

LAS BARRERAS AL COMERCIO COMO CAUSA DEL CONTRABANDO

EL CASO DE GUATEMALA



RESUMEN

La literatura académica es clara al respecto: las barreras *arancelarias y no arancelarias*, es decir, las barreras al comercio, producen el incentivo (el diferencial de precios que, a su vez, produce una oportunidad de ganancia o arbitraje) al contrabando. Por lo tanto, para reducir la incidencia del contrabando sistémico de una forma sostenible y más permanente, se debe reducir las barreras al comercio de Guatemala con el resto del mundo. Se identifica que las barreras *no arancelarias* en especial causan un contrabando significante en Guatemala.

Palabras clave: contrabando, comercio, comercio libre, mercado negro, importaciones, barreras arancelarias, barreras no arancelarias, barreras al comercio, tratados de libre comercio, Guatemala

AVISO IMPORTANTE: El análisis contenido en este artículo es obra exclusiva de su autor. Las aseveraciones realizadas no son necesariamente compartidas ni son la postura oficial de la Universidad Francisco Marroquín.

Autores: Daniel Fernández, Olav Dirkmaat
[Centro para el Análisis de las Decisiones Públicas](#)
Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales
Universidad Francisco Marroquín
Febrero del 2022
Guatemala

El Centro para el Análisis de las Decisiones Públicas —CADEP— es el núcleo de investigación del [Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales de la Universidad Francisco Marroquín](#). Fue fundado en el año 2002 con el objetivo de promover la teoría de la elección pública —en inglés, *public choice*—, una herramienta de análisis que utiliza la economía para estudiar la política.

Las barreras al comercio como causa del contrabando: El caso de Guatemala

Por Olav Dirkmaat & Daniel Fernández

1. Introducción y antecedentes: la literatura sobre las causas del contrabando

Los productos de contrabando, especialmente desde México, abundan en Guatemala, entre ellos: huevos, lácteos, cigarrillos, detergentes e incontables otros productos. Aunque las estimaciones del verdadero tamaño del problema son dudosas, es claro que circulan productos de contrabando en el país y que estos generan un tipo de competencia desleal con el sector formal y, además, no generan impuestos.

Sin embargo, la mayoría de intentos de reducir el contrabando se ha enfocado en más controles fronterizos, mejorar los procesos administrativos y penales, y otros métodos de castigar el oficio del contrabandista. Aunque estos intentos pueden ser elementales, tal vez cabe la posibilidad de que no ataquen la raíz del problema. En esta investigación, nuestro propósito es atacar cabalmente lo que nosotros creemos que es una de las raíces más fuertes del problema.

Guatemala arrastra desde hace años un problema de comercio informal, que se puede entender como un problema institucional en el que la estructura legal impide o dificulta el comercio formal. El propósito de esta investigación es mostrar cómo las barreras al comercio formal —las llamadas barreras *arancelarias* y *no arancelarias*— generan una externalidad importante: el contrabando.

Para este propósito, primero analizaremos brevemente la literatura académica sobre el contrabando. El contrabando no es únicamente un problema que enfrenta Guatemala, sino es de carácter universal. Justificaremos que, en efecto, no resolver el problema de las barreras arancelarias y no arancelarias eterniza el problema. Otras soluciones quedarían cortas, ya que estas tratarían síntomas sin remover el tumor.

A continuación, explicaremos el concepto detrás de las barreras *arancelarias* y *no arancelarias*, y como estas barreras impactan en el comercio lícito. Después discutiremos que Guatemala, por desgracia, está repleta de este tipo de barreras al comercio lícito, por lo cual el contrabando es casi una consecuencia inevitable, ya que este se vuelve sumamente rentable (se generan incentivos económicos que fomentan el contrabando). Por último, resumiremos la investigación, daremos nuestras conclusiones, y ofreceremos una propuesta para reducir los incentivos que dan lugar al contrabando.

2. Las causas del contrabando: una revisión de literatura

En un estudio sobre el contrabando de México a Estados Unidos, Buehn y Eichler (2009) concluyen que la causa de este es evasión de impuestos y de tarifas de importación. Entre el contrabando más importante, identifican la práctica de sobre- o subfacturar por un envío por parte de empresas formales.

Por ejemplo, si una empresa envía productos con un valor de \$1 millón, pero se factura como si fueran solo \$0.5 millón, entonces se reduce la carga impositiva sobre las importaciones. Sin embargo, esto no siempre le conviene a la empresa importadora, ya que no puede declarar el costo completo contra los ingresos, así aumentando los impuestos sobre utilidades que terminará pagando.

De esta forma, Buehn y Eichler (2009) explican que, a partir de la entrada de México a NAFTA, esta práctica desvanece, porque se eliminan las barreras al comercio. Otro factor importante que identifican es que en la medida que los salarios y condiciones laborales mejoran en México, se reduce el contrabando. Aun así, concluyen que el contrabando ilícito de productos lícitos es producido por barreras arancelarias.

Merriman (2013) afirma que muchos países imponen barreras a la importación de tabaco, entre ellas, cuotas de importación, aranceles, y barreras no arancelarias. Además, argumenta que estas barreras pueden llevar a diferenciales de precio de un tamaño significante entre países vecinos, y que, a su vez, estos crean oportunidades de ganancia “a través del contrabando.” También señalan como la diferencia entre niveles de impuestos de consumo (o los llamados impuestos de “pecado”) generan estos mismos diferenciales de precio que hacen rentable el contrabando.

