del 10% en el caso de BMW, Mercedes-Benz y Hyundai-Kia; de entre el 10% y el 20% para Toyota y Volkswagen y de más del 20% para Volvo Cars, JLR, Stellantis y General Motors.**

“Si los aranceles se materializan como se describe, el impacto en la calificación dependería del margen de calificación actual y del éxito de las estrategias de mitigación”, puntualiza la agencia de rating.

Además, de cara a la revisión del acuerdo de libre comercio con México y Canadá prevista para 2026, **S&P no descarta medidas “unilaterales” por parte de Washington**, lo que podría tener un efecto negativo sobre una automoción enfrentada con una desaceleración de la demanda.

En esta dirección, **Toyota y Hyundai-Kia probablemente seguirán estando entre los tres principales importadores de vehículos ligeros terminados a los Estados Unidos en 2025** estimando que los volúmenes de importación puedan **superar el 10%** de las ventas globales de las dos empresas y procedan de Japón y Corea del Sur, dos países que se zafarían de este nuevo enfrentamiento comercial.

En este contexto, la exposición de Stellantis a las importaciones procedentes de Europa sería baja. Sin embargo, **la empresa sí que se vería afectada por los aranceles a las importaciones de México, donde produce varios tipos de vehículos, en particular los modelos RAM y Jeep**, así como por los aranceles a las importaciones canadienses.

Al tiempo, **las exportaciones de Volkswagen a los EE.UU. son bajas, aproximadamente el 7% de sus ventas globales. Sin embargo, sus importaciones de Europa incluyen una parte significativa de sus modelos premium de Audi y Porsche**, lo que aumenta la exposición general del grupo. La empresa alemana envía un conjunto limitado de modelos VW (Jetta, Taos, Tayron) y el Audi Q5 desde México.

Por su parte, BMW y Mercedes-Benz cuentan con una exposición arancelaria “relativamente baja”, ya que las importaciones estadounidenses representan entre el 7% y el 8% de sus ventas globales. Mientras tanto, **la crisis sería mayor en Volvo Cars que produce su sedán S60 y el nuevo SUV eléctrico de EX90 en los EE.UU.**, mientras que JLR fabrica la mayoría de sus vehículos en el Reino Unido y Eslovaquia.

Los fabricantes de automóviles estadounidenses **Ford y GM mantienen una presencia productiva “significativa” en México**. Esto se debe a los menores costes laborales, los acuerdos comerciales favorables y la proximidad al mercado estadounidense. Actualmente, General Motors produce ocho modelos en México (Silverado, Sierra, Equinox, Terrain y Blazer), mientras que Ford solo fabrica tres modelos en el país (Bronco, Maverick y el Mustang Mach E).

En el caso de Toyota y Hyundai-Kia el impacto, según S&P, “parece manejable” dado que importan únicamente unos pocos modelos desde México (Toyota produce el Tacoma y Hyundai-Kia los modelos K4 y Tucson en el país). No obstante, el principal riesgo de Toyota procedería de la producción de su modelo RAV4 y algunos modelos de Lexus en Canadá. Pero si se terminara aplicando un potencial arancel del 20% a las importaciones de Japón y Corea del Sur como se ha amenazado contra Europa y Reino Unido, otro 9% del Ebitda podría estar en riesgo para Toyota y de hasta el 19% para Hyundai-Kia.