

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
 THE WALL STREET JOURNAL

HANNAH MIAO
 THE WALL STREET JOURNAL

FOSHAN, CHINA —A principios de este siglo, el surgimiento de China como la fábrica del mundo devastó a las manufactureras de muebles en las estribaciones de Carolina del Norte, parte de un fenómeno conocido como el "shock chino" que dejó a una gran cantidad de estadounidenses sin trabajo.

Hoy en día, Foshan, la capital del mueble de China, es la que está luchando por sobrevivir.

Afectada por los nuevos aranceles que impuso el gobierno de Trump el año pasado, las exportaciones chinas de muebles y productos relacionados disminuyeron un 6,8% en 2025. La economía de Foshan, una ciudad industrial que se ubica en el centro del delta del río de las Perlas en el sur de China, creció solo un 0,2% el año pasado, arrastrada por una contracción en el sector manufacturero, en comparación con el crecimiento en general de un 5% del país, según datos del gobierno.

Los muebles y otros bienes de bajo costo y bajo margen de ganancias han sido más fáciles de exportar en China que los productos de alta tecnología. La manufactura de estos bienes no se automatiza fácilmente y los costos de mano de obra son más bajos en países vecinos del Sudeste Asiático.

RETROCESO
 Las exportaciones a EE.UU. de muebles y productos relacionados cayeron un 18% el año pasado y han seguido bajando este año.

Beijing ha estado dando prioridad a las tecnologías de vanguardia, como la inteligencia artificial, los semiconductores y la robótica.

Si bien China está dominando cada vez más las industrias de alta tecnología, los sectores manufactureros de bajo valor que impulsaron el surgimiento del país se están convirtiendo en motores económicos menos importantes. En las ciudades industriales que fabrican juguetes, zapatos y otros bienes baratos a lo largo de la costa de China, muchos trabajadores migrantes que regresaron a sus pueblos rurales para las fiestas del Año Nuevo Lunar en febrero no volvieron porque los despidieron de su trabajo o porque se había vuelto más difícil conseguir trabajo.

En forma muy similar a lo que hicieron las fábricas en Hickory, Carolina del Norte, después del shock chino, las manufactureras en Foshan ahora están tratando de orientarse hacia un mercado más exclusivo, enfocándose en

Cae demanda interna y también la externa:

La ciudad industrial conocida como la capital del mueble de China está luchando por sobrevivir

Estados Unidos perdió gran parte de su industria de mobiliario frente a China hace años. Ahora, los aranceles estadounidenses y la competencia extranjera están castigando a las manufactureras.

muebles de alta calidad y diseños personalizados.

"Tenemos que salir adelante nosotros mismos", manifestó Ken Huo, exportador de muebles de Foshan.

Durante muchos años, las fábricas de Foshan pudieron depender de un flujo constante de enormes pedidos de grandes cadenas minoristas estadounidenses como Walmart y Home Depot. Luego, cuando el Presidente Trump impuso aranceles a los bienes chinos en su primer período, los estadounidenses empezaron a comprar menos mobiliario proveniente de China y más de países como Vietnam y México.

Alrededor de 2021, el auge inmobiliario de China se vino abajo, como también la demanda nacional de muebles. Después de que Trump volviera a la Casa Blanca el año pasado, Estados Unidos impuso nuevos aranceles a todos los bienes chinos, los que excedieron por poco tiempo el 100%. Actualmente hay un arancel del 25% sobre ciertos muebles provenientes de China.

Algunos dueños de fábricas en Foshan han trasladado la producción al Sudeste Asiático para evitar los aranceles. Otros han hecho esfuerzos para compensar la pérdida de ventas a EE.UU. con nuevos clientes en otras regiones.

Huo, oriundo de Foshan, lo ha vivido todo. Desde 1990, ha vendido artículos para el hogar y muebles a compradores extranjeros, primero trabajando para las fábricas, y luego iniciando su propio negocio. Habla inglés fluido, asesora a las manufactureras locales sobre estrategias de exportación y es también un intermediario en ventas al extranjero, lo que incluye vender productos en Wayfair y Amazon.

El último año ha sido difícil. La escala y la velocidad con la que Trump impuso aranceles el año pasado sorprendieron a Huo y a otros en la industria. Aparentemente, de la noche a la mañana, las ventas de Huo en EE.UU., las que responden por casi la mitad de sus ingresos, bajaron cerca de



Hasta ahora, Julei ha evitado despidos masivos.

un 15%. Para ahorrar dinero, Huo se trasladó a una oficina más pequeña el año pasado al interior de uno de los centros más grandes de exhibición de muebles de Foshan, Easyhome. Impulsó el negocio en otras regiones para mantener estables los ingresos el año pasado.

