

EL ALTO COSTO DE LA VIDA, LA MONEDA Y LOS ARANCELES

Manuel F. Ayau

La idea de establecer tipos de cambio (paridades) fijos establecidos por ley y con acuerdo del Fondo Monetario Internacional (FMI) fue una de las metas principales del sistema que nació en Bretton Woods, en 1945.

En el mismo período histórico era popular la idea de promover la inflación(1), pues se consideraba un instrumento de desarrollo, idea a la que le quedan muy pocos simpatizantes, pues se reconoce cada día más lo falaz que es como teoría, falacia que la experiencia ha confirmado.

La meta mencionada al principio, el establecimiento de la estabilidad paritaria, es incompatible con la idea de la inflación y por ello se podía predecir con confianza(2) que el sistema monetario fracasaría y que las monedas terminarían «flotando», es decir quedarían libres, sujetas a la oferta y la demanda. Hoy, monedas como el Marco alemán, el Yen japonés, el Dólar canadiense, la Libra Esterlina y otras, ya están libres. Si el Marco está «flotando», esto quiere decir que el Dólar, referente al Marco, también está «flotando. y así con respecto a todas las monedas *que* también están «flotando». Lo cual quiere decir que todas las monedas que están «pegadas» al Dólar, como el Quetzal, están flotando igual que el Dólar.

No puede funcionar el sistema de paridades fijas porque: 1) la paridad es función del poder adquisitivo de una moneda en relación a otras, 2) el poder adquisitivo varía como consecuencia de los cambios en la cantidad del medio circulante, sea por causas externas, internas, o por la combinación de ambas, y 3) mientras cada país use una moneda distinta, sujeta a diferentes políticas monetarias y condiciones económicas propias, la tasa de expansión o contracción monetaria en cada país diferirá de la de otros países en algún grado y por lo tanto las paridades fijas no reflejarán las variaciones en el poder adquisitivo (valor real) de una moneda con respecto a otras.

El efecto de lo anterior es que el país con moneda subvaluada por las autoridades acumula moneda extranjera, i. e. *ceteris paribus*, sus reservas aumentarán.

Bajo un sistema de paridades libres el valor de monedas de otros países fluctuarían ante la moneda interna según el grado de inflación en esos países en relación a la inflación interna. Como ejemplo, si hay inflación mayor en Estados Unidos que en Alemania o Guatemala, el valor del Dólar baja, como ha ocurrido en Alemania y como ocurriría aquí si la ley no lo prohibiese.

La prohibición se basa en un concepto que ya era anacrónico cuando se estableció. Disponía la Ley Monetaria:

Artículo 13. El quetzal tiene la paridad oro de quince granos y cinco veintiúnavos de grano (15-5/21)(3) de oro de nueve décimos (9/10), equivalentes a ochocientos ochenta y seis mil

seiscientos setenta millonésimas de gramo (0.886,670) de fino. (Véase artículo 20. del Decreto 331).

Fue y es anacrónica esta disposición, porque en tanto no haya convertibilidad al oro, inocuo resulta establecer la paridad en términos de oro, aunque reconozco que como índice de referencia fue políticamente mejor que fijar la paridad en alguna moneda extranjera. Pero económicamente no tiene justificación alguna desde que en la década de los 30 abandonamos el patrón oro, y peor aún, que el precio del oro lo congeló y lo mantuvo congelado Estados Unidos hasta que ya no lo pudo hacer porque prácticamente se le acabó. De modo que nuestra paridad sigue siendo fijada a un precio de oro establecido por conveniencia política en un país extranjero, precio que discrepa del precio de mercado del oro en aproximadamente tres veces.

Pero también la Ley Monetaria establece que la Junta Monetaria es la llamada a fijar el precio de las divisas (Art. 18).

Así resulta la ingenua situación que de acuerdo con los Artículos 13, 14 y 15 de la Ley Monetaria, el Congreso fija un precio de oro para establecer la paridad indirectamente, pero la Junta Monetaria fija el precio (la paridad) de monedas de otros países, que a su vez (si no lo dejan flotar) fijan su precio en oro por ley de acuerdo con sus intereses.