Shafey *et al.* (2002) encontraron que un diferencial entre impuestos sobre el tabaco causó una cantidad enorme de contrabando de cigarrillos de Paraguay a Brasil. En concreto, en Paraguay el impuesto equivalía a menos de 20 por ciento por cajetilla, mientras en Brasil el mismo sumaba a 70 por ciento. Como consecuencia, el número de cigarrillos de contrabando subió de 10 % del mercado brasileño total a más de 30 %.

Otro estudio, de la mano de Gallien (2018), encontró que en la frontera entre Libia y Túnez existe una gran cantidad de contrabando donde “... la evasión de las tarifas de importación representa una parte significante de los márgenes de ganancia de los contrabandistas locales.” (p. 10). De igual modo, en la frontera entre Marruecos y Melilla (España), a pesar de un gran aparato de control y seguridad en menos de 5 millas cuadradas de territorio, la mitad de los productos que llegan al puerto de Melilla son de contrabando y libre de impuestos. Asimismo, “... evitan cualquier regulación comercial o arancelaria” (p. 12).

Golub (2012) encontró que entre Nigeria (un país con muchas barreras al comercio) y Benín (y en menor medida Togo) existe contrabando de precisamente aquellos productos más “protegidos” en Nigeria (especialmente automóviles, ropa y arroz). También señala que el contrabando es una fuente de ingresos y empleo importante (pero frágil, dado la posibilidad de que Nigeria reduzca las barreras al comercio en el futuro) para Benín y Togo.

Por último, Ramadhani *et al.* (2019) encontraron una estrecha relación entre la prohibición y restricción de productos y las tasas de contrabando correspondientes en Indonesia. Los autores atribuyen el reciente incremento en contrabando en Indonesia a estas políticas de prohibición o restricción de determinados

productos.

Lo que llama la atención de la revisión literaria es el hecho de que el contrabando de cigarrillos es el fenómeno más estudiado. Esto es debido a que los cigarrillos en todos los países están sujetos a probablemente el tratamiento más desigual en cuanto a barreras arancelarias (impuestos especiales nacionales) y barreras no arancelarias. En este sentido, mientras que los cigarrillos son un extremo, el problema de contrabando es derivado del mismo problema a fondo que cualquier otro producto: el incumplimiento de la ley del precio único por culpa de las barreras arancelarias (incluyendo a impuestos especiales) y barreras no arancelarias (cuotas, regulaciones, prohibiciones, restricciones).

Tabla 1: Resumen de revisión de literatura

Estudio	Causa más importante del contrabando	Causas secundarias del contrabando	Otras conclusiones
Buehn y Eichler (2009)	Barreras arancelarias (evasión de aranceles)	Evasión de impuestos, condiciones laborales en ambos países	El contrabando entre México y EE. UU. se disminuyó de \$116 mil millones en 1984 a \$27 mil millones en 2004 por la introducción de NAFTA
Merriman, Banco Mundial (2013)	Barreras a la importación	Niveles de impuestos	-
Shafey <i>et al.</i> (2002)	Impuestos (equivalente de barreras arancelarias)	Evasión de impuestos, desplazamiento de producción a país de origen de contrabando	El número de cigarrillos contrabandeados subió de 10 % a más de 30 % del mercado total
Gallien (2018)	Barreras arancelarias y no arancelarias	Redes informales (corrupción)	Entre Marruecos y España, la enorme presencia de seguridad y del Estado no logró bajar el contrabando
Golub (2012)	Proteccionismo (barreras arancelarias y no arancelarias)	(Des)ventajas geográficas	El contrabando es una fuente de ingresos y empleo potencialmente peligrosa para el país con menores barreras al comercio
Ramadhani <i>et al.</i> (2019)	Barreras/restricciones a la importación, prohibiciones	Imposibilidad de supervisar el flujo de bienes en el territorio fronterizo por parte del Gobierno	El Gobierno debe facilitar la libre importación de bienes

3. Las barreras arancelarias y no arancelarias

Los obstáculos obvios al comercio son los aranceles (tarifas de importación). Las barreras arancelarias incluyen todo tipo de impuesto sobre bienes procedentes de otro país. Las barreras arancelarias históricamente ha sido una herramienta popular para recaudar impuestos por parte de los Gobiernos. Esto porque los puntos de acceso a un país son limitados (puertos, carreteras, y hoy por hoy aeropuertos). Esto permite un mejor control sobre la base imponible y reducía, especialmente en el pasado, la evasión de impuestos.

Los obstáculos menos obvios son los impedimentos no explícitos a la entrada de bienes extranjeros, lo que los economistas llamamos barreras no arancelarias (*non-tariff barriers*). Estas incluyen barreras formales (por ejemplo, cuotas de importación, burocracia o regulaciones como las fitosanitarias), pero también barreras informales (corrupción aduanera y otras barreras menos visibles).

Uno puede observar el impacto de una barrera no arancelaria formal con el siguiente ejemplo (burocracia aduanera).

