

OPINIÓN DE NEGOCIOS

JORGE FERNANDO NEGRETE P.



Preponderancia: veneno para las hadas

Diez años de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión y comienza una consulta pública más sobre el impacto de las medidas impuestas al agente económico preponderante en el sector de telecomunicaciones.

Con ello, comienza una tradición mediática de atacar a Telcel y Telmex, con los mismos argumentos históricos para tratar de poner a sus competidores como víctimas.

Veremos columnas de analistas señalando por enésima ocasión que el agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones “no invierte lo suficiente ni en proporción a su tamaño”, “que sus competidores invierten más que él”, “que no expande su infraestructura” y que su EBITDA es superior a su competidor más cercano y ¿saben qué? Es absolutamente cierto.

Se lo comunican a usted como algo terrible y tratarán de presionar al Instituto Federal de Telecomunicaciones para que genere más regulación asimétrica y mantenga su estatus de hiper-regulado. Este es un debate que, como el populismo político, trata de posicionar en el imaginario colectivo a empresas buenas y malas en las telecomunicaciones. Le adelanto, no es cierto.

Primero. Es un Agente Económico Preponderante la empresa o grupo de em-

presas que cuenten directa o indirectamente con una participación nacional mayor a 50% en los servicios de telecomunicaciones. Los competidores del preponderante no querían facilidades regulatorias, querían quedarse con su mercado, regalado por la ley.

Segundo. ¿El tamaño es malo? La FCC (regulador de EUA) ha mencionado que la alta participación de un agente económico en un mercado no implica la existencia de poder sustancial. Ejemplo de ello es Costa Rica y Uruguay, algunos de los mejor conectados en América Latina con incumbentes superiores a 50% del mercado. El otro ejemplo era España en aquel momento (2013). Telefónica tenía 80% de fibra óptica, 70% de TV de paga y 52% del mercado móvil. Era un mega preponderante, pero la regulación inteligente creó, a 10 años de distancia, a 3 grupos que se aproximan en sus porcentajes de mercado. El mercado se expandió en cobertura, fibra, diluyó el tamaño del incumbente y enriqueció la industria por la integración de servicios convergentes.

La OCDE señaló sobre la preponderancia y el proyecto de ley telecom de 2014 que “las medidas que el IFT puede imponer a los agentes preponderantes y a aquéllos con poder sustancial de mercado, deben estar alineadas” y “deberían ser idénticas”.

No sucedió así.

La preponderancia se encuentra en el terreno moral, una confusión entre fallo de mercado y límite moral del mercado. El primero atiende el derecho de la competencia, el segundo la ideología. Eres malo por grandote. La falta de incentivos a invertir, genera un preponderante que ya no quiere crecer y sólo mantener su porcentaje de mercado, invirtiendo en mejorar la calidad de su servicio. Trae esteroides, gracias a la preponderancia.

La preponderancia es producto del intervencionismo excesivo y va en contra del bien común, de la eficiencia del mercado y de la capacidad de regulación efectiva del IFT. La burocracia regulatoria es el fin y destino de la preponderancia. Se ha fatigado el aparato regulatorio que sólo regula por regular y cumplir la ley, no para conectar.

¿Hay obstrucción al crecimiento y la competencia? Con un segundo operador móvil con 45 millones de usuarios y segundo de habla hispana más grande en Iberoamérica; un sector fijo que invierte más que todo el sector telecom de Colombia y un preponderante que sólo creció su base de usuarios 8% en 10 años, lo dudo. Además, tenemos de las tarifas fija y móvil mas bajas de la región.

¿La preponderancia genera innovación y cobertura? No hay innovación, nuevos servicios, convergencia, tampoco inversión para cobertura social; se cancela el ejercicio del derecho fundamental de acceso a Internet y de derechos fundamentales.

Se les dijo que era dañino para su salud y apoyaron la preponderancia. Hoy se quejan de lo que crearon. Eso pasa por tomar, veneno para las hadas.

Presidente de Digital Policy & Law
Twitter @fernregrep

¿QUO VADIS? ENRIQUE DUSSEL PETERS



México: ¿friendshoring desde EU y China?

Existen un creciente número de análisis -varios también reseñados en esta columna durante los últimos años- que destacan el **importante potencial económico de México ante el creciente y abierto conflicto entre Estados Unidos y China desde 2018**. Las medidas de la administración Biden en contra de China no sólo retomaron las de la administración Trump, sino que profundizaron el control de las exportaciones estadounidenses hacia China en sectores considerados como estratégicos -por su relevancia en la seguridad nacional y/o en cadenas globales de valor de alto nivel tecnológico- y aumentaron las barreras hacia docenas de empresas chinas en EU (ya sea en su interés de invertir en EU y/o de buscar financiamiento).