La incongruencia entre los Artículos 13 y 18 de la Ley Monetaria, demuestra la falta de comprensión de los autores de la misma, discrepancia que se explica sólo si se toman en cuenta otros factores incluyendo los prejuicios ideológicos que prevalecían entonces y que aún en algún grado persisten, pero que son materia ajena al objeto de éste artículo.

Monedas Sobre o Sub Valuadas.

En cuanto a cómo se puede saber si una moneda está sobrevaluada o subvaluada conviene la siguiente explicación:

Tengamos presente que la sub o sobrevaluación se refiere al valor de la moneda nacional en términos de otras monedas.

Veamos un ejemplo: suponiendo que Guatemala vende café en «Ruritania» a través de compradores en Alemania, y que la cantidad de café exportada es pagada con mil marcos, que en un momento dado equivalen a mil «rures»; supongamos que en Ruritania, como resultado de la inflación interna, baja el valor del «Rur» a la mitad con respecto al Marco y al Quetzal. Los ruritánicos, para comprar otra cantidad de café igual, tendrán que pagar mil marcos que les costarán dos mil rures. El guatemalteco recibirá sus mil marcos. Ahora bien, si el guatemalteco, para importar algo, desea comprar «rures» con los marcos que obtuvo, obtendría así dos mil «rures».

Es decir, el «Rur» se habrá devaluado respecto del Quetzal, o lo que es lo mismo, el Quetzal se habrá revaluado(4) con respecto al «Rur».

Hago relación del ejemplo anterior con lo ocurrido recientemente al Dólar, el Marco y el Quetzal, recordando que el Dólar se ha devaluado respecto al Marco y lo que sucedió es

que el precio del Dólar sigue igual al Quetzal, como si en el ejemplo anterior el «Rur» hubiese seguido al mismo precio que antes de su devaluación.

No deseo sugerir a qué precio debería haber bajado el Dólar en términos del Quetzal ni si el precio del Marco debería haber subido menos de lo que subió. El precio de cualquier bien igual es con el dinero *sólo se puede determinar por el libre juego de la oferta y la demanda*. Cualquier precio fijado por ley es falso *por definición*, aunque se le siga llamando «precio» a falta de un vocablo que distinga entre un «precio» fijado coercitivamente y un precio resultante de la libre concurrencia.

En cuanto a lo preguntado arriba de cómo se puede saber si una moneda está sobre o sub-valuada, la señal es el cambio en el nivel de las reservas. Si la cantidad de dinero extranjero que posee el país (reservas internacionales) está subiendo, ello quiere decir que por alguna causa (de origen interno o externo) el poder adquisitivo de la producción del país ha aumentado en el exterior, y que el precio fijado a la moneda nacional, en términos de otras, está más bajo de como lo estaría bajo libre concurrencia. Si el nivel de reservas está bajando, sucede lo contrario: el poder adquisitivo de la producción nacional ha disminuido en el exterior, y el precio fijado a la moneda nacional en términos de otras está más alto de lo que estaría si estuviese libre.

Las causas por las cuales ocurren esas discrepancias pueden ser internas o externas, tales como tasas de inflación diferente entre los países, alza o baja de precios de productos nacionales en el mercado internacional por razones de mayor o menor escasez, etcétera.

El efecto en el costo de la vida, de mantener la moneda nacional sub-valuada, (la moneda extranjera sobre-valuada) es el de encarecer el precio de los bienes importados (de bienes de consumo, de capital o materias primas) mientras acaparamos divisas ociosas. El efecto de tener la moneda sobrevaluada (por ejemplo cuando el país tiene tasa de inflación mayor a los demás) es el de abaratar excesivamente el costo de lo importado mientras agota sus reservas nacionales y se ve obligado a devaluar su moneda.