Tabla 2: Un ejemplo de barreras no arancelarias: horas necesarias para formalidades en la frontera guatemalteca (importaciones + exportaciones)

Indicador	Guatemala	Países desarrollados (OCDE)	Diferencia Guatemala versus OCDE
Horas para cumplir con requisitos aduaneros (exportaciones)	36 horas	12.7 horas	+184 %
Horas para procesar documentación necesaria (exportaciones)	48 horas	2.4 horas	+1900 %
Horas para cumplir con requisitos aduaneros (importaciones)	72 horas	8.7 horas	+726 %
Horas para procesar documentación necesaria (importaciones)	32 horas	3.5 horas	+814 %

Fuente: Banco Mundial

Asimismo, una barrera no arancelaria formal puede producir barreras no arancelarias informales, la corrupción. Esto es porque las barreras no arancelarias pueden aumentar la discrecionalidad que puede ejercer el aduanero en el proceso de importación. De esta forma, este ejemplo del Banco Mundial ni siquiera reflejaría el riesgo real de una importación o exportación. A fin de cuentas, estos datos son meros promedios. El «peor de los casos» en Guatemala es mucho peor que el «peor de los casos» en los Países Bajos, por ejemplo. Y cuando son bienes perecederos, los riesgos en Guatemala aumentan todavía más.

Todas estas barreras no arancelarias generan sobrecostos menos perceptibles que los aranceles y crean diferenciales de precios que el contrabando trata de explotar.

Tabla 3: Diferencia entre barreras *arancelarias* y no *arancelarias*

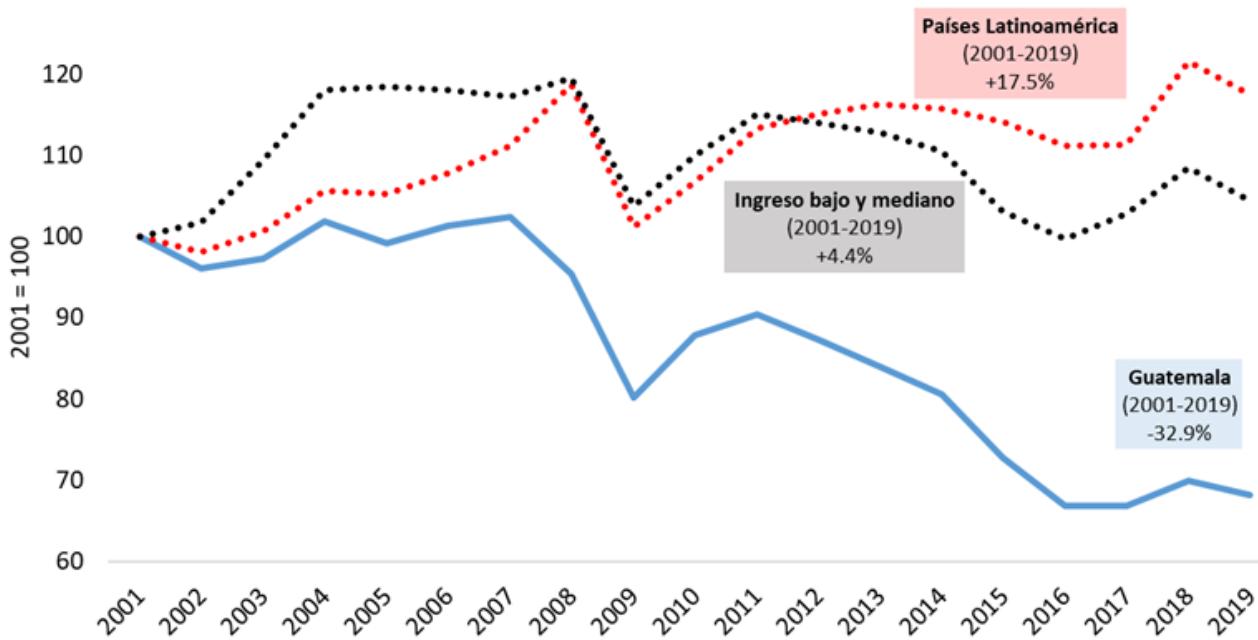
Barrera	Guatemala	Países desarrollados (OCDE)
Barrera arancelaria	Una barrera de aranceles que se impone para restringir, limitar o imposibilitar el comercio	Arancel (%)
Barrera no arancelaria	Barreras al comercio que restringe la importación/exportación de bienes a través de otros mecanismos que una simple imposición de un arancel	Cuotas de importación, regulaciones fitosanitarias y otras, restricciones, burocracia

4. La situación guatemalteca: el fracaso del modelo comercial de Guatemala en el siglo XXI

Los datos muestran que el modelo comercial actual de Guatemala ha resultado ser un fracaso. El siglo XXI ha visto como el comercio de Guatemala con el resto del mundo se retraía en términos relativos. Desde 2001, tanto importaciones como exportaciones caen sostenidamente en términos del producto interno bruto (aunque han incrementado en valor absoluto).

Se podría pensar que esta tendencia es un problema regional o de países con un desarrollo similar al de Guatemala. Sin embargo, tanto en importaciones como exportaciones vemos como Guatemala disminuye su comercio internacional a pesar de que ni la región (Latinoamérica) ni países con un nivel de desarrollo similar (países ingreso bajo y mediano) muestran un comportamiento similar.

