



WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR THE WALL STREET JOURNAL

SHEN LU, RAFFAELE HUANG Y ESTHER FUNG  
 The Wall Street Journal

# Anualmente mueven US\$ 46 mil millones en productos desde China a EE.UU.: Las empresas chinas eluden a Trump para seguir vendiendo a los estadounidenses

La suspensión temporal que ordenó el Presidente Trump de una popular exención comercial, que en los últimos años ha potenciado a las plataformas de ofertas fundadas en China Shein y Temu, ha desconcertado a la industria de comercio electrónico transfronterizo del país, lo que ha sacudido a las plataformas y a sus proveedores.

A mediados de febrero, después de que Trump suspendiera una cláusula para las importaciones de China que permite que las plataformas eviten el pago de derechos de importación e inspecciones aduaneras de paquetes de bajo valor, había millones de paquetes estancados en las aduanas estadounidenses.

La compañía de moda Shein respondió a esta situación aumentando los esfuerzos anteriores para animar a los proveedores a que establecieran la producción en Vietnam y se reunió con ellos para ofrecerles nuevos incentivos.

Temu subió los precios en su sitio web y presionó aun más a los proveedores para que guardaran inventario en su mercado principal, EE.UU. Algunos proveedores chinos han empezado a reconsiderar formas de hacer negocios con las plataformas.

La semana antepasada, Trump postergó su plan de poner fin al llamado tratamiento 'de minimis' para los embarques chinos hasta que las autoridades estadounidenses puedan establecer un sistema para procesar inspecciones y gravámenes. Sin embargo, los competidores de la industria esperan que haya más alteraciones que podrían cambiar totalmente la industria de comercio electrónico transfronterizo entre EE.UU. y China, mientras siguen adelante con las medidas para contrarrestar la pérdida prevista de la concesión de exención de impuestos.

Shein, con sede en Singapur, negó que estuviera haciendo esfuerzos para inducir a los proveedores a que produjeran en Vietnam. Temu, la que tiene sede en Boston y cuenta con el respaldo de la compañía de comercio electrónico china PDD Holdings, no respondió a las solicitudes de entregar algún comentario.

El año pasado, las empresas enviaron pequeños paquetes

por un valor de US\$ 46 mil millones de China a EE.UU. bajo la excepción 'de minimis', lo que representa el 11% de las importaciones que declaró EE.UU. provenientes de China, según estimaciones de economistas de Nomura. Un informe de 2023 de un comité de la Cámara sobre China decía que Shein y Temu respondían por más del 30% de todos los paquetes que se enviaban a EE.UU. diariamente bajo la disposición. El gobierno de Trump no está apuntando a los envíos 'de minimis' desde otros países, lo que representa una cuarta parte del comercio bajo la disposición, según Baird Equity Research.

La exención se remonta a 1930 y originalmente estaba destinada a ayudar a los viajeros estadounidenses a traer 'souvenirs' del extranjero. Según la ley tributaria estadounidense, 'de minimis' permite que las empresas y las personas de todo el mundo envíen paquetes a EE.UU. con un valor de US\$ 800 o menos sin pagar impuestos.

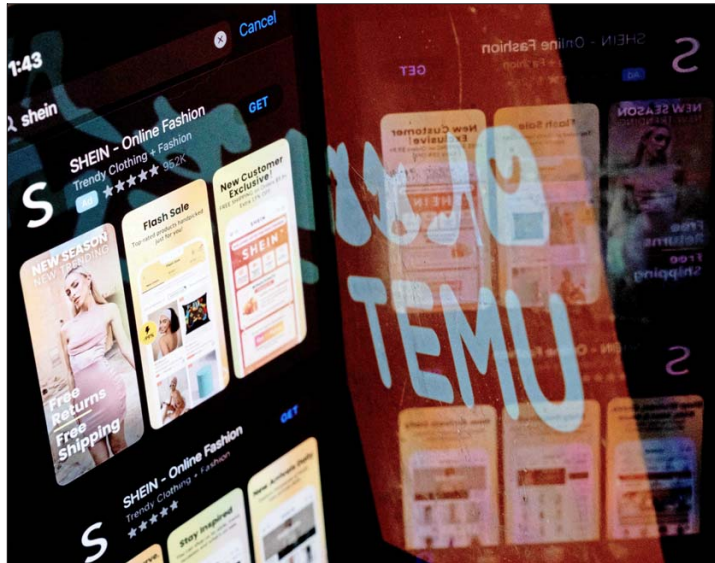
Su uso ha aumentado rápidamente en los últimos años, con la avalancha de artículos de Shein, Temu y otras compañías.

Sin la disposición, las mercancías de estas plataformas enfrentarían aranceles de hasta un 60% y tasas aduaneras adicionales, lo que reduciría las ganancias de las empresas o sus ventas si elevaran los precios para compensar los impuestos más altos, indican expertos. Los paquetes podrían enfrentar un extenso proceso de despacho en las aduanas estadounidenses, lo que llevaría a costos de operación más altos. Los consumidores estadounidenses verían un aumento de costo anual promedio de US\$ 136 por hogar, según una investigación de Amit Khandelwal, economista de la Universidad de Yale.

Shein organizó reuniones con algunos de los principales proveedores a mediados de febrero y les ofreció préstamos sin interés y un aumento en los pedidos si aceptaban producir en Vietnam, según personas al tanto de las conversaciones.