El mercado, por naturaleza, siempre está en desequilibrio tendiendo hacia un equilibrio inalcanzable. Los precios o paridades fijadas por ley no pueden menos que alejarnos más del equilibrio, porque las disposiciones no tienen ni deben tener la misma facilidad de cambiarse. Resulta por ello que puesto que los ajustes son inevitables a largo plazo- los ajustes de precios fijados por ley son menos frecuentes, pero de mayor magnitud y bruscos comparados con los ajustes casi continuos y de pequeña magnitud en el mercado. Tanto el sistema libre como el coercitivo indefectiblemente se ajustan a las condiciones cambiantes del mundo; la diferencia está en la magnitud y frecuencia de los cambios, así como también en el grado de alejamiento de la realidad que cada sistema permite antes de obligar al ajuste.

Efecto Social de las Fluctuaciones.

Las fluctuaciones en tasas de inflación en otros países, así como en los precios externos de nuestros productos, están fuera de nuestro control. Lo que sí está dentro de nuestro control es: 1) el precio del dinero extranjero (en términos de quetzales) con que nos pagan nuestras ventas o con que compramos nuestras importaciones, y 2) el alto de la muralla impositiva

con la que impedimos se gaste la mayor abundancia de divisas para adquirir bienes importados. (Cambio de riqueza nominal por riqueza real).

Si después de la inflación en EE.UU., por disposición legal se venden los dólares obtenidos a cambio de nuestras exportaciones al mismo precio que antes, se está obligando al comprador de dólares a pagarlos a un precio mayor que el real. Es decir, se está obligando a una transferencia de riqueza del que importa al que exporta. Si por el contrario, después que la moneda nacional ha perdido valor en comparación a las extranjeras, y por disposición legal se vende al mismo precio que antes, se está obligando al exportador a dar subsidio al importador.

Es decir, en un caso se subsidia la exportación a sacrificio obligado del importador (indirectamente el consumidor) y en el otro se beneficia el consumidor subsidiado por el productor de exportación. Las únicas formas de que el gobierno sea neutro, absteniéndose de subsidiar a uno u otro, son 1) absteniéndose de expropiar(5) y de vender las divisas a un precio determinado por ley; es decir, liberar o dejar flotar el Quetzal, y 2) absteniéndose de fomentar la distorsión económica mediante el establecimiento de estorbos arancelarios que impiden aprovechar el aumento de poder adquisitivo de nuestros productos de exportación.

Mecanismo para flotar. En las operaciones de compra-venta de divisas los bancos ya no actuarían por delegación del Banco de Guatemala sino por cuenta y riesgo propio, como lo hacían antes de 1945, durante la crisis y la guerra mundial, con toda normalidad, en situaciones mucho más difíciles que la actual, o como se hace en muchos otros países. Es más, *este es el sistema natural*, el que si funciona si no se le impide. ¡Si no funcionara, inocuo sería prohibirlo!

Los bancos compran las divisas que los exportadores obtienen a cambio de sus productos. Si el volumen o el precio de los productos de exportación sube, habrá más divisas de venta. Los bancos las compran para venderlas y así ganar una comisión en la transacción.

Los bancos no compran divisas para guardarlas (como lo hace el Banco de Guatemala), porque para comprarlas han tenido que gastar sus quetzales, los cuales necesitan para el giro de sus negocios. Por lo tanto, sólo comprarían lo que estimen que pueden vender. (El Banco de Guatemala fabrica dinero nuevo para comprar los dólares que acumula en sus reservas y ésta es la causa principal de inflación interna actual. A esto es a lo que se le llama *IMPORTAR INFLACIÓN*).

Por otro lado los importadores de materia prima o bienes de consumo compran divisas de acuerdo con la demanda del pueblo consumidor.

Si en un momento dado, a los bancos les ofrecen mayor cantidad de divisas que las que ellos acostumbran vender, no las comprarían salvo que las compren más baratas para que a su vez, ellos las puedan vender a menor precio y salir de ellas. Una baja en el precio de las divisas con que se compran los bienes importados, equivale a que baje el precio del artículo importado, y entonces los importadores venderán mayor cantidad de artículos y tendrán quetzales para comprar la mayor cantidad de divisas. El costo de vida habrá bajado como consecuencia del aumento en poder adquisitivo de nuestro producto de exportación sea porque aumentó el volumen o el precio- y ese aumento de poder adquisitivo habrá sido

trasladado al consumidor, a través de la rebaja de precio de las divisas, en vez de importar la inflación.