Figura 1: Guatemala disminuye sus importaciones (sobre el PIB) desde 2001
No se observa la misma tendencia en Latinoamérica o países con desarrollo similar



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial

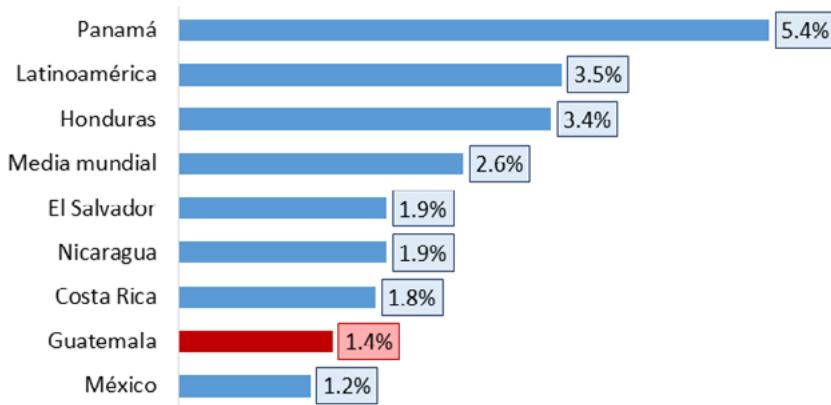
A pesar de la enorme expectación que generó el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos (CAFTA-DR), su entrada en vigor ha sido incapaz de impulsar el comercio guatemalteco de forma eficaz.

La crisis y recesión de COVID-19 nos da una oportunidad de cambiar algunos de los problemas que afectan al comercio guatemalteco con el fin de incrementar la conexión comercial formal y flujo de capitales de la economía guatemalteca con el resto del mundo y convertir a Guatemala en potencia de comercio regional.

Los problemas del modelo de comercio actual de Guatemala

Guatemala es un país que se jacta de ser abierto al comercio. Efectivamente, el arancel medio de Guatemala es inferior a la media mundial y sustancialmente menor a la media de Latinoamérica.

Figura 2: Arancel efectivo promedio ponderado



Fuente: Banco Mundial

Adicionalmente, Guatemala se encuentra en el puesto 34 del mundo en apertura comercial (de 141 países), muy por encima de su posición en otros aspectos (en el índice general Guatemala ocupa el puesto 98 de 141).

A pesar de la apertura, el comercio cae en términos relativos tal y como ya hemos apuntado. Lo cual nos genera una paradoja de aparente difícil solución; la apertura al comercio genera una caída del comercio.

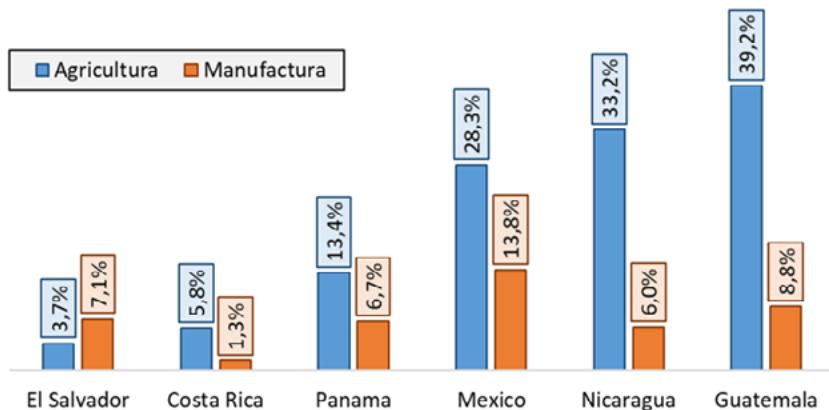
La solución a la aparente paradoja es que Guatemala no es tan abierta al comercio cuando analizamos medidas no arancelarias de restricción al comercio. Las medidas no arancelarias más comunes son las

fitosanitarias¹. Según un estudio del Banco Mundial, Centroamérica es uno de los lugares que más recurre a las medidas no arancelarias con el pretexto de proteger la industria nacional. Las medidas fitosanitarias provocan un crecimiento de precios de un 30 % en promedio en Centroamérica. Guatemala destaca especialmente de forma negativa en el informe del Banco Mundial, en algunas partidas como la carne, el sobrecosto fitosanitario guatemalteco llega al 66.4 %.

El Banco Mundial provee una base de datos en la que calcula las restricciones al comercio tanto arancelarias como no arancelarias. En concreto, se calcula el arancel único y uniforme que dejaría el nivel de importaciones inalterado si se retiraran todas las medidas no arancelarias de restricción del comercio (arancel único equivalente).

Cuando se analizan las medidas únicamente arancelarias, en Guatemala el arancel único estaría en el 3.4 %, relativamente bajo. Sin embargo, cuando se incluyen las medidas no arancelarias, las cifras de Guatemala se disparan hasta el 39.2 % para productos agrícolas y al 8.8 % para manufactura².

Figura 3: Restricciones a la importación (arancel único equivalente)
Las restricciones no arancelarias de Guatemala ejercen de barrera al comercio



Fuente: Banco Mundial

Por tanto, los aranceles de Guatemala son bajos, pero las medidas no arancelarias son leoninas e injustificables. De hecho, las restricciones a la importación de bienes en Guatemala son las mayores de la región en agricultura y las segundas mayores en manufactura³.

