

FUGA INTERNACIONAL DE CAPITALES, CONTRABANDO Y FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO

David Barkin

Universidad Autónoma Metropolitana

En años recientes, los economistas han dedicado gran atención a los mecanismos de transferencia de fondos de los países que sufren crisis económica hacia aquellos con economías comparativamente estables. El ímpetu de esta fuga de capitales no ha sido atenuado por los esfuerzos concertados de las autoridades de varios países por erigir barreras contra dichas transferencias. Cuando las presiones externas sobre la economía de un país aumentan y declina la confianza en la capacidad de las autoridades nacionales para dirigir la economía, es predecible que los inversionistas realicen un cambio de cartera hacia monedas fuertes a fin de no perder los beneficios de sus inversiones y acrecentar su riqueza. Aun cuando aquéllos estuviesen interesados en invertir en su país, muchos encontrarían más rentable hacerlo como si fueran extranjeros que como nacionales.

Los estudiosos del comercio internacional y los que tienen a su cargo la formulación de la política económica coinciden en reconocer que la fuga de capitales, a través del comercio internacional de bienes y servicios, es el vehículo más común de las transferencias de fondos hacia el exterior de los países económicamente inestables. El problema ha llegado a tener la suficiente importancia como para que organizaciones internacionales, sobre todo el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco de Pagos Internacionales, se hayan pronunciado públicamente preocupados acerca de lo que hoy se conoce como "la discrepancia global de la cuenta corriente". En términos más precisos, esta discrepancia es el resultado de diferencias irreconciliables en los informes del comercio internacional de bienes y servicios entre socios comerciales.

Esas diferencias empiezan a causar problemas a los expertos en finanzas internacionales. La discrepancia en la cuenta corriente de los países con economías débiles respecto a sus principales socios comerciales, se ha desarrollado en forma similar a lo que se podría predecir con un modelo de las reacciones del mercado ante riesgos previstos y rendimientos anticipados: si aumenta el riesgo devaluatorio y disminuye el rendimiento esperado de

los ahorros internos, surgen formas subrepticias de fuga de capitales (McDonald, 1985).

Desde 1969, la discrepancia global de la cuenta corriente pasó de prácticamente nada, hasta representar alrededor de 39 000 millones de dólares de la balanza comercial y 74 800 millones de las transacciones no registradas en 1980 (Veil, 1982). En palabras mesuradas de este analista de la organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), estos datos sugieren que "ahí podrían existir serias deficiencias de los datos registrados" (p. 46). Algunos analistas del FMI y del Banco Mundial han expresado preocupaciones similares (Cuddington, 1986; DeWulf, 1981a, 1981b; Kahn y Ul Haque, 1985; McDonald, 1985). Conforme se amplía la concientización acerca del problema, se acumulan reportajes periodísticos y cuidadosos análisis académicos que confirman que una parte significativa del déficit global es la respuesta del sector privado a las limitaciones impuestas por las autoridades a la autonomía de los comerciantes y de los inversionistas. Por ejemplo *Le Monde* (abril 23, 1985) publica un reportaje acerca de los mecanismos por medio de los cuales los comerciantes turcos acumulan divisas; algunas entrevistas detalladas han revelado los sistemas desarrollados por mexicanos residentes en el suroeste de California para sustraer cientos de millones de dólares de su patria, frecuentemente de fondos subsidiados por el sistema bancario oficial. Este sistema concede créditos baratos para promover exportaciones y financiar importaciones consideradas necesarias para el país (*Wall Street Journal*, octubre 11, 1985; De Murguía, 1986).

Fuga de capitales y financiamiento del desarrollo

El pensamiento convencional acerca del desarrollo económico se basa en los conceptos adelantados, hace más de dos décadas, por Hollis Chenery y sus colegas (Chenery y Bruno, 1962; Chenery y Strout, 1966). Su formulación de un modelo de desarrollo de dos brechas demostró que el progreso estaba restringido por una insuficiente capacidad para generar tanto divisas como ahorro interno, por lo menos en forma adecuada. Stephan Linder (1972) llevó el análisis aún más lejos, sugiriendo que la persistencia de estas dos brechas hacía necesaria una revisión cuidadosa del pensamiento ortodoxo hasta ese momento. A pesar de que los modelos se han complicado desde entonces, los encargados de la formulación de las políticas económica internacional y financiera siguen preocupándose por equilibrar los programas internos de desarrollo con la disponibilidad de ahorros y de moneda extranjera.