Muchas fábricas de muebles chinas han tenido dificultades para adaptarse. Las exportaciones a EE.UU. de muebles y productos relacionados cayeron un 18% el año pasado y han seguido bajando este año. Alrededor de la oficina de Huo, Easyhome parece un pueblo fantasma, con hileras de oficinas y tiendas vacías a través de sus ocho pisos.

Los desafíos siguen aumentando. La guerra en Irán ha afectado la demanda del Medio Oriente, que hasta entonces había sido una fuente de demanda de rápido crecimiento para el mobiliario chino. El conflicto también amenaza con deprimir la economía mundial, lo que podría frenar los pedidos de otras regiones del mundo.

En un parque industrial en otro lugar de Foshan, Julei, una fábrica de marcos de cama que opera hace 26 años, está tratando de adaptarse a la nueva realidad. Walmart solía ser uno de los principales clientes de Julei, pero el minorista trasladó esos pedidos al Sudeste Asiático después de que se impusieran aranceles durante el primer período de Trump.

El año pasado, Trump elevó los aranceles sobre el acero y el aluminio a un 50%, lo que incluye bienes fabricados con esos metales, como los marcos de cama de Julei. Eso eliminó las ventas restantes de la compañía en EE.UU. El mes pasado, el gobierno de Trump modificó el arancel y lo dejó en 25% para productos terminados hechos con estos metales.

En un intento por atraer a más compradores, Julei está desplegando nuevos marcos de cama de alta tecnología, lo que incluye aquellos que se pueden ajustar electrónicamente. El año pasado, compró una nueva máquina de



Ciaowether, también con sede en Foshan, fabrica muebles de exterior.

corte automatizada con el fin de aumentar la productividad. Hasta ahora, Julei ha evitado despidos a gran escala de sus más de 100 trabajadores de la fábrica, quienes en su mayoría están entre los 40 y 50 años y han trabajado en la empresa durante décadas. "El jefe es bastante compasivo", dijo Nicole Luk, una vendedora de la compañía.

El año pasado, Julei encontró nuevos clientes en Europa y el Medio Oriente, pero la guerra en Irán está creando incertidumbre sobre las perspectivas para este año. En una exposición de muebles en la vecina Guangzhou en marzo, había menos compradores potenciales que en los años anteriores, según Luk, quien creía que la asistencia se vio afectada por la guerra.

"Todo el panorama está cambiando en forma muy rápida", aseguró Luk. "Es muy difícil dar una predicción".

Tradicionalmente, muchas fábricas de muebles en Foshan han dependido de los pedidos de comerciantes minoristas quienes luego vendían los productos a los consumidores. Ahora, cada vez más fábricas están intentando llegar directamente al cliente final para tener un mayor control de las transacciones.

Ciaowether, un fabricante de muebles de exterior en Foshan, creó un estudio en los altos de la fábrica para tomar fotos de sus productos de diseño origi-

nal y comercializarlos en las redes sociales.

"¿Quién sabe lo que depara el futuro? Quizás ya no estaremos trabajando en fábricas, o quizás las fábricas chinas ya se habrán ido. En cambio, nos enfocaremos más en la marca y el diseño", manifestó Joe Tang, director de ventas de Ciaowether, cuyo padre fundó la fábrica hace dos décadas.

Las manufactureras también están tratando de orientarse hacia un mercado de más alto nivel. El centro de exhibiciones de muebles de lujo de Foshan, llamado el Louvre, estaba rebosante de compradores internacionales un día hábil hace poco. En el centro comercial vecino, Sunlink Furniture City, que es menos sofisticado, los vendedores revisaban sus teléfonos mientras había muy pocos transeúntes.

Huo, el veterano de la industria, contó que está enfocado en utilizar las redes sociales para comercializar los productos directamente a los clientes y en conseguir proyectos de diseño personalizado que vengan con cantidades más pequeñas de pedidos pero márgenes más altos de ganancias.

Cree que China seguirá siendo un centro importante para la manufactura de muebles, aun cuando otros países ganen participación en el mercado. "¿Quién puede reemplazar a China?", dijo.

Grace Zhu colaboró con este artículo. Traducido del inglés por "El Mercurio".