¹ Aunque existen muchas otras, según la Organización Mundial del Comercio (OMC) las medidas no arancelarias son las siguientes:

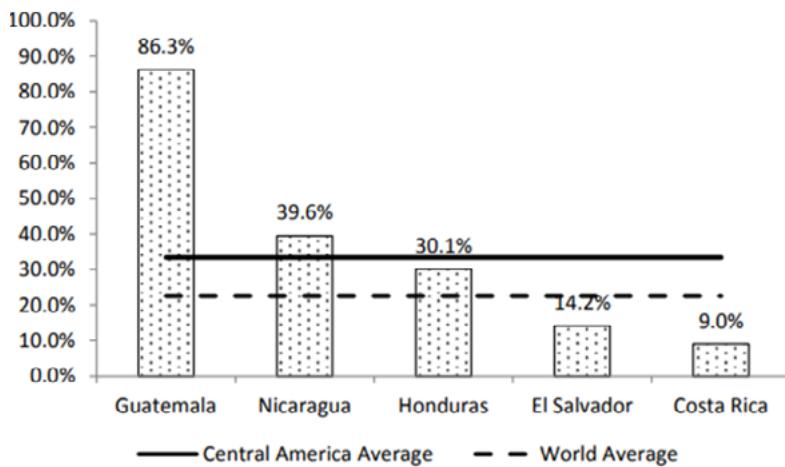
- Medidas fitosanitarias
- Medidas anti-dumping
- Medidas compensatorias
- Restricciones cuantitativas
- Salvaguardas
- Cuotas

² [Otros trabajos](#) calculan un índice de restricción a las importaciones similar al aquí incluido.

³ Si tenemos en cuenta sólo a Centroamérica, las protecciones no arancelarias de Guatemala son las más altas.

En un estudio más reciente sobre la economía de Centroamérica, el Banco Mundial calculaba que las medidas fitosanitarias en Guatemala equivalían a un arancel igual al 86.3 %.

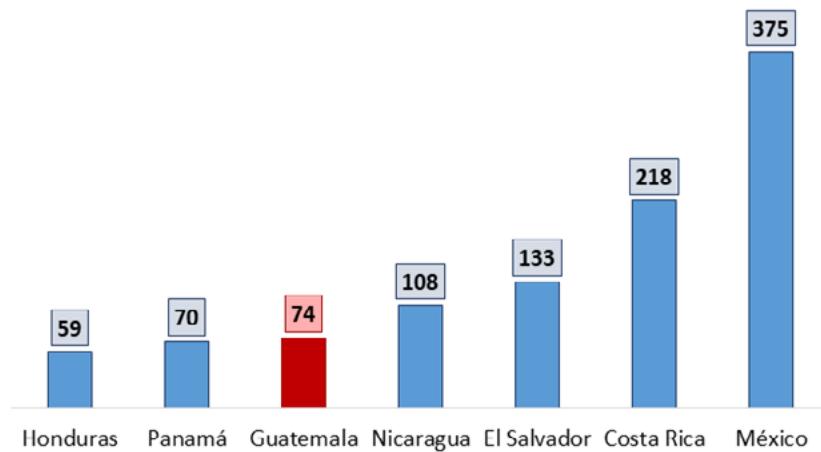
Figura 4: Equivalentes *ad-valorem* de medidas fitosanitarias en Centroamérica



Fuente: Banco Mundial

Es interesante observar que Guatemala consigue niveles enormes de protección no arancelaria con relativamente poco número de protecciones, lo que sugiere que las protecciones están muy concentradas en algunos sectores (especialmente en sectores agrícolas como acabamos de observar).

Figura 5: Número de medidas fitosanitarias en vigor

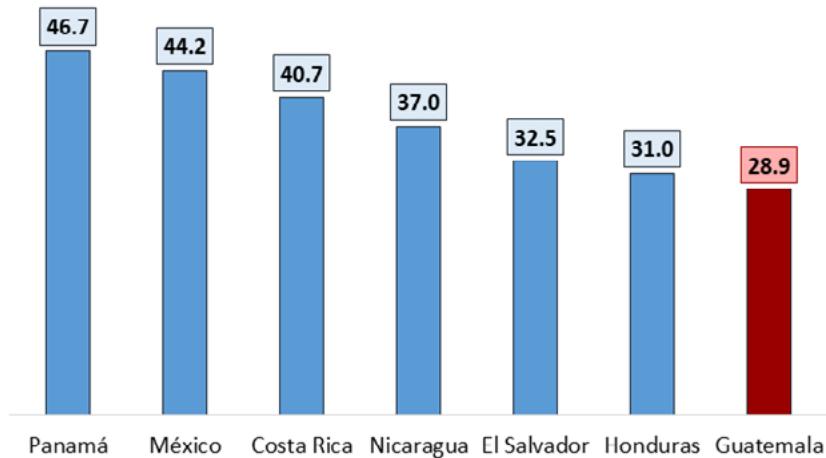


Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

La concentración de medidas de protección en aduana es un arma de doble filo. Por un lado, se necesitaría un trabajo relativamente sencillo a la hora de suspender esas medidas. Por otro lado, los beneficios de esas medidas están muy concentrados en sectores que tienen un incentivo muy fuerte a oponerse a una verdadera liberalización aduanera.

Adicionalmente, podemos ver cómo la eficiencia de los trámites aduaneros en Guatemala deja mucho que desear. De hecho, Guatemala es el peor país de la región en el subíndice de competitividad global que mide la eficacia de la administración aduanera (y la región, ya de por sí, deja mucho que desear a nivel mundial).