Este enfoque es central para la política de desarrollo de muchos de los países menos desarrollados (PMD). En el Tercer Mundo, la deuda externa se contrató con el fin de financiar programas destinados a resolver *temporal-*

mente problemas relacionados con el subdesarrollo y posponer la necesidad de buscar soluciones internas. Los debates internos frecuentemente se enfocan a dirimir si los ingresos del gobierno y los recursos del extranjero fueron o no utilizados adecuadamente. Hasta hace poco, sólo algunos países de moneda débil, con cierta responsabilidad, han cuestionado la noción de que el problema de sus naciones radica en su incapacidad para generar ahorro interno o divisas para financiar, por lo menos, un nivel de crecimiento económico mínimamente aceptable.¹ Sin embargo, tanto el análisis como la implicación de política económica respecto a que en estos países no hay alternativas al financiamiento externo, podrían derrumbarse si los registros actuales del comercio exterior y de los flujos internacionales de capital fueran tan deficientes como lo sugieren algunos análisis agregados.

La huida de capitales exacerba los problemas del manejo de la economía, tanto en las naciones deudoras como en las acreedoras. Privados de los recursos necesarios para afrontar sus obligaciones financieras internacionales y su inversión interna, los gobiernos de las naciones deudoras son presionados, en forma creciente, a cubrir esta pérdida de recursos elevando los precios de los bienes y servicios del sector público y recortando los programas de desarrollo interno, en el marco de un programa de austeridad. La salida de capitales también induce cambios en el sistema de precios debido a la reasignación de recursos de los inversionistas hacia sectores y regiones desde los cuales el capital puede ser exportado rápidamente. Estas modificaciones en el sistema de precios, a su vez, conducen a cambios no anticipados e indeseables en la estructura productiva.² Más aún, al contribuir a la subestimación de la capacidad de ahorro disponible y a la sobreestimación de los requerimientos de divisas que deben financiarse con préstamos externos, la fuga de capitales proporciona una apreciación equivocada del potencial productivo del país. También conduce a una redistribución interna del ingreso y del bienestar: los grupos de menores ingresos (la amplia mayoría) se ven seriamente afectados por las devaluaciones monetarias recurrentes, la inflación y los programas gubernamentales de austeridad, mientras que un pequeño grupo privilegiado prospera, acumulando fondos en el extranjero.

Al mismo tiempo, las naciones acreedoras se preocupan por la fuga de capitales, puesto que la solvencia de los países deudores determina su capacidad para dar servicio a su deuda externa. A pesar de que las naciones acreedoras podrían cosechar algunos beneficios de la huida de capitales (en for-

¹ Para una evaluación de este punto de vista de la política económica de México y una explicación alternativa de la dinámica interna, véase Barkin y Esteva (1979).

² Un cambio productivo, particularmente devastador, ha sido la erosión de la capacidad de varios países en desarrollo de abastecerse, a pesar de que cuentan con recursos naturales y humanos desempleados que podrían movilizarse para su producción (Barkin y Suárez, 1985).

ma de flujos de recursos sin contraparte), que podrían cubrir déficit de otros sectores de la balanza de pagos, los beneficiarios de dichos flujos hacia los países desarrollados no son los mismos que se ven perjudicados por los costos de las renegociaciones de la deuda.

La hipótesis de que datos incorrectos del comercio exterior puedan estar disminuyendo las opciones de la política económica, se apoya en análisis recientes del comercio internacional de América Latina. Una cuenta de comercio exterior revisada, que se basara en informes precisos del intercambio con el exterior y de los flujos de capital, indicaría que en realidad no pocos países en vías de desarrollo generan ahorros significativamente mayores y poseen una balanza de pagos menos desfavorable que lo que muestran sus propias estadísticas. El problema práctico de tener niveles de ahorro interno y de exportaciones inadecuados no refleja simplemente una estructura productiva desequilibrada, sino además la experiencia de la fuga de capitales, con ganancias para inversionistas individuales y corporativos y pérdida para el país como un todo. Por tanto, una visión diferente de la disponibilidad del intercambio con el exterior, basada en una revisión de la cuenta corriente de la balanza de pagos, sería el fundamento necesario para la formulación de un paquete de política económica que responda a las exigencias del país.

