



## DEPENDEN DEL BANDO II

En la columna anterior se abordaron elementariedades definitorias sobre el contrabando, poniendo énfasis en la necesidad de ponerle adjetivos y de sacar la máscara a personas y grupos involucrados. Es importante diferenciar el tipo de contrabando (“hormiga”, “fletero”, grandes empresarios locales del ilícito y transnacionales transportándolo en acoplados, contenedores, barcazas y avionetas. También hay que distinguir el tipo de productos contrabandeados: algunos se hallan expresamente prohibidos y otros sí están permitidos, pero obviamente pagando los aranceles del caso. El contrabando, cualquiera sea su adjetivo y el tipo de producto exportado o importado burlando controles aduaneros y aranceles, tiene éxito impresionante en nuestro país no sólo por no contar con suficiente presupuesto para mejorar los controles sino también porque mega-corrupción e idem impunidad siguen tan campantes.

**ARGENTINA Y BRASIL EN CRISIS.** Hay que continuar analizando las razones de su auge por encima de esos motivos. Un factor a considerar también es la coyuntura de las economías vecinas, las más influyentes en Paraguay. Con citar tan sólo a Argentina y Brasil, se estará abarcando ya la inmensa mayoría de los bienes y servicios que conforman el comercio exterior paraguayo. Argentina, la segunda economía más grande de Sudamérica, no logra superar su deformación estructural y sigue devaluando masivamente (en 2018 la pérdida de valor del peso argentino fue aproximadamente el 50%). Brasil, la más grande economía de América Latina, sigue sin retomar cifras de crecimiento superiores a su estancamiento a niveles bajos (el año pasado la pérdida de valor del real brasileño estuvo rondando el 20%). Paraguay, país pequeño económicamente hablando en comparación con ellos, obviamente depende sobre-proporcionalmente de sus más poderosos vecinos. Es el más abierto de América Latina y sumamente sensible al quehacer de sus mayores *partners* en su balanza de pagos internacionales.

**DEVALUACIÓN ARGENTINA ALTERA PRECIOS RELATIVOS.** Con la crisis, los precios se han vuelto negativos para las empresas establecidas en Paraguay, exportando productos paraguayos al mercado argentino. En 2018, nuestro país ha depreciado su moneda, el guaraní –la más estable de América Latina en más de 70 años!-, apenas cerca del 7% anual. La diferencia en devaluación entre Argentina y Paraguay fue, por lo tanto, del orden del 43%. En teoría y en esa magnitud, los productos paraguayos se han vuelto *ex ante* más caros en la Argentina y a la inversa, los productos argentinos se han vuelto más baratos en Paraguay. En teoría, porque en los hechos, en el caso de la importación de productos argentinos al Paraguay dicha diferencia disminuye sustancialmente si se tiene en cuenta el margen de ganancia que logran obviamente el importador legal de productos argentinos al Paraguay así como el contrabando de los mismos a nuestro país. Pero además otra parte de esa



Carlos Gimenez 4676 e/ Mons. Bogarin  
Villa Morra – Asuncion – Paraguay  
[www.rsa.com.py](http://www.rsa.com.py) / [rrs@rsa.com.py](mailto:rrs@rsa.com.py) / @ricardosilvero  
Tels. 595 21 612 912 r.a. y 595 981 450 550

diferencia nominal en la devaluación argentino-paraguaya es aprovechada también por los locales supermercados y vendedores informales. Supongamos que la diferencia nominal entre las devaluaciones, después de la ganancia de los importadores, sea del 20% para los productos argentinos importados legalmente (pagan aranceles al ser introducidos) pero del 30% para los importados de contrabando, siendo ambos porcentajes meramente didácticos. Pero si el consumidor final en el mercado paraguayo no recibe ya ninguna diferencia de precio a su favor versus el vigente antes de la explosión de la crisis argentina... es porque los intermediarios en importaciones y ventas locales se han quedado con ella!

**ALGO SIMILAR CON BRASIL.** También las exportaciones de empresas, establecidas en Paraguay, al Brasil acabaron alteradas en perjuicio de ellas, aunque no en la misma proporción que en comparación con Argentina, como es obvio. La diferencia en las devaluaciones respectivas, la del real brasileño y la del guaraní paraguayo, fue en 2018 sólo alrededor del 13%. Las mencionadas empresas paraguayas, exportando al Brasil, tuvieron que reducir sus ventas a ese mercado porque los productos, producidos en nuestro país, terminaron siendo más caros en el mercado brasileño y, a la inversa, los productos brasileños traídos a nuestro país eran más baratos aquí. Todo sólo en teoría. Si al final, no hubo diferencia de precios relativos para los consumidores finales en Paraguay es porque, también en este caso, los intermediarios en importaciones y ventas locales se han quedado con ella!

(continuará)

**Dr. Ricardo Rodríguez Silvero**  
Asunción, 29 de mayo de 2019