

The Trump trade. Why corporate America loves Donald Trump American executives are betting that the president is good for business. Not in the long run

Enviado por Cintia Alva en Jue, 05/31/2018 - 12:54

Cita:

The Economist [2018], "The Trump trade. Why corporate America loves Donald Trump. American executives are betting that the president is good for business. Not in the long run", *The Economist*, London, 26 de mayo, <https://www.economist.com/leaders/2018/05/24/why-corporate-america-loves...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Jueves, Mayo 24, 2018

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica [2]

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [3]

Formas de la competencia entre grandes empresas [4]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [5]

Tema:

La razones por las que las corporaciones apoyan la administración de Donald Trump

Idea principal:

Existen opiniones encontradas con respecto a la administración de Donald Trump. En la élite corporativa estadounidense hay quienes consideran que las alianzas de seguridad al exterior del país se podrían venir abajo y los expertos fiscales consideran que los préstamos se están saliendo de control. Desde otro enfoque, en el mismo círculo, aunque en un sector más reducido, "los líderes de distintas compañías han llevado a cabo sus cálculos acerca de la era Trump. En suma, les agrada". Los ejecutivos de las corporaciones reconocen el valor de los recortes a los impuestos, la desregulación y los potenciales acuerdos comerciales con China impulsados por Trump que se espera compensen los costos de las instituciones débiles en Estados Unidos y *la guerra comercial*.

El apoyo hacia Donald Trump se ha visto favorecido teniendo como uno de sus pilares fundamentales la credibilidad ocasionada por el aumento de las ganancias y la inversión empresarial experimentado este año con respecto al anterior.

La desregulación ha sido el eje más importante de la política económica de Estados Unidos. El hecho de que los encargados de algunas agencias gubernamentales hayan sido remplazados por personas cercanas al círculo de Trump, también explica el nivel de apoyo dado a sus medidas, principalmente en su relación comercial con China: "Si China cediera a las demandas

estadounidenses e importara 200 mil millones de dólares en bienes al año, podría aumentar las ganancias de America Inc en otro 2%. Los beneficios para los negocios son claros: menos impuestos y trámites burocráticos, posibles ventajas comerciales y un aumento del 6-8% en ingresos”.

Dentro de este marco de aceptación, los empresarios hasta ahora aplauden la reforma republicana a los impuestos en diciembre, la primera de esta envergadura desde 1986 que dio lugar a la reducción de las tasas impositivas a los niveles promedio europeos.

Lo anterior ha llevado a la generación de una serie de comparaciones con respecto a la administración de Barack Obama, que hasta ahora parecen ser simplistas, ya que si bien se consideraba que las corporaciones estadounidenses habían permanecido debajo de la media durante su administración en realidad estaban en su auge con ganancias promedio por arriba de los niveles a largo plazo. Lo que sucede, menciona *The Economist*, es que "Ahora los líderes corporativos piensan que han entrado al nirvana, cuando la realidad es que el sistema de comercio del país se está tambaleando desde las reglas, la apertura y los tratados multilaterales hacia la arbitrariedad, la insularidad y los acuerdos transitorios."

Una de las grandes paradojas que atraviesa la administración de Donald Trump es que pese a la extrema desregularización interna, que también es una de las marcadas diferencias con la administración anterior, es esta misma medida la que ha conllevado a un “juego” -desmedido- de aplicación de tarifas e impuestos con respecto a las importaciones poniendo en riesgo las inversiones de sus empresas quienes en su mayoría tienen cadenas de suministro a nivel global.

La consecuencia de una duplicación de esfuerzos en la regulación del comercio (al exterior) podría superar los beneficios que hasta ahora se han generado –para las grandes corporaciones- al interior, en cuanto a tasas de ganancia e inversión señaladas inicialmente, pues el nivel de inversión de Estados Unidos en el exterior supera la inversión externa en el país, que además se ha desalentado por las medidas proteccionistas. Las duras medidas de Trump podrían ser soportadas si no fuera por el grado de incertidumbre económica a largo plazo que se acrecentará aún más cuando los recortes tributarios corporativos expiren después de 2022.

En tal sentido, de contradicciones o paradojas, existe una tensión que trasciende los números actuales para los grandes corporativos. El presidente Donald Trump espera poder elevar los salarios, pero más de una tercera parte de las empresas del S&P 500 ha estimado un aumento de los mismos hasta el próximo año buscando reducir los costos y aumentar sus ganancias. A mediano plazo el aumento de las tasas de interés –por falta de inversión– podría ocasionar un periodo de recesión en pocos años.

La agitada situación fiscal de Estados Unidos sugiere que el pronóstico de mejoría aparente se está haciendo realidad. Las ganancias de las empresas en comparación del año pasado muestran cierta mejoría con respecto a la administración de Barack Obama, pero en un análisis más detallado se destaca como estas medidas han beneficiado de forma sectorizada, principalmente a la industria tecnológica, descuidando a las pequeñas empresas.