La falsificación de facturas como un mecanismo de fuga de capitales y de evasión fiscal

Como lo refleja la literatura citada, ha crecido la atención hacia el hecho de que parte importante de los movimientos internacionales de capital no se refleja en las estadísticas de la balanza de pagos. Existen cuatro vías por medio de las cuales las mercancías pueden transferirse entre países sin necesidad de documentarlas: 1) la subfacturación de las exportaciones, que permite que las divisas obtenidas en el extranjero permanezcan allí; 2) la sobrefacturación de importaciones, que extrae del país una cantidad de divisas mayor que la requerida para efectuar las importaciones necesarias (con frecuencia estas divisas se obtienen de fondos gubernamentales a tasas preferenciales); 3) la exportación o importación de bienes y servicios no declarados al fisco, con el fin de evadir regulaciones, impuestos y otros controles monetarios (incluso la subfacturación de las importaciones), y 4) el uso de "precios de transferencia" entre las filiales de las empresas particulares, como parte de una estrategia global para minimizar el pago de impuestos, y la evasión de los controles cambiarlos mediante la desviación de utilidades hacia países donde los impuestos y las regulaciones sean menos onerosos.

El cuarto mecanismo mencionado es fácil de entender, aunque, a pesar de su importancia cuantitativa, aún es difícil de determinar (Kopits, 1976).

Éste permite la transferencia internacional de beneficios, pero no puede detectarse mediante la comparación de datos entre socios comerciales. El tercer mecanismo se conoce comúnmente como contrabando. A pesar de que se menciona con menos frecuencia, la subfacturación de importaciones, tanto en términos de valor como de volumen, provee los medios para evadir tarifas y otros impuestos, aunque sólo funciona cuando es posible conseguir moneda extranjera en los mercados libres o paralelos de divisas.³ Los dos mecanismos restantes, la subfacturación de las exportaciones y la sobrefacturación de las importaciones, se incluyen en la literatura como variantes del vasto tema del contrabando. Practicados ampliamente en las economías débiles, estos mecanismos proveen los medios para evadir los impuestos al ingreso y a los beneficios, las tarifas de importación y los controles cambiarios, al tiempo que facilitan la obtención de créditos a tasas de interés preferenciales (para las importaciones necesarias o como puente en el financiamiento de las exportaciones).

Estas prácticas han sido estudiadas cada vez más frecuentemente por la comunidad académica y financiera internacional. Pakistán fue uno de los primeros países sujetos de estudio respecto a este tipo de contrabando. Los resultados de los trabajos indicaron la existencia de graves problemas de subfacturación de importaciones (Bhagwati, 1967; Sheikh, 1974), con el correspondiente efecto nocivo en la estructura industrial del país (Winston, 1970). Otro trabajo sobre Turquía demostró que el problema es de importancia para la economía de este país (Bhagwati, 1964; DeWulf, 1981a, 1981b). Brasil (Dornbusch, *et al.*, 1983) y Nigeria (Ogbonna, 1973) también han sido estudiados en este aspecto. Más recientemente, la literatura ha experimentado un crecimiento desmesurado conforme otros estudios cuantitativos más globales han documentado la profundidad del fenómeno (Bhagwati, 1978; Cuddington, 1986; Dornbusch, 1987; Gulati, 1985, 1986).⁴

³ De hecho, Gulati (1986) considera esto como un factor de distorsión muy importante de las cuentas de comercio exterior.

⁴ Desafortunadamente, la mayoría de los estudios agregados que analizan las facturas falseadas del comercio exterior, incluso el material citado aquí, y utilizan esos datos globales para medir la extensión del problema. Por ejemplo, en un análisis agregado del comercio México-Estados Unidos, Carriles (1979) reduce las discrepancias de 6 000 y 2 968 millones de dólares para 1975 y 1976, respectivamente, corrigiendo las cifras por maquiladoras, metales preciosos y el *status* de Puerto Rico. Con esos ajustes, las diferencias se reducen a 85 y 324 millones de dólares, respectivamente. Nuestros cálculos, sin embargo, sugieren que esta evaluación no es correcta, puesto que puede haber errores que se compensen en ambas direcciones, y que no hayan sido detectados por la evaluación mencionada, tendiendo así a minimizar el problema. Un análisis selectivo de productos individuales durante el periodo que él considera, indica que no pocos sustraían divisas del país, tal vez como una respuesta a la incertidumbre respecto a la política económica, mientras que otros traían capital, quizá como resultado de la creciente devaluación del peso.