Figura 6: Eficacia de la aduana



Fuente: Índice de Competitividad Global 2019 (Foro Económico Mundial)

En resumen, podemos concluir que Guatemala tiene dos graves problemas en su interconexión comercial con el mundo:

- Excesiva protección no arancelaria que impide la entrada de mercancías a precios asequibles;
- baja eficacia de la aduana que dificulta la entrada de mercancías a precios asequibles.

Estos dos problemas, que en sí afectan a la economía del país, también son los culpables detrás de los indicios de contrabando.

5. Ejemplos concretos de como las barreras al comercio producen contrabando

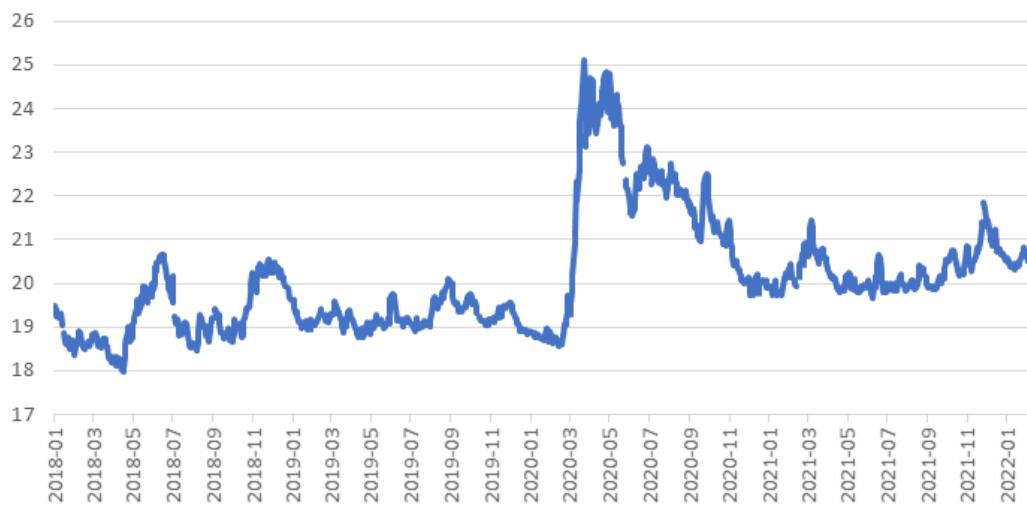
Existen ejemplos notorios de contrabando desde México a Guatemala. A continuación, veremos las situaciones de los siguientes productos altamente contrabandeados que a su vez cuentan con diferenciales de precios persistentes debido a impuestos y barreras al comercio:

- cigarrillos; y
- quesos y lácteos.

Estos son entre los productos más decomisados por las autoridades guatemaltecas. Antes de ir a estos ejemplos, es importante resaltar que la narrativa de que el tipo de cambio (en sí un “precio”, el precio de pesos mexicanos en términos de quetzales guatemaltecos) fuera responsable por el contrabando de México a Guatemala ha sido refutado por una apreciación relativa del peso mexicano.

Figura 7: Fuerte apreciación del peso mexicano desde la caída en 2020

Tipo de cambio peso mexicano / dólar estadounidense (USD/MXN)



Fuente: St Louis Fed

En realidad, el peso mexicano llegó a un nivel de más de 3 pesos por quetzal en abril 2020, pero en los siguientes 12 meses apreció hasta un nivel de +2.50 pesos por quetzal, una apreciación relativa de más de 15 %.

Aun así, el contrabando no cedió. De 2017 a 2020, el tipo de cambio entre el peso y el quetzal apenas movió, manteniéndose en una banda de 2.35 y 2.65 pesos por quetzal durante casi 4 años. La creencia que el tipo de cambio causa contrabando estructural (más que temporal) es francamente una completa negación de las lecciones de la ciencia económica.

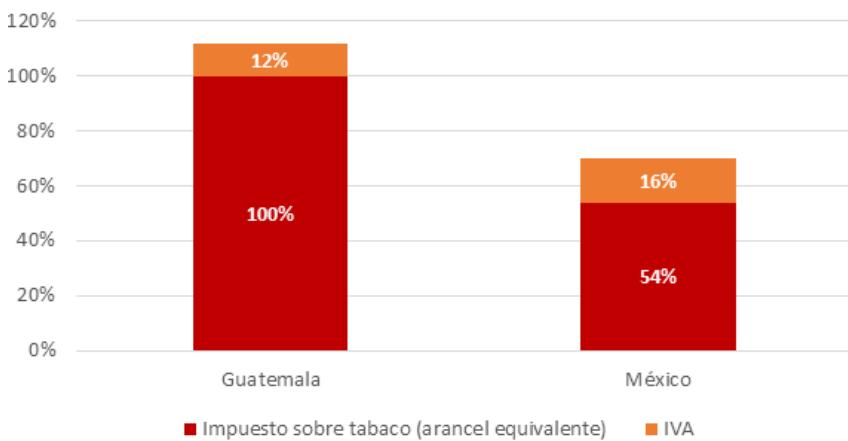
Cigarrillos

El contrabando en Guatemala de cigarrillos de México a Guatemala, especialmente las marcas *premium*, se ha disparado tras un aumento en el *impuesto sobre el tabaco* dentro del territorio guatemalteco. En el 2011, se aprobó el Decreto 61-77 (*Ley de tabacos y sus productos*) que impone un impuesto de 100 por ciento sobre cada cajetilla. Además, la misma ley impone un impuesto de Q0.05 por cada 46 kilogramos y cada día que los cigarrillos estén almacenados (el cual empieza a contar a partir de 90 días). Este último no genera mayor tributo (entre Q0 a Q0.01 por cajetilla), pero parece aumentar el costo de cumplimiento fiscal (*fiscal compliance costs*), el cual el contrabandista por definición no lo asume.

