

Ford pierde 1,000 mdd en beneficios por los aranceles de Trump (El Financiero 27/09/18)

Ford pierde 1,000 mdd en beneficios por los aranceles de Trump (El Financiero 27/09/18) BLOOMBERG El máximo responsable de Ford, Jim Hackett, instó a la administración de Trump a resolver las disputas comerciales rápidamente, o de lo contrario podría causar "más daño" a su empresa, que ya está sufriendo pérdidas como resultados de los aranceles impuestos por el presidente Donald Trump. "Las tarifas de los metales restaron cerca de mil millones de dólares en beneficios, y la ironía es que hoy en día obtenemos la mayoría de los suministros en Estados Unidos", dijo Hackett en una entrevista con Bloomberg Television. "Si continúan más tiempo, habrá más daño". Ford y otros fabricantes de automóviles se han opuesto al uso de tarifas por parte del presidente y las represalias que éstas generan.

El mes pasado, Jim Farley, presidente de mercados globales de la automotriz describió las tarifas de Trump al acero y al aluminio como un "viento en contra importante para nosotros". Unas semanas más tarde, el segundo fabricante de automóviles de Estados Unidos canceló los planes para importar el crossover Focus Active de China, citando las tarifas de Trump a vehículos. Ford anunció unos ingresos netos para 2017 de 7 mil 600 millones de dólares, la mayor cantidad desde 2013, pero ante las estimaciones de los analistas de una caída de las ganancias del 29 por ciento este año, se ha embarcado en una reestructuración de 11 mil millones de dólares para mejorar los márgenes del negocio automotriz principal al tiempo que invierte miles de millones en tecnología eléctrica y de vehículos autónomos. Hace unos meses Ford Motor canceló los planes para importar a Estados Unidos un nuevo modelo desde una planta en China por los aranceles del presidente Trump. La maniobra de Trump para golpear a los autos construidos en China con un impuesto adicional del 25 por ciento en julio socavó la rentabilidad del Focus Active que Ford planeaba comenzar a enviar a Estados Unidos dentro de un año, dijo Kumar Galhotra, presidente de la firma en América del Norte, en una conferencia. La compañía decidió que no valía la pena invertir más dinero en un vehículo que habría tenido menos de 50 mil unidades vendidas por año en los Estados Unidos. "Nuestro punto de vista sobre Focus Active fue que, dados los aranceles, obviamente nuestros costos serían sustancialmente mayores", dijo Galhotra. "Nuestros recursos podrían ser mejor implementados".