Para evadir las regulaciones monetarias y de comercio exterior en los países pobres, debe contarse con la colaboración de los socios comerciales del mundo desarrollado, puesto que deben hacerse los arreglos necesarios para manejar los fondos generados y dividir los beneficios. En estudios detallados se ha esclarecido el camino que siguen dichos procesos en varios mercados y con diferentes productos (Bhagwati, 1974; Walter, 1987).

La información falseada del comercio

Puesto que la información estadística del comercio se basa en la facturación falsificada ya examinada, los informes de comercio también lo son. Para examinar el problema de la fuga de capitales relacionada con la información falseada de comercio, la mayor parte de los estudios comparan los datos sobre ingresos y exportaciones agregadas de socios comerciales (Yeats, 1978). En la elaboración de tales comparaciones, las diferencias de volumen y valor pueden atribuirse a una amplia variedad de factores.⁵ Por consiguiente, la simple identificación del contrabando mediante discrepancias estadísticas agregadas de los datos del comercio internacional, entre socios comerciales, falsea la naturaleza del problema.

De cualquier modo, aun sin hacer los ajustes requeridos para comparar

⁵ Esto incluye diferencias en el informe en cuanto a periodos, mermas por transporte y manejo, así como diferentes definiciones para el registro. También hay discrepancias atribuibles a problemas técnicos: las exportaciones generalmente se valúan en términos "libre a bordo" (FOB) mientras que en las importaciones se incluyen valores de seguro y costo de flete (CIF). En otros casos, la valuación por parte de uno de los socios comerciales podría estar basada en un precio interno oficial y no en el costo real de la transacción. El ejercicio comparativo se complica aún más por las diferencias conceptuales al recopilar la información estadística (Veil, 1982, presenta una revisión sutil de estos problemas). Las discrepancias formales son particularmente grandes en el caso de México. Siguiendo las recomendaciones del FMI, en este país no se registran las importaciones temporales de las plantas maquiladoras, en tanto que las exportaciones sólo incluyen el valor agregado del proceso productivo. En cambio, en Estados Unidos los datos sobre comercio incluyen el valor total de las exportaciones y de las importaciones de dichas plantas. Existen diferencias similares en las exportaciones de oro y plata, que en México se registran como transferencias monetarias y como mercancías en otras partes. En sus cuentas de comercio exterior, México considera a Puerto Rico como un país por separado, en tanto que Estados Unidos integra el comercio de éste dentro de sus cuentas globales. El banco de México (Carriles, 1979) muestra que estas correcciones podrían cambiar significativamente la imagen que se tiene de Estados Unidos; podrían, asimismo, introducir cambios importantes en las comparaciones con otros socios comerciales, dado que muchas de las transacciones comerciales se hacen a través de otros países (triangulación) (ver McDonald, 1985, para comentarios adicionales de este problema, en referencia al número de otros países). Estos problemas invalidan comparaciones como las incluidas en el cuadro 2.

los datos entre las contrapartes comerciales, las diferencias entre países son evidentes. Mediante el examen de los problemas de subfacturación de algunas economías en desarrollo, llega a ser manifiesto que el problema es mayor en aquellos países en los cuales los ajustes macroeconómicos son más serios (cuadro 1).⁶

En América Latina ha existido subfacturación, tanto de exportaciones como de importaciones. Este mecanismo permite evadir las barreras arancelarias elevadas con el fin de justificar la salida de capitales. Dornbusch (1987) anota su juicio crítico para el caso de América Latina: "la subfacturación de las exportaciones financia la evasión fiscal y provee la cantidad requerida de dólares al mercado negro en la medida en que el valor de las importaciones es minimizado. Es sorprendente y deprimente lo sencillo que es documentar el fraude fiscal a escala continental".