Shein ofreció ayuda con las materias primas y la logística, como el envío de telas de China a Vietnam y apoyo con las contrataciones locales. Igualmente alentó a los proveedores a que se registraran como entidades locales independientes o a través de una entidad de Hong Kong

Shein, Temu y sus proveedores toman medidas para trasladar la producción fuera del país asiático antes de perder una concesión de exención de impuestos de EE.UU.



Temu ha aumentado los precios y ha presionado a los proveedores para que almacenen inventario en Estados Unidos.

para evitar potenciales riesgos de cumplimiento en el futuro, dijeron conocedores del asunto.

El cambio brusco de EE.UU. ha impulsado a Shein a acelerar los esfuerzos para diversificar su cadena de suministro. La compañía en los últimos dos años ha establecido plantas de manufactura en Turquía y Brasil, y hace poco ha empezado a trabajar con un socio en India para abastecerse y fabricar en ese lugar.

Igualmente, la compañía de moda ha construido infraestructura de logística y centros de distribución en EE.UU. y otras partes. Y está planeando abrir pronto un depósito en la provincia de Long An, en el sur de Vietnam, cerca de la ciudad de Ho Chi Minh, indicaron informantes.

Un proveedor de ropa de Shein señaló que está considerando varios lugares para una nueva fábrica en el sur de Vietnam, cerca de Vung Tau, uno de los mayores puertos marítimos de Vietnam. Se espera que el depósito de Long An de Shein reciba mercancías de China que llegan a Vung Tau.

Los proveedores y comercian-

tes más pequeños sin la capacidad para transferir la labor de manufactura al extranjero están en modo de esperar y ver.

Wei Gangbing, dueño de una fábrica de ropa con sede en Guangzhou, contó que Temu elevó el precio minorista de una prenda de ropa que él vende en la plataforma de US\$ 10 a US\$ 12 en la última semana. Decidió suspender la producción hasta que el comercio se reanude y haya más claridad en las políticas comerciales estadounidenses.

Vinci Zhang, un analista de la firma de investigación y análisis M Science, observó que la ropa y las mercancías que se venden en Shein y Temu son entre un 15% y un 35% más baratas que sus competidores en EE.UU., una ventaja que corren el riesgo de perder con los nuevos impuestos. Economistas de Capital Economics estiman que los precios de los productos que se comercializan bajo 'de minimis' subirían un 25% si se pone fin al programa.

Los proveedores y comerciantes de Temu y Shein ya tienen dificultades con márgenes de cerca

del 10%, en comparación con los márgenes de un 15% a un 20% en Amazon.com. "No hay mucho espacio para más disminuciones de márgenes", comentó Zhang.

Liu Dandan, dueña de una fábrica de ropa con sede en Guangzhou, contó que hace poco decidió dejar de abastecer a Temu y Shein debido a los bajos márgenes y el riesgo de quedar atascada con una gran cantidad de inventario sin vender. Los nuevos aranceles que EE.UU. impuso a China y la incertidumbre sobre el destino de 'de minimis' solo reafirmaron esa decisión. "Muchas fábricas que conozco están considerando la misma medida", dijo Liu.

Para evitar perder a proveedores como Liu, Temu empezó a ofrecer a algunos vendedores precios al por mayor más altos para comprar sus inventarios. Igualmente planeaba ofrecer temporalmente más descuentos y vales a los clientes estadounidenses para mantenerlos en la plataforma, revelaron cercanos.

Temu pasó el último año contratando vendedores para su programa local a local, en el que

los comerciantes almacenan inventario en mercados locales para distribuirlo a los consumidores locales. El programa está diseñado en parte para protegerse de los riesgos de perder 'de minimis' y de los aranceles más altos a China.

Más de un tercio de los pedidos estadounidenses de Temu ahora los atienden vendedores con inventario en EE.UU., no a través 'de minimis'.

En los últimos meses, representantes de Temu han manifestado a algunos comerciantes chinos que podrían disfrutar de políticas más relajadas si trasladan el inventario al extranjero. Analistas de Goldman Sachs esperan que Temu acelere su programa local a local en EE.UU. debido a la incertidumbre que existe sobre 'de minimis'.

Liu Jiaxin, una vendedora de muñecas de trapo de Temu que reside en la provincia de Guangdong, al sur de China, arrendó un pequeño depósito en Los Angeles en noviembre. "El costo extra va a estar ahí", indicó Liu. "Es solo un asunto de quién va a cargar con este costo extra: yo, Temu o los consumidores estadounidenses". Y agregó que creía que tener un depósito local era una forma más sostenible de hacer negocios en EE.UU.

En el último año, Temu ha acelerado su expansión en mercados fuera de EE.UU. y ha animado a algunos proveedores a que adapten los diseños a nuevos mercados. Temu ha reducido su presupuesto de marketing en línea en EE.UU. En 2023, asignó el 65% de su gasto publicitario en línea a EE.UU., una cifra que bajó al 47% el año pasado mientras su gasto en el resto del mundo subía, según la firma de inteligencia de mercado Sensor Tower.

Wei, el dueño de la fábrica de ropa en Guangzhou, contó que empezó a ver que los pedidos de EE.UU. disminuían antes de las elecciones en este país. Ha aumentado la producción para clientes de Asia y el Medio Oriente por consejo de Temu.

Mientras tanto, Temu ha animado a Wei a que se una a su programa local a local. Pero él no está considerando EE.UU. Más bien, planea empezar con Japón.

"Las políticas estadounidenses son demasiado volátiles, es un riesgo demasiado grande poner el inventario ahí," aseguró Wei.

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".