Al menos desde 2021 se han publicado docenas de análisis que destacan el potencial de México para atraer inversiones de empresas particularmente estadounidenses en su búsqueda de independizarse de China, tanto por las medidas políticas como por altos grados de dependencia y altos costos e incertidumbre en la logística y costos de transporte. Existen docenas de recientes casos de IED que parecerían confirmar este *nearshoring/friendshoring*, incluyendo los anuncios de inversión en México de gigantes como Tesla y Foxconn.

Estas tendencias seguramente se profundizarán en el mediano plazo considerando una de las principales conclusiones de la reciente X Cumbre de Líderes de América del Norte: **sustituir importaciones de la región, concretamente de Asia y China hasta en un 25% de sus importaciones o el 123% de las exportaciones mexicanas totales en 2021**. El potencial es muy significativo para México, varias reflexiones al respecto.

Por el momento este potencial no se ha materializado ni en las cifras del comercio ni en la inversión extranjera directa de México. Las exportaciones mexicanas aumentaron con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 4.8% durante 2017-2021 y de 5.1% hacia EU; la última información disponible de la Secretaría de Economía refleja que la IED de México aumentó durante 2017-2022 (al respectivo tercer trimestre) en un 3.0% para el total y 6.6% para la IED proveniente de EU. Más allá del impacto de la pandemia global durante 2020-2021, **potenciales empresas extranjeras en México se enfrentan a la falta de una red de proveeduría para sus actividades**: buscan independizarse de China pero para establecerse en México requieren de masivas importaciones asiáticas y chinas, con lo que su establecimiento “duplica” los nuevos

retos (aquellos resultado de su establecimiento en México y otros resultantes de la requerida nueva logística de las importaciones chinas). Varios países asiáticos y particularmente Vietnam se han beneficiado del conflicto entre EU y China.

Más allá de los beneficios de políticas comerciales e industriales concretas para cadenas globales de valor específicas en el país, **México cuenta como pocos países con una segunda oportunidad: buscar fomentar el comercio y la IED con China**, su segundo socio comercial desde 2003. Si bien la IED proveniente de China (incluyendo a Hong Kong) aumentó en 190% durante 2021-2022, apenas representó el 1.93% de la IED total de México al tercer trimestre de 2022; la TCPA fue de 9.8% para 2017-2022.

México cuenta entonces con una significativa oportunidad de buscar un equilibrio en su comercio e IED con Estados Unidos y China (no en contra de China) y responsabilidad de la Secretaría de Economía, la Cancillería y Presidencia, entre otros. El reto es significativo y la tentación de caer en una “fortaleza antichina” es significativa: el capítulo 32.10 del T-MEC, la búsqueda de sustituir importaciones “en contra” de China y la falta de respuesta a la propuesta de China de adherirse al TIPAT (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico) ya desde septiembre de 2021 son todos aspectos que bien pudieran resultar en la integración de México en el bando antichino. ¿Será?

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM
<http://dusselpeters.com>

Seguirá política de fiscalización

Ven inercia en el SAT

Critican expertos que no haya acciones para sumar a informales

AZUCENA VÁSQUEZ

El Plan Maestro de Fiscalización y Recaudación 2023 del Servicio de Administración Tributaria (SAT) se enfoca en seguir con las mismas medidas de fiscalización y carece de acciones para sumar a la base de contribuyentes a trabajadores informales, según expertos.

Como parte del plan, la autoridad fiscal revisará 16 sectores económicos-incluido el energético-, así como una serie de conceptos y conductas, entre ellos la aplicación indebida de saldos a favor, cadena de suministro de hidrocarburos, acreditamientos del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), entre otras medidas.

Este plan es básicamente una continuación de las políticas tendientes a reforzar la fiscalización, por lo que de alguna manera es repetitivo respecto al de años anteriores, consideró Mario Barrera, socio de la Práctica Fiscal de Holland & Knight.

“No es nada nuevo, (...) no veo sorpresas”, aseveró.

Aunque tampoco es algo nuevo, en este plan también queda en evidencia que no hay un esfuerzo por sumar a quienes trabajan en la informalidad a la base de con-

Bajo la lupa fiscal

El Plan Maestro de Fiscalización y Recaudación 2023 del SAT está centrado en cuatro áreas, entre ellas acciones de fiscalización y conceptos y conductas a revisar.

EL PLAN CONTEMPLA:

4	6	16	16
Acciones de gestión de autoridad, incluida la optimización del proceso de recuperación de créditos fiscales.	Acciones de fiscalización, dentro de las que resalta la publicación de tasas efectivas de los ejercicios fiscales 2020 y 2021.	Sectores económicos que serán revisados, entre ellos, el energético y el acerero.	Conceptos y conductas a revisar, dentro de los que se consideran pérdidas fiscales, aplicación indebida de saldos a favor, entre otros.