Si el poder adquisitivo de nuestros productos de exportación baja, sea por baja de precio o volumen, lo contrario ocurriría: el precio de las divisas subiría, compensando así al productor por el menor volumen o precio de sus productos de exportación, estabilizando así su ingreso en quetzales, fomentando la exportación a sacrificio de la importación. En este caso la baja de poder adquisitivo de nuestros productos sería trasladada al consumidor.

Los Impuestos de Importación y La Moneda

Es evidente, pues, la íntima relación entre la paridad de la moneda, el arancel de impuestos de importación y el costo de la vida. Por haber tomado parte en la comisión que originalmente estableció los impuestos de importación en 1960 ($\pm$) muchos ya modificados por transacción con los otros países centroamericanos puedo aseverar en *vía* de confesión, que se pusieron con increíble grado de ignorancia, en muchísimos casos sin siquiera saber que era el artículo que se tasaba. Ello sigue ocurriendo bajo el renglón «los demás»., que quienes manejan el arancel conocen.

Los aranceles, por necesidad, tienen que incluir clasificaciones vagas. Bajo una misma clasificación se incluyen artículos «suntuarios», materias primas, o medicinas, especialmente cuando el artículo tiene varios usos, y lógicamente este defecto es inevitable, pues el destino no modifica la naturaleza del bien de qué se trata.

También se distorsionan los aranceles con criterios económicos que prevalecen sobre los fiscales. Por ejemplo, el intento de disminuir o fomentar la importación de cierto bien por consideraciones relacionadas con fomento de la producción o defensa de la balanza de pagos.

El efecto fiscal de esto es sumamente importante. Lo que es un hecho es que jamás se ha pretendido establecer la tasa óptima de maximización de ingreso fiscal, con el resultado que no tengo duda si el único propósito fuese el de incrementar los ingresos fiscales, habría que disminuir las tasas. Es decir, que el *ingreso fiscal aumentaría* si se bajan las tasas impositivas.

Otro efecto fiscal interno debido a alzas de precios en el extranjero por la pérdida de valor del Dólar, es que al mantener la moneda nacional sub-valuada por ley, los impuestos de importación sobre lo que aún se importe aumentan, pues en buena parte se basan en el valor del artículo en términos de quetzales, y si por un Marco hay que pagar más quetzales, la base impositiva es mayor, y encarece aún más nuestros abastecimientos, mientras *disminuye* aún más el ingreso fiscal total causado por la disminución de importaciones en general.

Los impuestos de importación nunca han tenido una justificación económica correcta, aunque existen en casi todo el mundo hoy día(6)

La barrera arancelaria que rodea a Centro América, por ser deliberadamente proteccionista, causa un desplazamiento de reservas de los países menos desarrollados del área a los más

industrializados, y este subsidio del más pobre al más rico es mayor mientras más alto es el arancel. Por ser esto una causa que engendra la destrucción del Mercomún, es que resulta necesario reconocer la existencia del problema por parte de quienes desean que el Mercomún florezca. Y para explicar el fenómeno reproduzco un verso publicado en 1971:

LA DEVALUACIÓN DEL BANANO

Han de estar y estarán Que habla una vez un país Donde bananos sembraban Para mandarlos por ay.

Sus bananos los vendían Y con dólares compraban Mil camisas y cien tubos Mil radios y cien vestidos.

Un buen día ocurrió Que al Mercomún se metió Diz que pa mejorar Y he aquí lo que pasó: Por ay mandaban bananos; Con su Dólar no compraban Camisas, radios, ni cosas, Sino pesos Centroamericanos.

Con los pesos que obtenían Siempre debido al banano Menos camisas compraban Menos cosas adquirían.

Y así vivieron felices Aunque sea por corto rato, Pues pronto se dieron cuenta: ¡Devaluaron sus bananos!

Las barreras a la importación en general, desde luego, constituyen factor importante que aumenta el costo de la vida, pues aparte de que evitan aprovechar nuestras ventajas comparativas afectando nuestras importaciones, así como nuestras exportaciones desfavorablemente, causan desviación antieconómica en la utilización de recursos.