El costo de este tributo es incluso mayor si también contemplamos el costo del tiempo, ya que se debe adelantar el impuesto antes de que se genere una venta. Al momento de la importación (o fabricación) del producto final, se debe cancelar el impuesto especial sobre el tabaco (de 100 %). *En otras palabras, el impuesto sobre el tabaco funciona, en efecto, como un arancel*. Adicionalmente, a este mismo impuesto se debe sumar el 12 por ciento de IVA.

En el mismo año, en el 2011, México implementó un impuesto especial de los cigarrillos. En el caso de México, el impuesto no es un porcentaje, sino un monto de aproximadamente 0.50 pesos mexicanos por cigarrillo (el cual fue actualizado por última vez en el 2020), equivalente de +-54 %. En México, el IVA sobre el tabaco suma a 16 %, y el total de impuestos sobre una cajetilla de cigarrillos equivale a 70 %.

Figura 8: Impuestos sobre el cigarrillo



Como consecuencia, el contrabando de marca (tradicionalmente ha sido de cajetillas chinas) se ha disparado⁴. El cigarrillo es uno de los testimonios más grandes a que las barreras arancelarias y no arancelarias fomentan el contrabando.

⁴ Esto se ve evidenciado en las enormes cantidades incautadas de cigarrillos de contrabando por la PNC. Por ejemplo, en abril 2021 se incautaron [10 millones de cigarrillos en Petén](#). Apenas tres meses después, se incautaron [otros 22 millones de cigarrillos en Petén](#). Según datos de la Cámara de Industria de Guatemala (CIG), casi una tercera parte de los cigarros eran de contrabando en el 2018 (fuente: [Prensa Libre](#)).

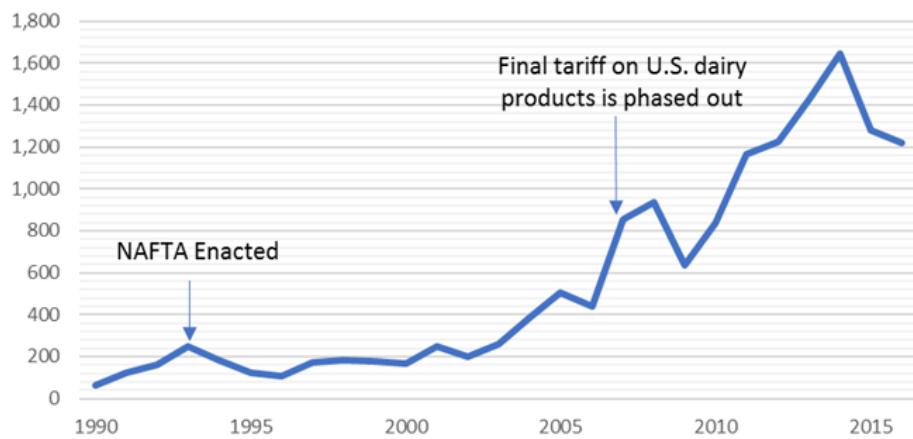
Quesos y lácteos

Entre los productos más contrabandeados están los lácteos. Este tipo de contrabando ocurre tanto en puntos fronterizos informales, como formales (puertos).

La importación de lácteos y queso ha estado exenta de aranceles con Estados Unidos por muchos años por NAFTA. Sin embargo, esto ha cambiado en tiempos recientes. Además, México trabaja con un sistema de cuotas ("cupos") que limita la cantidad de importación.

El contrabando de quesos y lácteos, por lo tanto, no es el más común en el contrabando con la frontera de México, sino mucho más común en los propios puertos guatemaltecos (que funcionan a través de sistemas de sobornos).

Figura 9: Exportaciones de lácteos estadounidenses a México desde NAFTA
En miles de millones de dólares



Fuente: *International Dairy Foods Association*

La apertura de México es clara en la siguiente gráfica. En el 1993 se firmó el NAFTA y en los próximos 10 años la tasa arancelaria preferencial bajó a 0 % sobre queso. En el 2007, el último arancel sobre lácteos estadounidenses se elimina. De 1993 a 2003, la importación más que duplicó. A partir del 2005, la importación de lácteos duplica otras dos veces. En años recientes, la importación ha sufrido en parte por mayor participación europea y nuevas restricciones al comercio (cuotas y aranceles en reacción a Trump).

¿Qué tiene que ver todo esto con Guatemala?

Primero, no se puede importar libremente quesos a Guatemala por un complejo sistema de cuotas y contingentes arancelarios. Los contingentes son cuotas (volumen máximo de queso) con arancel preferencial. Existen contingentes arancelarios por los tratados de libre comercio entre Guatemala con México, la Unión Europea, Panamá, Chile y Estados Unidos (CAFTA-DR). Luego, el Ministerio asigna este "privilegio" (contingente) a importadores individuales, potencialmente focos de corrupción.