Fuente: SAT

tribuyentes, sostuvo Barrera. Por ello, las medidas del plan estarán centradas en los contribuyentes existentes, que abarca no nada más a los cautivos, que se entiende que son los asalariados-, sino también empresas.

“El énfasis va a seguir ahí, por el contrario, no hay un esfuerzo para traer la informalidad a la formalidad y por ende el pago de impuestos”, dijo.

Al respecto, sostuvo que este año no entraron en vigor nuevos impuestos ni se aumentaron las tasas de los existentes, pero sí hay una meta de ingresos por cumplir, por lo que se puede presumir que las medidas del fisco continuarán con la misma intensidad o incluso se podrían incrementar.

Virginia Ríos, contadora e integrante de la Comisión Técnica de Investigación Fiscal del Colegio de Contadores Públicos de México (CCPM), coincidió en que en el plan no se considera ninguna acción para incentivar el aumento de contribuyentes, sino que se mantiene la fiscalización en la base existente.

“Y será mayor la presión, por el contexto económico y que vienen elecciones, y definitivamente hacen falta recursos, están por terminar el sexenio, creo que por eso este año será mayor la fiscalización”, declaró la experta fiscal.

Añadió que al plan le faltaron acciones específicas cuando haya problemas con los contribuyentes al realizar trámites fiscales.



LANZA BONO PEMEX

La petrolera estatal mexicana está en trámites para lanzar una emisión de bonos por mil 500 millones de dólares para refinanciar deuda, informó Reuters con base en dos fuentes de la empresa. La firma debe enfrentar este año -sólo en amortizaciones vinculadas a emisiones previas- unos 8 mil millones de dólares.

Costaron estímulos al erario 128 mil mdp

AZUCENA VÁSQUEZ

Los estímulos al Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) a gasolinas otorgados por el Gobierno federal en 2022 no fueron compensados por los ingresos petroleros, como se preveía, y tuvieron un costo de 128 mil millones de pesos, apuntó el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco).

Esta política, destacó el Imco, costó a las finanzas públicas 397 mil millones de pesos en 2022, más del doble del presupuesto de la Secretaría de Salud ese año.

Estos 397 mil millones de pesos son equivalentes al presupuesto de la Secretaría de Educación en 2022, 1.3 veces el de la Secretaría del Bienestar, y el doble de lo que recibió la Secretaría de Salud, apuntó.

Explicó que a su vez los altos precios del crudo se reflejaron en 269 mil millones de excedentes petroleros para el Gobierno, de acuerdo con el Informe Trimestral de Finanzas Públicas de la Secretaría de

Hacienda correspondiente al cuarto trimestre de 2022.

“Los excedentes petroleros no compensaron el costo de los estímulos a los combustibles en 2022”, aseveró.

Aclaró que la cifra de excedentes petroleros no cuenta los ingresos excedentes de Pemex dado que se consideran únicamente los recursos que entran a la Tesorería de la Federación, no los de una empresa que si bien es propiedad del Estado mexicano, no es la única fuente de ingresos del Gobierno federal.

El Imco recordó que en 2022, los precios internacionales del petróleo se elevaron a niveles no vistos desde 2013 en un contexto de alta inflación.

Ante ello, dijo, la respuesta del Gobierno federal fue una política de estímulos fiscales al IEPS aplicable a las gasolinas y el diesel, e inclusive contra el pago de ISR y el IVA con alto costo de oportunidad en las finanzas públicas que además generó distorsiones en el mercado de los combustibles.

Utiliza EU panel contra Canadá

FRIDA ANDRADE

Estados Unidos estableció un panel de resolución de disputas respecto a las medidas de asignación de cuotas arancelarias (TRQ) de productos lácteos de Canadá bajo el T-MEC.

Dicho panel nació porque en un previo ya se había resuelto que Canadá debía cambiar sus medidas arancelarias para permitir un mayor flujo de productos lácteos estadounidenses en territorio canadiense.

Sin embargo, Estados Unidos consideró que no hubo mayores cambios desde la resolución del panel anterior. “Aunque Estados Unidos ganó una disputa anterior del T-MEC sobre las políticas de asignación de contingentes arancelarios de productos lácteos de Canadá, las medidas revisadas del Gobierno canadiense no han solucionado el problema”, dijo la Representante Comercial de EU, Katherine Tai.

Con esta medida se busca proteger a los exportadores estadounidenses de lácteos y permitirles que gocen de lo acordado en el T-MEC, argumentó la Oficina de la Representante Comercial de EU (USTR, por sus siglas en inglés).

Las últimas consultas sobre este nuevo panel fueron el pasado 17 de enero, pero no se pudo resolver el asunto, por lo que culminó en la actual solitud del panel internacional.

El primer panel fue a favor de EU en diciembre de 2021, pero en mayo de 2022 pidió nuevo periodo de consultas a Canadá, lo que se repitió en diciembre y enero 2023.