

La nueva geopolítica corporativa. La guerra del Estado profundo

ALEJANDRO MARCÓ DEL PONT :: 31/12/2024

El Estado profundo (Wall Street y las grandes corporaciones) han presionado intensamente para suavizar las políticas arancelarias de Trump

Tropezar no es malo, encariñarse con la piedra sí.

Alberto Sardiñas

En un mundo definido por tensiones comerciales y el ascenso de China como potencia económica, las corporaciones estadounidenses y las instituciones gubernamentales han entrado en una lucha interna sobre el futuro de la política comercial de EEUU. La presidencia de Donald Trump introdujo políticas arancelarias agresivas que buscaban reducir la dependencia de China y fomentar la autosuficiencia económica del país. Sin embargo, estas medidas pueden colisionar con los intereses del llamado «Estado profundo» estadounidense, un entramado de actores clave en defensa, diplomacia y economía que tradicionalmente ha priorizado la integración global y la estabilidad comercial que le ha redituado grandes beneficios.

Esta disputa interna revela fracturas profundas en la estrategia de política exterior de EEUU. Poco pueden pesar las decisiones de un presidente, las políticas son más bien moldeadas por intereses corporativos y burocráticos. Mientras algunas compañías respaldan las políticas de Trump, otros las rechazan abiertamente debido a su impacto en los mercados internacionales y en la competitividad estadounidense.

Desde su llegada al poder, Donald Trump impulsó una agenda económica nacionalista basada en el eslogan «[Norte]América primero». Las políticas arancelarias hacia China fueron el pilar de esta estrategia, con el objetivo de repatriar empleos e industrias a EEUU, especialmente en regiones desindustrializadas. Reducir el déficit comercial con China, al desincentivar las importaciones mediante tarifas y presionar a Beijing para obtener concesiones en temas tecnológicos y comerciales.

Aunque estas medidas generaron beneficios a corto plazo para sectores industriales tradicionales, como la manufactura y el acero, también tuvieron consecuencias adversas. Por ejemplo, los costos de productos importados aumentaron significativamente, afectando a los consumidores estadounidenses, mientras que empresas tecnológicas como Apple, Tesla e Intel, altamente dependientes de cadenas de suministro en China, se encontraron atrapadas entre cumplir con las políticas de Washington o mantener su acceso al mercado chino.

La nueva presidencia de Trump augura nuevos corto circuitos, pero esta vez, es más claro que parte del poder real de EEUU están en disputa. Según Karthik Sankaran, investigador del Quincy Institute for Responsible Statecraft, clasifica las corporaciones estadounidenses según sus estrategias frente al mercado chino y las políticas de Washington. Estas

categorías reflejan las tensiones entre intereses económicos y políticos, y recientemente han sido actualizadas para capturar la complejidad de la situación actual. Las nuevas categorías incluyen:

1. **Expansionistas pragmáticos:** Corporaciones que buscan maximizar beneficios manteniendo fuertes relaciones comerciales con China. Ejemplos destacados son Tesla y Qualcomm. Tesla, por ejemplo, obtiene el 25% de sus ingresos (12.000 millones de dólares anuales) del mercado chino y depende de componentes críticos como baterías.
2. **Aislacionistas estratégicos:** Empresas alineadas con la narrativa de «América Primero», que buscan reducir la dependencia de importaciones chinas y repatriar su producción a EEUU. Fabricantes de acero y automotrices como Ford lideran este grupo, apoyados por subsidios estatales.
3. **Diversificadores cautos:** Compañías tecnológicas como Intel, que obtienen un porcentaje significativo de ingresos de China (26% en el caso de Intel, equivalente a 21.000 millones de dólares), pero buscan reducir riesgos diversificando sus cadenas de suministro hacia otros mercados como el sudeste asiático.
4. **Mediadores financieros:** Actores como Wall Street y cadenas minoristas como Walmart, que priorizan la estabilidad económica. Estas corporaciones presionan para evitar interrupciones comerciales que puedan perjudicar tanto a la economía global como a los consumidores estadounidenses.

La siguiente tabla resume la dependencia de sectores clave estadounidenses del comercio con China y su impacto en las disputas internas:

El «Estado profundo» estadounidense, compuesto por actores clave en el Departamento de Defensa, el Departamento de Comercio, Wall Street y otras instituciones, ha desempeñado un papel crucial en oponerse a las políticas económicas de Trump y es posible que hagan nuevamente. Aunque este término suele asociarse con teorías conspirativas, en este contexto se refiere al conjunto de intereses corporativos y burocráticos que influyen en las decisiones de política exterior y económica de EEUU.

Por ejemplo, Tesla y Qualcomm han capitalizado su relación con China para expandir sus ingresos, por otro lado, empresas como Lockheed Martin, con menos del 1% de sus ingresos provenientes de este país, abogan por restricciones más severas para contener el ascenso tecnológico de Beijing. Sin embargo, empresa del complejo bélico como Boeing sus ingresos provenientes de China representan aproximadamente el 12% de sus ingresos estimados en U\$S 8 mil millones anuales. La dependencia de insumos de Boeing también juega un papel determinante, obtiene piezas y componentes de proveedores chinos, y tiene acuerdos de fabricación conjunta en el país. Estas tensiones reflejan cómo la política exterior estadounidense sirve como herramienta para beneficiar a ciertos sectores corporativos en detrimento de otros.

Wall Street y las grandes corporaciones, donde hay actores como Walmart, Apple y BlackRock han presionado intensamente para suavizar las políticas arancelarias de Trump.

Estas empresas argumentan que las tarifas interrumpen las cadenas de suministro globales, aumentan los costos de producción y reducen su competitividad internacional. Por ejemplo, Apple obtiene el 19% de sus ingresos de China y depende en más del 90% de insumos chinos, lo que la hace especialmente vulnerable a cualquier interrupción comercial.

El choque entre las políticas de Trump y el «Estado profundo» no solo es práctico, sino también ideológico. Mientras Trump impulsó un aislacionismo económico basado en la autosuficiencia, el «Estado profundo» históricamente ha creado y favorecido la globalización como herramienta para fortalecer la posición económica y militar de EEUU e incrementar sus beneficios. Esta discrepancia quedó evidente en las divisiones dentro de las mismas instituciones gubernamentales y corporaciones, que se han alineado en bandos opuestos.

La disputa entre Trump y el «Estado profundo» refleja tensiones fundamentales en la estrategia de política exterior de EEUU. Por un lado, las políticas arancelarias de Trump buscaron proteger la economía nacional y reducir la dependencia de China. Por otro lado, los actores del «Estado profundo» y muchas corporaciones se oponen a estas medidas, priorizando sus ganancias a la integración comercial.

En última instancia, esta lucha interna no solo define el presente de la política económica estadounidense, sino que también determinará su capacidad para competir en un mundo globalizado. Si bien no hay soluciones simples, la habilidad de EEUU para equilibrar la seguridad económica nacional con la integración global será clave para que no se degrade aún más su posición como potencia económica en el siglo XXI.

eltabanoeconomista.wordpress.com

<https://www.lahaine.org/mundo.php/la-nueva-geopolitica-corporativa-la>