

Eliminación de las Aduanas

I

Efecto de la remoción unilateral de impuestos de importación

Persisten ciertas concepciones que a mi juicio están equivocadas respecto al comercio internacional, la balanza de comercio y de pagos, y el efecto fiscal de los impuestos de importación o exportación. Estas concepciones sirven de fundamento para políticas económicas que según la tesis aquí expuesta, son empobrecedoras y sus efectos son contrarios a las intenciones.

La declarada intención de los impuestos de importación es doble: reducir las importaciones para equilibrar la balanza de comercio y proveer ingresos fiscales al gobierno.

La tesis aquí presentada tiene como objeto demostrar que los impuestos de importación tienen el efecto de disminuir las *exportaciones* tanto como las importaciones, y que trasladar el impuesto de importación al IVA sería más ventajoso para la economía y para el gobierno.

Para apreciar el efecto de la remoción de un impuesto de importación utilizaremos el proceso inverso, es decir, primero analizaremos el efecto económico de establecer el impuesto, pues así será

evidente el efecto de removerlo, y luego la forma económica de sustituir el ingreso fiscal "perdido". Para facilidad de análisis, tomaremos un ejemplo sencillo con solamente dos bienes.

Supongamos que los precios relativos de un TV y un radio, en países A & B son como se indica en la tabla 1.

Nótese que la relación entre los precios diferirá de un país a otro, como es natural, especialmente cuando la lista de bienes no sea de solamente dos objetos sino numerosa como lo es en la realidad. En A la relación entre precios es 1.5 : 1, y en B es 1.2 : 1. Vale recordar, de paso, que es precisamente esta disparidad de precios relativos la que brinda la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo. Es decir, que una forma de enunciar la LEY DE COSTOS COMPARATIVOS sería:

la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo es factible cuando la relación entre los precios de los distintos

Manuel F. Ayau, empresario guatemalteco, es Rector Emeritus de la Universidad Francisco Marroquín.

TABLA I				
	PAÍS			
	A	B	PARIDAD	
TV's	\$30.00	Y1,200.00	\$1 : Y40	PARIDAD MEDIA \$1 : Y45
RADIO	\$20.00	Y1,000.00	\$1 : Y50	
Relación de precios	1.5 : 1	1.2 : 1		

bienes y servicios son distintos de un país a otro.

Consecuentemente, la "paridad de poder de intercambio" entre el peso (\$) y el Yen (Y) es distinta según el bien que se trata.

Esta discrepancia en la "paridad de intercambio" determina los límites dentro de los cuales se establecerá la paridad de las respectivas monedas y, para nuestro caso, supongamos que la paridad de las monedas se sitúa en la media \$1 : Y45.

Con libre comercio y sin tomar en cuenta costos de transporte etc., los precios en cada país, según si se trata de un bien local o importado, utilizando esa paridad como factor de conversión, serían como queda indicado en la tabla II.

Evidentemente, si en nuestro ejemplo utilizamos una canasta compuesta por un TV y un radio como base para nuestras comparaciones, en ambos países resulta más barata la canasta compuesta por el TV procedente del país B, y del radio procedente del país A (Celdas sombreadas). Como consecuencia de la intermediación, la relación entre los precios internos tenderá a igualarse. (Como se trata de múltiples productos, las relaciones entre los precios nunca podrán ser iguales entre países y por eso, precisamente, es que se da el comercio).

Ahora supongamos que el país A establece un impuesto de importación de 5% a los TV's y que por lo tanto su precio en país A tendería a subir a \$28.00. En

TABLA II						
Con paridad 1 : 45						
	PAÍS A		PAÍS B			
	Local	Importado	Local	Importado	PARIDAD	
TV's	30	26.67	1,200	1,350	\$1 : Y45	PARIDAD MEDIA \$1 : Y45
RADIO	20	22.22	1,000.00	900	\$1 : Y45	
Relación de precios	1.33 : 1		1.33 : 1			

TABLA III						
Con 5% impuesto						
	PAÍS A		PAÍS B			
	Local	Importado	Local	Importado	PARIDAD	
TV's	30	28	1,200	1,350	1 : 42.86	PARIDAD MEDIA \$1 : Y43.93
RADIO	20	22.22	1,000	900	1 : 45	
Relación de precios	1.40 : 1		1.33 : 1			

cuyo caso, los precios tenderían a situarse como está indicado en la tabla III.

: 43.93, lo cual nos daría la estructura de precios mostrado en la tabla IV.