Las cantidades importantes en el caso de México, son características de países que sufren el problema de manera más aguda. Como puede apreciarse en el cuadro 2, las diferencias *no ajustadas* en el comercio de México con sus principales socios comerciales revela la práctica, ampliamente difundida, de la subfacturación en el periodo 1970-1985.⁷ Esta relación muestra un patrón sistemático de subfacturación de las exportaciones mucho mayor del que podría explicarse por la diferencia entre las valuaciones FOB y CIF, u otras discrepancias como las mencionadas líneas arriba. El patrón de subfacturación es evidente, puesto que sería de esperarse que las cifras de importaciones mexicanas fueran más altas que las de exportaciones de sus socios comerciales, debido a los costos de transporte y seguros; sin embargo, las discrepancias por el lado de las importaciones deberían ser aún mayores de lo que dicen las estadísticas.

El incremento de mediados de los años setenta y el salto aún mayor de 1983, reflejan la reacción de los empresarios privados a los intentos oficia-

⁶ Debido a que los países incluidos en el cuadro no proporcionaron información sobre su comercio en años recientes, el FMI usa la de los socios comerciales o extrapolaciones, con base en la experiencia pasada. Por consiguiente, por el lado de las exportaciones, los datos de las proporciones del comercio que se aproximan a 10 son, generalmente, el producto de este proceso de estimación, el cual suma un 10% por costos de transportes, seguros, etc.; del lado de las importaciones, las cifras de -9 a -11 son el resultado análogo del proceso de estimación mencionado.

⁷ Para minimizar los problemas de comparación, el cuadro 2 se basa en datos de la publicación del FMI, *Direction of Trade*, que emplea información de fuentes nacionales de cada país. La información sobre México no coincide con las estadísticas nacionales. Algo especialmente notable es el cambio en las cifras de importaciones mexicanas que se computan "libre a bordo" (FOB), desde principios de 1983 (véanse, sin embargo, los comentarios de la nota 5). Las cifras sobre exportaciones se refieren a las de México y a las importaciones del socio comercial; en forma análoga las cifras de importaciones se refieren a las que realiza México y se comparan con las cifras del socio comercial. Las diferencias resultan de la suma de cantidades absolutas de datos de importación y exportación.

CUADRO 1
Subfacturación del comercio exterior (Razones Comerciales)

	Exportaciones										Importaciones									
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Promedio	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Promedio				
Países en vías de desarrollo	11.6	10.7	13.9	16.4	10.9	11.1	12.3	12.4	2.9	1.6	-1.5	-3.4	-3.4	-2.5	-5.9	-1.8				
África	19.8	13.4	24.0	26.6	15.7	15.5	15.2	18.3	-1.8	-0.5	-8.7	-8.2	-6.9	-6.7	-8.6	-5.9				
Asia	9.6	11.2	10.9	6.2	4.3	4.9	7.2	7.6	-5.2	-5.2	-9.2	-9.6	-10.6	-10.9	-11.8	-9.2				
Hemisferio Occidental	16.2	17.6	18.3	19.3	18.5	17.3	18.5	18.0	10.8	7.8	7.1	9.8	16.0	21.7	6.2	10.6				
Argentina	19.0	17.5	19.3	21.2	21.3	21.9	11.7	18.7	33.7	8.9	-1.3	2.6	26.4	17.0	-8.0	10.5				
Brasil	17.3	14.7	11.6	16.1	9.9	11.7	21.8	14.7	-7.5	-8.8	-7.3	0.8	-3.2	9.0	-1.8	-4.0				
Chile	15.0	14.0	9.8	12.4	6.6	12.8	9.6	11.4	-7.8	-2.5	-8.3	2.1	4.1	11.6	1.5	-1.5				
India	19.8	26.3	71.5	10.0	10.0	10.0	10.0	18.5	3.8	-1.3	24.7	-9.1	-9.1	-9.1	-9.1	-2.9				
Corea	-0.4	0.7	-3.2	-5.8	-8.3	-7.9	2.2	-4.3	-10.1	-8.9	-17.2	-11.7	-9.7	-14.2	-11.4	-12.0				
México	42.6	27.8	27.3	27.5	27.8	22.2	25.8	27.3	29.0	30.6	23.8	31.7	65.8	59.6	14.3	32.2				
Nigeria	15.5	10.0	27.8	27.0	10.0	10.0	10.0	15.5	-20.1	-9.1	-19.4	-19.3	-9.1	-9.1	-9.1	-14.9				
Pakistán	13.5	14.6	8.1	14.5	5.3	1.1	10.8	9.4	6.7	2.1	-3.2	4.8	10.5	15.0	8.2	6.5				
Perú	9.0	14.6	18.2	10.0	10.0	10.0	10.0	11.7	43.8	33.9	23.1	-11.5	-11.5	-11.3	-11.5	-15.6				
Turquía	25.2	12.4	-1.3	-1.5	-4.9	-17.0	10.0	0.6	4.0	7.0	-3.9	-5.8	-3.1	-0.6	-9.1	-2.7				
Uruguay	14.0	14.3	19.7	64.4	88.6	140.9	10.1	43.5	16.6	15.0	0.2	12.5	38.2	15.0	-9.2	10.7				
Venezuela	1.7	5.4	10.7	10.0	10.0	10.0	10.0	8.3	-12.6	-17.6	-14.8	-9.9	-9.9	-9.9	-9.9	-12.6				

