



## Una estrategia errónea

LAS COSAS QUE  
NO HACEMOS

FRANCISCO X.  
DIEZ MARINA



@petaco10marina

**L**os aranceles han sido una herramienta recurrente para ejercer presión económica. Sin embargo, en la administración de Trump, esta táctica se ha convertido en un arma de negociación política de primer orden. Ahora, con la idea de imponer aranceles “recíprocos” en respuesta al IVA de otras naciones, ha abierto un nuevo frente de controversia que amenaza con desestabilizar el comercio internacional y generar represalias de gran calado.

Trump ha insistido en que el IVA de la Unión Europea y de países como México funcione como una barrera comercial encubierta, perjudicando las exportaciones estadounidenses. Desde su perspectiva, si estos países gravan sus productos con un IVA, Estados Unidos deberá responder con un arancel equivalente. Pero aquí radica el problema fundamental: el IVA no es un arancel.

Mientras que un arancel es un impuesto que recae exclusivamente sobre bienes importados, el IVA es un impuesto al consumo que afecta por igual a productos nacionales y extranjeros. En otras palabras, no discrimina ni protege industrias locales, simplemente grava la venta de bienes y servicios en el punto de consumo.

Es probable que la ausencia de un sistema nacional de IVA en Estados Unidos, donde en su lugar existe un impuesto sobre las ventas a nivel estatal, está alimentando esta confusión. Sin embargo, no se trata sólo de un error técnico, sino de una bomba de tiempo. Los expertos advierten que esta política podría asumir las cadenas de suministro globales en un caos sin precedentes.

Imaginen un mundo donde cada producto que cruza una frontera se somete a un arancel equivalente al IVA del país de destino. El resultado sería un laberinto de impuestos y costos adicionales que terminaría impactando tanto a consumidores como a empresas por igual.

Pero el problema no termina ahí. Al tratar el IVA como un arancel, Trump está ignorando un principio básico del comercio internacional: el IVA es un impuesto basado en el destino, no en el origen. Es decir, se

cobra donde se consume, no donde se produce. Este enfoque está alineado con las normas de la OMC y es utilizado por 175 países, donde representa aproximadamente el 7.5% del PIB y el 18.6% de los ingresos fiscales totales.

Lo más preocupante es que esta política no sólo afectará a los socios comerciales, sino también a las propias empresas estadounidenses. Si Trump decide imponer aranceles equivalentes al IVA, productos como automóviles, electrónicos y alimentos se encarecerían de la noche a la mañana. Las empresas estadounidenses, en lugar de beneficiarse, podrían verse obligadas a buscar países con sistemas fiscales más “amigables” para producir sus bienes. ¿El resultado? Más incertidumbre en el mercado global.

Lo anterior, sin duda, no es sino un síntoma de una visión simplista y peligrosa que podría desencadenar una serie de crisis difíciles de superar; ya que implementar esta medida será como construir un castillo de arena. Puede parecer imponente al principio, pero está destinado a colapsar. Y cuando lo haga, las consecuencias las pagaremos todos por igual.

PERIÓDICO	PÁGINA	FECHA	SECCIÓN
<b>21 HORAS</b>	14	20/03/25	OPINIÓN