Este cambio tiene dos efectos: por un lado, al aumentar el precio del TV importado de país A disminuirá la demanda de Yenes para importarlos. El impuesto habrá modificado la "paridad de poder de compra" cuando se trata de importar TV's.¹ Por otro, al modificar la estructura de precios relativos en país A, nuevamente se vuelve distinta la relación de precios entre países, creando así la oportunidad empresarial para comercio con mutuo beneficio.

Repitiendo el procedimiento seguido antes, la nueva paridad se establecería en 1

II EFECTOS

De lo anterior podemos sacar las siguientes conclusiones:

Evidentemente, el beneficio que aún perdura aunque A establezca la tarifa de 5%, resultaría anulado si desde el inicio el impuesto, en vez de 5% se hubiese establecido en 12.5%. Lo que queda de beneficio para ambos también resultaría anulado si país B pone un impuesto retaliatorio de 5% sobre la importación de radios.

TABLA IV					
Con paridad 1: 43.93					
	PAÍS A		PAÍS B		
	Local	Importado	Local	Importado	PARIDAD
TV's	30	27.32	1,200	1,350	\$ 1 : Y42.86
RADIO	20	22.76	1,000	878.6	\$1 : Y45
Relación de precios	1.37 : 1		1.37 : 1		
					PARIDAD MEDIA Y1 : \$43.93

TABLA V				
		A (\$)	B (Y)	Paridad
1	Canasta Autárquica	50	2,200	-----
2	Canasta con comercio libre	46.67	2,100	1 : 45
3	Canasta con 5% tarifa en A (inicial)	48	2,100	1 : 45
4	Idem (final)	47.32	2,078.57	1 : 43.93
5	Ingreso a Gobierno (5% x 26.67)	1.33		
6	Equivalente IVA (1.33/46.67)	2.85%		
7	Pérdida exportador radios en A (Diff. en costo radio en B: (900-878.57)	Y21.43 \$0.49		
8	Pérdida costo canasta (4-2)	\$0.65		
9	Pérdida Total (7+8)	\$1.14		

III CASO DE GUATEMALA (Basado en estimación para 1994)

En el caso de Guatemala, el ingreso fiscal proveniente de las aduanas está estimado en 1,217 millones de quetzales.

Siendo que el IVA estimado para 1994 es de 2,046 millones con la tasa de 7%, un aumento al 11% repondría el ingreso perdido con el cierre de las aduanas. Si embargo, probablemente un tres por ciento adicional para que quede en 10% sería suficiente dados los otros efectos beneficiosos de la remoción de las aduanas.

La sustitución con el IVA tiene las siguientes ventajas:

1. - Ya está establecido el aparato burocrático, y un cambio en la tasa no implicaría ningún otro cambio, ni tomar

más personal etc. Con el tiempo se ha ido acostumbrando la gente a pagarlo y es cuestión de seguir mejorando la recaudación y evitando la evasión, sin necesidad de llegar a un sistema de terrorismo fiscal.

No se estaría entrando en la controversia política de modificar el carácter del sistema impositivo, como sucedería si se quiere reponer con aumento al ISR; además, habría más que duplicar el ISR para lograr el mismo objetivo, lo cual no es realista.

2.- El IVA es el más neutro de los impuestos con respecto a la estructura de precios relativos, característica que no debe menospreciarse en la eficiente asignación de recursos del país.

Además de las economías ya mencionadas en el ejemplo, se tendría la

economización de todo el presupuesto de las aduanas, el cual suma Q14 millones.

En abono de esta posible medida, habrá que agregar el valor de lo que los recursos humanos hoy empleados en la aduana aportarán al PIB al emplearse en producir riqueza real, el cual sería del orden de magnitud de lo que ahora devengan.

A la economía anterior habrá que sumarle el valor del trabajo consumido por el personal particular y de los fletes falsos que implica tener que tramitar y mover las mercaderías.

Se puede estimar que el costo financiero de la inversión que representa tener el inventario en las aduanas, suponiendo una semana de tiempo del valor del promedio de importación diaria al país, en una suma de Q11 millones anuales.

Evidentemente, la mejora de la ventaja competitiva de Guatemala, por el hecho de lograr mayor celeridad en el flujo de mercaderías, materias primas, etc., no es despreciable aunque imposible de cuantificar.

Por último, aunque quizá el más importante, está la mejora en la eficiencia de la economía en general al eliminar un factor importante que distorsiona la asignación de recursos.

Guatemala sería el primer país, el país ejemplo, de una política comercial de apertura comercial avanzada, la que sin duda se generalizará durante el siglo XXI.

NOTA

- 1 Por "paridad de poder de compra" entendemos cuantos dólares equivalen a un Yen de TV's.