Nota: Las cifras se refieren a las exportaciones de estos países o a sus importaciones de los países industrializados. La "razón comercial" es la diferencia entre los datos del país en vía de desarrollo (C) y la suma de los datos de los países industriales (P) dividido por los datos del primero ((C-P))

Fuente: FMI *Directions of Trade Yearbook*, 1986.

les por imponer sistemas de control de cambios, los cuales son relativamente fáciles de evadir con la subfacturación. En la gráfica 1-A se muestra la evolución de esta práctica en el comercio de México con el resto del mundo, y en la gráfica 1-B se detalla con respecto a los países industrializados durante la primera mitad de los ochenta. Para analizar con mayor detalle el significado de la subfacturación en el comercio de mercancías y evadir las limitaciones metodológicas de este enfoque globalizador, se desarrolló una metodología diferente.⁸

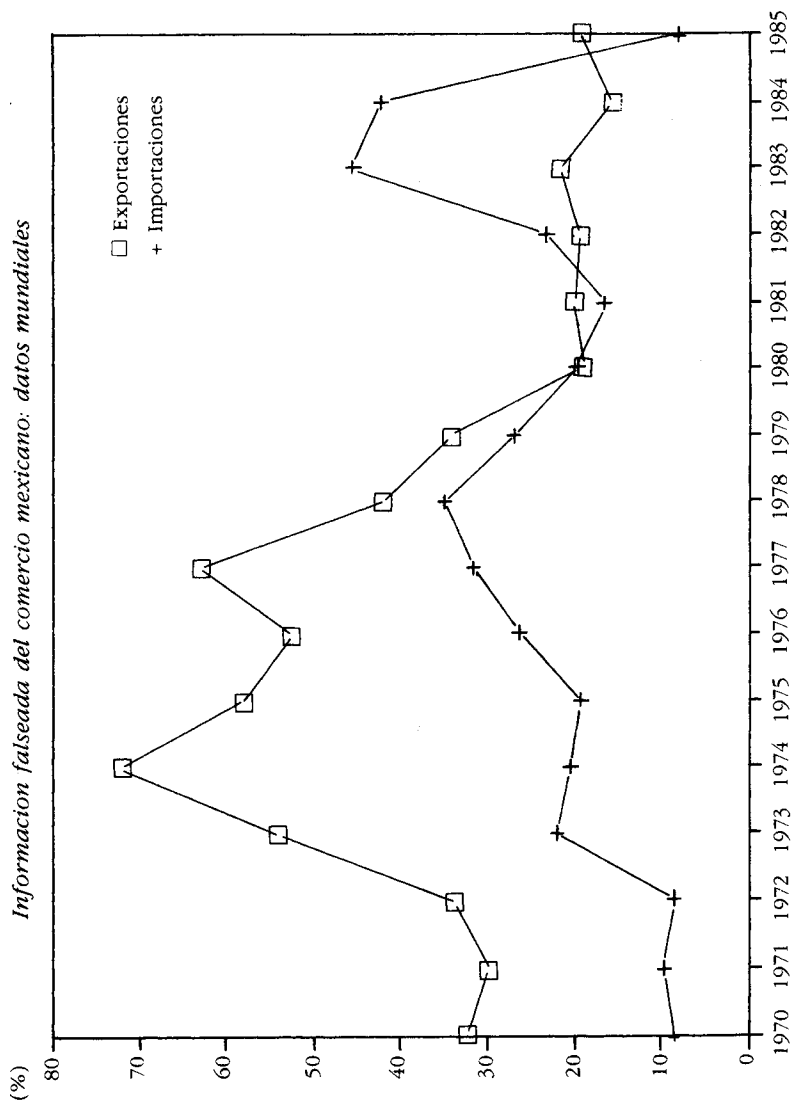
Este método va más allá del análisis agregado utilizado generalmente para identificar los productos individuales que podrían haber sido vehículos favorables para la transferencia internacional de fondos. En el análisis de la extensión de la sub o sobrefacturación se han utilizado los precios unitarios derivados de datos del comercio de bienes comerciables en los mercados mexicanos de frutas y verduras. Las comparaciones de dichos precios cubren un período de cuatro años, incluyendo uno base de dos años, en el cual la sub o la sobrefacturación no se consideró un problema. Se identificaron más de 600 bienes cuyos precios habían cambiado significativamente (Barkin, 1984). Algunos de ellos se examinaron con gran detalle a fin de detectar información engañosa o errónea en las cuentas del comercio exterior. Un ejemplo es suficiente para ilustrar el procedimiento. Se comparó el precio unitario del jitomate exportado en el periodo 1980-1983; excluyendo los datos de 1982, año de un clima económico peculiar, los resultados muestran que las ganancias no informadas de la exportación en 1983 fueron de 112 millones de dólares, únicamente en lo referente a este producto (cuadro 3).⁹