Segundo, tanto los Ministerio de Economía, Ministerio de Salud (MSPAS) como el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN) se involucran en el proceso de importación de quesos con un sinfín de

regulaciones y requisitos. Estas regulaciones llegan al borde de la ridiculez; ya que, por ejemplo, el MSPAS tiene una clasificación de riesgo (de A a C, de bajo riesgo a alto riesgo) pero clasifica prácticamente cualquier producto como riesgo grande para la salud pública. La consecuencia de tratar la importación de queso como algo “peligroso” es que el ministerio exige documentación innecesaria y que tarde aproximadamente 6 meses en dar el permiso necesario, negando a la población guatemalteca los beneficios de la importación de nuevos productos. Este proceso incluye una “visita” o “viaje” por parte de un funcionario del MSPAS a la fabrica o planta en el país de origen del producto importado.

La ironía no podría ser más grande: un funcionario guatemalteco que viaja, a costo del contribuyente guatemalteco de bajo ingreso, a inspeccionar una planta de producción en un país desarrollado que ya cumple con los estándares más altos en el mundo antes de otorgar el “permiso” a un importador de importar algún producto extranjero. Si no fuera tan trágico, sería cómico.

Con este nivel de complejidad, el “cometer un delito” es una quasi-certeza para comerciantes pequeños. También crea competencia desleal en el mercado interno guatemalteco por comerciantes más sofisticados que de igual modo optan por el contrabando. Esta competencia desleal se materializa en puntos de entrada formales, como los puertos guatemaltecos y entran al territorio en contenedores. Estos productos se pueden reconocer por no tener las etiquetas respectivas de las autoridades guatemaltecas.

6. Conclusiones: soluciones pragmáticas para reducir el contrabando en Guatemala

Si el problema del contrabando está en el diferencial de precio que generan las barreras arancelarias y no arancelarias, las soluciones tienen que estar enfocadas en reducir (si no prácticamente eliminar) estos diferenciales de precio.

En el caso contrario, una solución solo estaría enfocada en el trato de síntomas en lugar de la raíz del problema. Las siguientes son posibles soluciones que tienen el potencial de reducir el contrabando:

- Un arancel cero o suficientemente bajo**

Creación de arancel único del 0% (o un porcentaje bajo) a aplicar a todas las mercancías con excepción de las partidas en las que el arancel actualmente es menor en caso de un arancel bajo (o aquellas partidas en las que tratados de libre comercio exijan un arancel menor al arancel único bajo).

Esta solución buscaría evitar la discrecionalidad por parte del funcionario de aduanas en la elección del rubro al que pertenece la mercancía (la simple amenaza de reclasificación puede dar lugar a corrupción por involucrar elevadas sumas de dinero).

Ahora mismo el arancel promedio efectivo de Guatemala es el 1.4 %. Sin embargo, el arancel promedio aplicado a países de la *Organización Mundial del Comercio* es del 4.8 %, por lo cual se podría reducir el diferencial de precio a través de una reducción arancelaria.

- Reforma integral de las medidas fitosanitarias, normas de calidad, permisos de importación y otras barreras no arancelarias**

Se debe considerar una reforma que permite que el importador pueda elegir entre medidas fitosanitarias nacionales (guatemaltecas) y aquellas prevalentes en cualquier otro país perteneciente a la OCDE.

Con esta solución, se buscaría que las medidas fitosanitarias garanticen realmente la seguridad de los consumidores guatemaltecos y no funcionen como barrera de entrada que los productores o importadores locales puedan utilizar para tener a los consumidores guatemaltecos cautivos.

Al fin y al cabo, es difícil mantener la postura de que un país desarrollado como Canadá no se preocupara de sus consumidores nacionales. Esta solución generaría arbitraje regulatorio, donde los países con la regulación más eficaz son los elegidos para la importación de un cierto bien. De esta forma, se reduce el diferencial de precio en el mercado lícito y, como consecuencia, se reducirá el contrabando.

- Entrada a la Alianza del Pacífico para una mayor apertura comercial y reducir los márgenes de los productos contrabandeados**

Una tercera forma de reducir el contrabando, siguiendo los lineamientos de la presente investigación, es la inclusión de Guatemala en la Alianza del Pacífico. La Alianza del Pacífico es un área de comercio con ideales basados en el libre comercio. La Alianza fue creada en el 2016 y logró hacer desaparecer los aranceles al 92 % de los productos. La Alianza incluye Chile, Colombia, México y Perú.

La entrada de Guatemala a la Alianza del Pacífico implicaría una reducción de aranceles y cuotas, pero especialmente una reducción de costos burocráticos con los países de la Alianza, entre ellos México. El hecho de que Guatemala se convirtiera en miembro de la Alianza no sería tan ilógico, considerando que Guatemala ya funciona como país observador de la Alianza del Pacífico. En sí, la mayor entrada de bienes extranjeros a Guatemala reduciría los márgenes sobre algunos productos muy contrabandeados en la actualidad y, por lo tanto, el contrabando en sí⁵.

Publicado por:



CENTRO para
el **ANÁLISIS** de las
DECISIONES PÚBLICAS

UFM MARKET TRENDS

cadep.ufm.edu
trends.ufm.edu