En la situación actual, en que el cabildeo empresarial se ha vuelto parte de la negociación política en el Congreso, el escenario corporativo menos esperado puede aumentar los costos de capital por los riesgos tomados precipitadamente. Como advierte *The Economist*, los negociadores de

Estados Unidos están buscando una cláusula de caducidad de cinco años en las negociaciones llevadas a cabo en el marco del Tratado de Libre Comercio América del Norte (TLCAN) confiando su estabilidad económica al acuerdo bilateral con China (para poder reducir su déficit comercial mediante el aumento de importaciones de tecnología), aunque Canadá y México preferirían algo más duradero (lo que impediría a Estados Unidos evitar el déficit debido a la exención de impuestos a exportaciones proveniente de estos países, principalmente metal y el acero). Pese a la poca flexibilidad de la postura de Estados Unidos con respecto del TLCAN, la incertidumbre crece: “[...] imaginen que Estados Unidos firma un acuerdo con China y que el déficit comercial bilateral no disminuye, o las empresas chinas dejan de comprar componentes estadounidenses de alta tecnología a medida que se vuelven autosuficientes, o se burla de Trump por tener un mal acuerdo. Si es así, la Casa Blanca podría romper el acuerdo.”

En el corto plazo, la opinión concertada entre la mayoría de los republicanos para la reducción de impuestos y la desregulación pueden impulsar la competitividad de ciertas empresas. Pero los temas nodales de agenda como la reparación de infraestructura, garantizar que las pequeñas empresas no sean devoradas por los grandes monopolios y la reforma al sistema educativo han sido desatendidas.

La mayoría de las empresas se enorgullecen de ser sensatas, pero esta situación se muestra más como una complacencia *ad hoc* debido a los beneficios que las grandes corporaciones están disfrutando por ahora. Sin embargo, al momento de saldar los costos, en el largo plazo, probablemente la participación se vea menguada con respecto al periodo de ingresos.

Las política fiscal de Estados Unidos tendrá que medir su alcance en el ámbito político. Es sabido que el peso de las corporaciones en el cabildeo para las elecciones del Congreso es importante, pero valdría la pena hacer una prospección a largo plazo pues de momento los factores de los que depende la estabilidad de la reforma fiscal en Estados Unidos son inciertos. El acuerdo bilateral con China no es estable y las negociaciones TLCAN están en marcha. Las medidas de Europa por la guerra arancelaria sobre sus automóviles se han mantenido al margen pero no inactivas y la situación con Corea del Norte puede decaer en cualquier momento.

[1]En este orden de ideas habrá de leerse el acercamiento secreto de Donald Trump con el servicio postal estadounidense para que aumente los precios de entrega de la cadena Amazon. En República Popular China bajo la misma línea de competencia desleal su agencia de políticas antimonopólicas se encuentra bloqueando la adquisición por parte de Qualcomm por 52.000 millones de dólares de NXP, una empresa rival de semiconductores.

Datos cruciales:

Las ganancias de las empresas cotizadas aumentaron 22% en comparación con el año anterior; la inversión aumentó 19% pero está sesgada hacia gigantes tecnológicos dejando de lado otras compañías.

La tasas de impuestos a titulares para promediar los niveles europeos a dado lugar a un ahorro anual de 100 mil millones de dólares equivalente a 6% de las ganancias antes de los impuestos (representa una décima parte del déficit comercial).

Si China capitulara a la demanda estadounidense e importara 200 mil millones de dólares más

de bienes al año podría aumentar las ganancias de las corporaciones estadounidenses en 2% adicional. Los beneficios para los negocios son claros: menos impuestos y trámites burocráticos, posibles ganancias comerciales y un aumento de 6-8% en las ganancias.

Durante los años de la administración de Obama, las corporaciones más competitivas de Estados Unidos estaban convencidas de que encontraban estancadas cuando a juzgar por los números, estaban en una era dorada, con ganancias promedio de 31% por encima de los niveles de largo plazo.

Las empresas estadounidenses tienen 8 mil millones de dólares de capital invertidos en el extranjero, contra 7 mil millones de dólares de las empresas extranjeras en Estados Unidos.

Nexo con el tema que estudiamos:

Las medidas de política económica impulsadas por Donald Trump parecen estar teniendo resultados positivos en el corto plazo, o al menos complacen a la mayor parte de los líderes de las grandes corporaciones en Silicon Valley. Empero, su éxito está fundado principalmente en una reducción de costos (fiscales, regulatorios, entre otros) y no en un impulso a la productividad, lo que sentaría mejores condiciones para que las corporaciones estadounidenses tuvieran mayores ganancias de forma duradera. A largo plazo una vez que el periodo de excepción finalice, el futuro se muestra caótico y algunos pronósticos incluso auguran una nueva recesión.

La estrategia proteccionista de Donald Trump tiene un marcado matiz en el ámbito de tecnológico y su desarrollo. Por otro lado, el entorno internacional y los diferentes frentes que ha generado hacen dudar que la guerra comercial con China sea solamente por una cuestión de déficit en su balanza comercial, pues en gran medida la protección al ramo tecnológico permite el desarrollo discrecional de un mayor y mejor número de armas y herramientas que a Estados Unidos le permitirían protegerse en un momento de agitación mundial.

Source URL (modified on 29 Julio 2018 - 7:35pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1774>

Links

[1] <https://www.economist.com/leaders/2018/05/24/why-corporate-america-loves-donald-trump>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>