Para un análisis posterior del problema y como prueba de dicho proceso se utilizó un método alternativo para elaborar el cuadro 4, basado en las estadísticas del socio comercial, por producto. Los datos de las importaciones estadounidenses provenientes de México se compararon con los registros que éste realiza de las exportaciones hacia Estados Unidos. Las fuentes

⁸ Ésta se elaboró en colaboración con Adriaan Ten Kate. El método del precio unitario es el más útil cuando se examina en conjunción con un análisis de la evolución de los precios de los bienes analizados en el mercado mundial. Es importante subrayar que, tanto el método del precio unitario, como la comparación de los datos del socio comercial a nivel de los bienes individuales (cuadro 4), pueden ser indicadores únicamente de subfacturación. Ambos enfoques nos permiten determinar la existencia de este tipo de prácticas e identificar algunos vehículos de la fuga de capitales, pero no pueden usarse para determinar el tamaño del problema a nivel nacional.

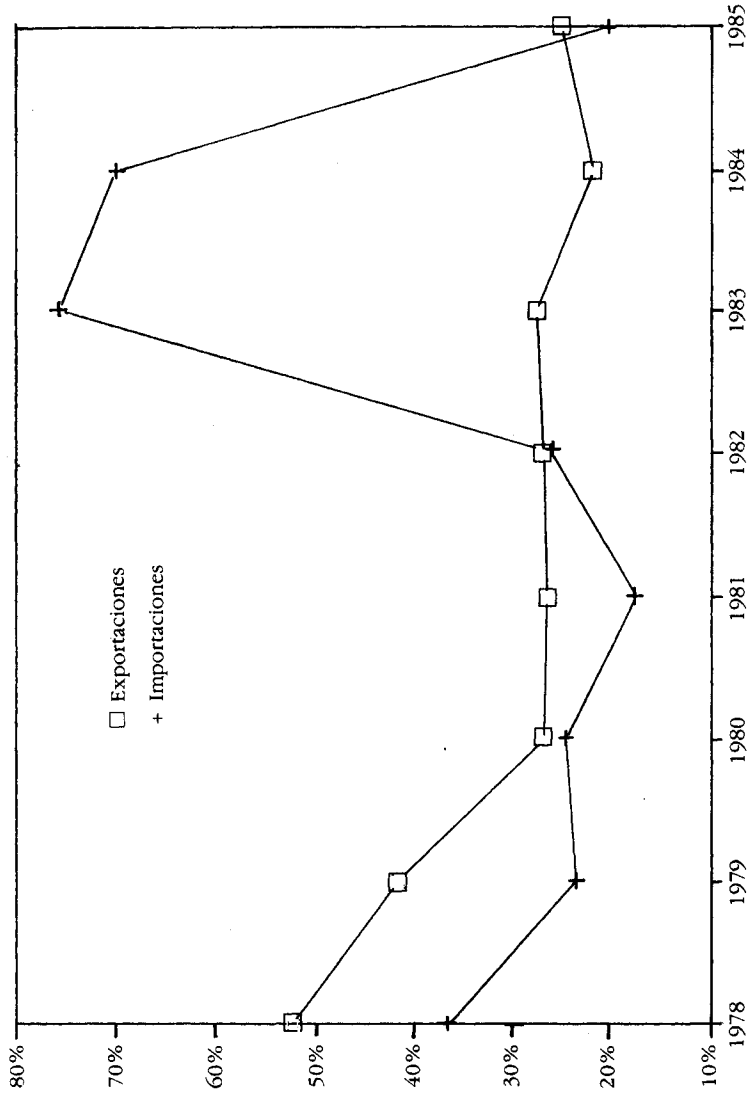
⁹ Un revisor anónimo comentó que los datos de los cuadros 3 y 4 diferían de los oficiales y exageraban el problema de la subfacturación. Desafortunadamente, como sucede en México algunas veces, las discrepancias se deben al difícil acceso a los datos. Para este artículo se usó la información oficial publicada en los *Anuarios estadísticos de comercio exterior*. La búsqueda de publicaciones revisadas de esa fuente fue infructuosa. Esos datos son consistentes con los publicados en otras fuentes (ver, sin embargo, los problemas mencionados en la siguiente nota).

