

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

JASON DOUGLAS Y TOM FAIRLESS
The Wall Street Journal

Expertos advierten que el mundo podría enfrentar una crisis de inversión:

El objetivo de los aranceles de Trump es poner fin a la era de la globalización

La mayor ofensiva arancelaria del Presidente Trump hasta ahora envía un claro mensaje a las empresas estadounidenses y extranjeras por igual: la era de la globalización llegó a su fin.

El plan del "Día de la Liberación" de Trump para imponer nuevos gravámenes generales sobre billones de dólares en importaciones muestra que la Casa Blanca quiere que los bienes que se vendan a los consumidores estadounidenses se produzcan en fábricas nacionales; poniendo fin al apoyo de EE.UU. a la globalización recargada que impulsó la economía mundial durante décadas.

Los nuevos aranceles incluyen un impuesto básico del 10% a las importaciones extranjeras y aranceles más grandes llamados recíprocos, con China que enfrenta impuestos totales de un 54%, Vietnam de un 46% y la Unión Europea de un 20%.

"Los empleos y las fábricas volverán rápidamente a nuestro país, y pueden ver que ya está sucediendo", manifestó Trump en la ceremonia en el Rose Garden el miércoles. Para cualquier empresa o país que se queje, expresó: "Si quieren que su tasa arancelaria sea cero, entonces fabrican su producto aquí en EE.UU."

Las ambiciones de Trump de "Hecho en EE.UU." significan que el flujo de inversión que en los últimos años ha partido en masa hacia destinos de manufactura de bajo costo como Vietnam, como también aliados de EE.UU., entre ellos Corea del Sur y Japón, está a punto de agotarse. Las empresas están reconsiderando sus opciones de qué lugar es mejor para sus dólares de inversión.

"Estados Unidos ha estado en el centro de la globalización", señaló Andre Sapir, exfuncionario de la Unión Europea y actualmente profesor de economía de la Universidad Libre de Bruselas. "Ahora Estados Unidos, el centro, quiere alejarse".

En las semanas que han transcurrido desde que Trump asumió la presidencia, una serie de nuevos anuncios de empresas, entre ellas Apple, el fabricante del iPhone, el fabricante automotor surcoreano Hyundai y las farmacéuticas Johnson & Johnson y Eli Lilly, precisan que las multi-

nacionales se están preparando para ampliar las operaciones en EE.UU. en respuesta a los aranceles de Trump.

Sin embargo, resolver el tema de las cadenas de suministro del mundo y reubicarse en EE.UU. en la forma que Trump quiere es una labor intimidante, en vista de los costos que eso implica. Igualmente, existe el riesgo de que Trump baje los aranceles si puede utilizarlos para obtener concesiones comerciales de otros países, según dicen ejecutivos. Los economistas advierten que el mundo podría enfrentar una crisis de inversión que afectaría el crecimiento mientras las empresas se quedan a un lado a la espera de que se disipe la niebla de la guerra comercial.

"Cambiar las cosas va a ser bastante complicado", aseguró Derrick Kam, economista para Asia de Morgan Stanley. Ese proceso será lento, caro y desafiante, aseveró.

La esperanza del Presidente es que los altos muros arancelarios anuncien una edad de oro de abundantes empleos de manufactura y una extensa prosperidad a medida que florece la producción industrial en todo EE.UU. Culpa a las prácticas comerciales depredadoras de China, la Unión Europea y otros socios comerciales del país por absorber empleos e industrias en el extranjero, los que ahora quiere de vuelta.

A los dos mayores socios comerciales de EE.UU., México y Canadá, no se les aplicaron nuevos aranceles el miércoles pasado, y los bienes que cumplan con su acuerdo de libre comercio siguen estando sujetos a cero impuestos. Pero ambos países todavía enfrentan gravámenes del 25% que Trump impuso a una gran parte de sus exportaciones que no están cubiertas por el acuerdo, como también la amenaza continua de que el Presidente podría anular el acuerdo por temas no comerciales como las drogas y la migración.

La semana pasada, Trump singularizó a China. Fue la mayor beneficiaria de la tendencia de externalización, durante décadas construyó fábricas que partieron con juguetes y ropa, y actualmente fabrica automóviles, maquinaria y artículos electrónicos de alta tecnología. Hoy en día, domina la manufactura mundial, con un excedente comercial de

El Presidente quiere que las empresas traigan de vuelta la producción a EE.UU., pero no será fácil.



Una planta de fabricación de semiconductores de Taiwán en construcción en Phoenix en marzo.

US\$ 1 billón el año pasado.

Un nuevo arancel del 34% sobre China que se anunció el miércoles pasado se sumará a los impuestos anteriores que aplicó el gobierno de Trump, como el arancel del 20% que impuso por su participación en el comercio de fentanilo. Eso significa que la tasa arancelaria base sobre las importaciones chinas será del 54% después del 9 de abril.

Si Trump termina imponiendo aranceles adicionales del 25% a China por comprar petróleo venezolano, entonces la tasa arancelaria se elevaría hasta el 79%.

En vista de las crecientes tensiones geopolíticas entre Washington y Beijing y el trauma de la pandemia, las multinacionales han agregado nuevas bases de producción fuera de China para que sus operaciones sigan funcionando en forma fluida en caso de una interrupción por retrasos de envíos, desastres naturales, sanciones económicas o conflictos. Apple, por ejemplo, empezó a fabricar algunos iPhone en India.