La rebaja de aranceles de importación tendría los siguientes beneficios:

- 1) Aumento de ingresos fiscales,
- 2) Baja en los costos de nuestras manufacturas que tienen insumos importados (casi todas),
- 3) Rebaja en el precio interno de nuestras importaciones, y
- 4) Aumento en la demanda por nuestros productos de exportación, pues al fin y al cabo la demanda *interna* de nuestros productos de exportación es por los *dólares o marcos que obtienen los exportadores* que desean tener más quetzales,(7) y la gente (indirectamente a través del importador) pagaría más por el Dólar del productor que exporta, si tiene mejor oportunidad de importar. Si no puede importar debido a las barreras, la demanda por esos dólares no se materializa. Bajar aranceles de importación constituye una manera efectiva de fomentar nuestras exportaciones, de acuerdo con nuestras posibilidades reales no distorsionadas por paridades falsas y rígidas.

Si no se rebajan aranceles comenzando con no prorrogar el Protocolo de San José, que es un sobre impuesto de importación del 30%, la revaluación del Quetzal va a ser inevitable, salvo que recurramos a la inflación, lo cual sería aún peor. El hecho de que ya se hable de revaluación, va a aumentar nuestras reservas debido a la compra de quetzales por parte de especuladores compenetrados de los hechos. Ese fenómeno va a provocar a su vez, la

presión del FMI para revaluar el Quetzal. Por tanto, ya que se habló del tema, postergar el Protocolo de San José sólo agravará todos los problemas.

No se puede esperar que las fuerzas del mercado operen y conduzcan a una solución como sería elevar el nivel de vida, si no se le permite funcionar. Y mucho menos, no se puede culpar de nuestros males a la libertad, cuando no existe.

SOLUCIÓN

Para que baje el costo de la vida, las medidas a tomar son, en orden de importancia y efectividad:

- 1) Que el congreso no apruebe la prórroga del Protocolo de San José
- 2) Liberar (flotar) el Quetzal, y
- 3) Adoptar la política de presionar para la continua rebaja del Telón de Trapo que en gran parte aísla al Mercomún del resto del mundo desarrollado.

(1) . Se usa aquí el término inflación para describir la situación cuando debido a un aumento en la cantidad de circulante sin el correspondiente aumento en la oferta de bienes, los precios suben.

(2) FOLLETOS DEL CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICO-SOCIALES No. 109 31 Problema de Oro, L. von Mises, 1/9/65. No. 115 Problema Monetario, M. 7. Ayau, 1/12/65. No. 142 Un Peligro para Occidente, «Gold exchange Standard», Jacques Rueff, 15/1/67. No. 143 El OTRO y El Fracaso de los Brujos, A. Alsogaray, 15/4/68. No. 191 Balanza de Pagos, M. F. Ayau, 1/2/69. No. 253 Oro, M. Friedman, 1/9/71. No. 266 Monedas Flotantes, Knoch Powell, 15/10/71. No. 268 Producción Mundial de Inflación, H. Hazlitt. 15/4/72.

(3) Este precio de oro ya que modificado por dos decretos: Decreto No. 22-72; Mayo 10, 1972, publicado mismo día.; paridad: 0.818513 grano fino oro por Quetzal Decreto No. 16-73; Marzo 71, 1973; aún no publicado; Paridad: 0.736662 grano fino oro por quetzal.

(4) Reevaluar se usa aquí en el sentido contrario a devaluar por falta de palabra adecuada.

(5) Expropiar según diccionario Real Academia Española significa: Desposeer de una cosa a su propietario dándole *en* cambio una indemnización.

(6) Ver: La Protección Arancelaria, W. Curtis CEES.

(7) Los que producen productos de exportación, lo hacen porque en última Instancia desean obtener quetzales. Todo el proceso de producción-exportación-obtención y venta de divisas son los medios para al final tener más quetzales. Por ello, rebajar impuestos de Importación, es una manera efectiva de aumentar nuestras exportaciones.