


GENTE DETRÁS DEL DINERO

TRUMP APLICARÁ IVA RECÍPROCO A MÉXICO... Y AL MUNDO

POR MAURICIO FLORES

floresarellanomaucio@gmail.com / @mfloresarellano

Si la imposición de aranceles selectivos —al acero y al aluminio— anunciado por Donald Trump fue suficiente para poner a medio planeta patas arriba, pues abróchese el cinturón de seguridad: el residente de la Casa Blanca anunció que aplicará el Impuesto al Valor Agregado de manera recíproca a todos los países con los que comercia... lo que impactará directamente a México en lo que a mercancías e inversión corresponde, así como en política fiscal y política-política se refiere.

Como es sabido, en Estados Unidos el llamado impuesto a las ventas (VAT, por sus siglas en inglés) oscila entre 2% y 6% dependiendo del estado de la unión que lo aplique; y si en México el IVA es del 16% con aplicación general, significa que el departamento de comercio estadounidense, a cargo Howard Lutnik, aplicaría a todo producto mexicano importado ese mismo 16%. Y si en Europa es del 10%, el arancel a productos importados desde el viejo continente pagaría ese mismo 10%.

Así como lo lee. Los efectos de una medida de ese tipo alteran todos los parámetros del comercio internacional posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Trump escribió en su cuenta de Twitter que para efectos prácticos todo arancel equivale a impuestos al consumo.

"Para los efectos de esta Política de los Estados Unidos, consideraremos que los países que utilizan el Sistema de IVA, que es mucho más punitivo que un Arancel, son similares a los de un Arancel. No se aceptará el envío de mercancías, produc-

tos o cualquier cosa con cualquier otro nombre a través de otro País, con el propósito de perjudicar injustamente a los Estados Unidos".

Como se expuso en este espacio, esos gravámenes son herramienta de política industrial de Trump 2.0. Y anota: "Un país que siente que los Estados Unidos recibe un Arancel demasiado alto, todo lo que tiene que hacer es reducir o eliminar su Arancel en contra nuestra. No hay Aranceles si usted fabrica o construye su producto en los Estados Unidos".

En 2024 la SHCP, de Rogelio Ramírez de la O, a través del sistema aduanal, captó casi un billón 200 mil millones de pesos de IVA en comercio exterior, poco menos de la mitad de toda la captación por dicho gravamen; reducir la tasa de IVA casi 90% para ser recíprocos con los vecinos, significaría una pérdida de captación tributaria de 1.05 billones de pesos anual, suma insoportable para el Gobierno federal.

Y mantener la tasa del 16% pareja con Estados Unidos implica pasar ese costo

a las empresas exportadoras, costo equivalente a todas las "obras emblemáticas" efectuadas durante el mandato de Andrés Manuel López Obrador.

Estamos a dos semanas de que Trump inicie o no aranceles... y defina cómo aplicará IVA al "ojo por ojo".

Bye bye Movistar, ¡bienvenido AT&T o Bait? Nada nuevo que la hispana que ahora encabeza Marc Murtra quería tirar la toalla en México desde hace sexenios y que haya oficializado ese propósito el viernes pasado, encomendando la "venta de garage" a JP Morgan, de Jamie Dimon. La firma hispana siempre basó su estrategia de expansión a la "cercanía con gobiernos" como ejemplifica que su primer director en México haya sido Francisco Gil Díaz —secretario de Hacienda en el gobierno de Vicente Fox— y que a la sombra de la Reforma Telecom de Enrique Peña haya intentado abatir de golpe y porrazo y en más de 50% las tarifas interconexión luego de 2 años de tarifas asimétricas establecidas a Telcel, a cargo de Daniel Hajj.

Lo relevante es quién se quedará con la red de fibra óptica, las torres y oficinas de un Operador Virtual Móvil Integrado (OVMI) que regresó sus radiofrecuencias por falta de rentabilidad —y rentó capacidad con AT&T— pero que tiene poco más de 16 millones de clientes.

En principio hay dos tiradores. Naturalmente está AT&T, que lleva Mónica Aspe, que tras infructuosos esfuerzos podría ex-

pandir a 40 millones de líneas su base de suscriptores. Claro, el reto de Aspe está en migrar a suscriptores de bajo consumo a su estándar de consumo medio.

El otro es Bait, la empresa telecom de Walmart México, que lleva Guilherme Loureiro, y que entendió cómo aprovechar el uso de espectro que le ofrece Altán Redes (la paraestatal, a cargo de Carlos Lerma), con lo que duplicaría su alcance, contando con infraestructura para venta de bajo costo y fichando técnicos especializados en el sector.

¡Haga sus apuestas!

ESSA ataja buachicol salinero. La paraestatal, a cargo de Moisés Poblano, tomó dos decisiones clave que se abundarán esta semana: Exportadora de Sal redirigirá la producción de sal de mesa (yodada y fluorada) hacia compañías privadas, pues actualmente es objeto de buachicoleo por parte de algunos funcionarios (yo no lo dije, pero suena Ricardo Sánchez y su escudero, Gerardo Santiago, en el área de operaciones) que venden la tonelada a 2.5 dólares con un pobre margen de utilidad inferior al 10%..., pero que en el mercado se paga a 7 dólares.

La otra, fue la decisión de dejar de rentar las bodegas en Tijuana arrendadas a Sales y Químicos de la Baja, de la familia de Juan Bremer (exdirector de la paraestatal) y que desde hace 25 años tienen pegada bodega con bodega sin ni siquiera una pudorosa cortina que separe los depósitos.