Al mismo tiempo, las empresas chinas han construido sus propias instalaciones de producción en el extranjero, en parte, para escapar de la brutal competencia en su despiadado mercado nacional, pero también para seguir atendiendo a los clientes multinacionales y evitar los aranceles estadounidenses sobre las importaciones chinas. México y Vietnam han sido destinos populares, gracias a los bajos costos y, en el caso de México, al acceso libre de aranceles al mercado esta-

dounidense.

Para Estados Unidos, el resultado ha sido una caída en la cuota de sus importaciones que provienen de China, pero un aumento del déficit con Vietnam, México y otros países. El déficit general de la cuenta corriente de EE.UU., una medida amplia del comercio e ingresos desde el extranjero, en 2024 alcanzó a US\$ 1,1 billones, lo que recalca a Trump y sus aliados la necesidad de renovar el comercio mundial.

Con su regreso a la Casa Blanca, Trump ha llevado su guerra comercial tanto a adversarios como a aliados, a quienes acusa de aprovecharse del sistema de comercio mundial que EE.UU. fomentó después de la II Guerra Mundial al impulsar las exportaciones y restringir las importaciones. Algunos analistas indican que esas políticas en realidad impulsan el déficit comercial estadounidense, aunque una mayoría de economistas tradicionales cita los persistentes déficits presupuestarios y una baja tasa de ahorro de EE.UU. como los motores principales de la brecha comercial cada vez mayor.

Hay señales de que la estrategia de Trump está teniendo un efecto. Alrededor de la mitad de las empresas de ingeniería alemanas quieren dar un impulso a la inversión estadounidense, como un resultado de los aranceles y el tamaño del mercado, según un estudio de noviembre de la Asociación Alemana de Industrias de Ingeniería Mecánica, o VDMA, un grupo de presión.

Una mayoría de los miembros "ve a EE.UU. como una oportunidad de crecimiento", aseguró Andrew Adair, funcionario de VDMA.

El gigante alemán de ingeniería Siemens afirmó el mes pasado que aumentaría en US\$ 10 mil millones sus inversiones en EE.UU., su mercado más grande. Eso incluye nuevas instalaciones de manufactura para productos eléctricos en Fort Worth, Texas, y Pomona, California, lo que creará más de 900 empleos de manufactura calificados, indicó la compañía.

Taiwan Semiconductor Manufacturing (TSMC) informó el mes pasado que planea invertir al menos US\$ 100 mil millones más en plantas de fabricación de chips en EE.UU. durante los próximos años. El miércoles, Trump dijo que Taiwán enfrentaría aranceles del 32%, aunque los semiconductores quedarían exentos.

"Tenemos que ser capaces de fabricar los chips y semiconductores que necesitamos aquí, en las fábricas estadounidenses, con la capacidad y la mano de obra estadounidenses, y eso es exactamente lo que estamos haciendo", señaló Trump cuando anunció el acuerdo junto al director ejecutivo de TSMC, C.C. Wei, en la Casa Blanca.

Las compañías de electrónica taiwanesas Foxconn, Compal e Inventec han afirmado que están buscando nuevas inversiones en Texas, tratando de obtener terrenos para la fabricación de servidores de IA que con el tiempo po-

drían igualar la escala de sus operaciones existentes en México.

México llegó a ser un centro para la fabricación de los servidores que necesitan las grandes compañías tecnológicas estadounidenses para potenciar la inteligencia artificial; alrededor del 70% de las importaciones de servidores estadounidenses llega desde México y otro 20% proviene de Taiwán, según un informe del Ministerio de Asuntos Económicos de Taiwán.

Sin embargo, a pesar de estos focos de actividad, estimaciones de las intenciones de inversión empresarial que fueron publicadas por la Reserva Federal sugieren que a través de toda la economía los planes de gasto corporativo se están reduciendo en vista de la incertidumbre arancelaria.

Otro problema: la manufactura estadounidense está orientada hacia la tecnología avanzada y no tiene suministros nacionales disponibles de materiales y componentes básicos que se pueden producir en forma mucho más barata en el extranjero. Los fabricantes estadounidenses ya tienen dificultades con el aumento del costo de tornillos, tuercas y pernos, lo que pone de relieve la necesidad de un acceso fácil a las cadenas de suministro globales.

"No puede simplemente aplicar aranceles y prender un interruptor y de repente Estados Unidos es una nación industrial de nuevo", manifestó Dan Digre, presidente y jefe ejecutivo de Misco Speakers, un fabricante de sistemas de audio que se utilizan en parques de entretenimiento, dispositivos médicos y naves espaciales, con sede en St. Paul, Minnesota.

Alrededor de la mitad de la producción de Misco tiene lugar en EE.UU., pero la compañía aún depende de fábricas en el extranjero para conos vibratorios, bobinas de alambre de cobre y otros componentes esenciales de altoparlantes, muchas de ellas en China.

Digre, quien mencionó que su negocio ha gastado alrededor de US\$ 14 millones en el pago de aranceles desde 2018, contó que ha estado recorriendo Vietnam y otras partes de Asia en busca de proveedores alternativos. Pero con estos nuevos aranceles aplastantes que se aproximan, "es muy difícil saber qué hacer", agregó. "No hay ningún lugar que sea seguro".

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".