Gráfica 1-A
Información falseada del comercio mexicano: datos mundiales



1985

Gráfica 1-B
Información falseada del comercio mexicano: países industrializados



CUADRO 2
Estimación de las discrepancias en el valor del comercio exterior mexicano
 (Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Estados Unidos								
Exportaciones								
E.U.	1 299	1 339	1 728	2 442	3 610	3 112	3 655	4 769
México	839	911	1 288	1 318	1 703	1 668	2 111	2 738
Importaciones								
E.U.	1 704	1 620	1 982	2 937	4 855	5 141	4 990	4 821
México	1 568	1 479	1 775	2 277	3 779	4 113	3 773	3 493
Diferencia	596	569	647	1 784	2 983	2 472	2 761	3 359
% sobre*	24.8	23.8	21.1	49.6	54.4	42.8	46.9	53.9
CEE (diez países miembros)								
Exportaciones								
CEE	139	134	149	218	416	388	421	499
México	82	70	106	166	355	259	299	271
Importaciones								
CEE	484	502	558	772	1 117	1 204	1 085	915
México	462	466	576	645	1 065	1 091	984	809
Diferencia	79	100	61	179	113	242	223	334
% sobre*	14.5	18.7	8.9	22.1	8.0	17.9	17.4	30.9

Japón									
Exportaciones									
Japón	151	170	202	276	308	212	249	304	
México	68	64	111	147	142	109	177	129	
Importaciones									
Japón	94	102	151	191	305	348	387	455	
México	86	90	115	178	224	299	307	296	
Diferencia	91	118	127	142	247	152	152	334	
% sobre*	59.1	76.6	56.2	43.7	67.5	37.3	31.4	78.6	
España									
Exportaciones									
España	22	17	26	33	60	38	34	60	
México	14	10	16	33	47	20	20	62	
Importaciones									
España	29	45	62	56	61	60	62	67	
México	30	40	59	60	72	58	50	87	
Diferencia	9	12	13	4	24	20	26	22	
% sobre*	20.5	24.0	17.3	4.3	20.2	25.6	37.1	14.8	
Canadá									
Exportaciones									
Canadá	45	50	53	83	117	93	148	184	
México	12	18	21	30	64	43	48	45	
Importaciones									
Canadá	91	80	101	120	185	218	219	206	
México	49	48	75	85	146	146	141	166	
Diferencia	75	64	58	88	92	122	178	179	
% sobre*	123.0	97.0	60.4	76.5	43.8	64.6	94.2	84.8	
Total: diferencia									
	850	863	906	2 197	3 459	3 008	3 340	4 228	

CUADRO 2
(Continuación)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Promedio
Estados Unidos									Unidos
Exportaciones									
E.U.	6 195	8 997	12 835	14 015	15 770	17 019	18 267	19 392	13 442
México	4 057	6 252	10 072	10 716	11 129	13 034	14 612	15 029	9 747
Importaciones									
E.U.	6 680	9 858	15 146	17 789	11 817	9 082	11 992	13 635	12 409
México	4 564	7 563	11 979	15 398	9 006	4 958	6 695	11 132	93 552
Diferencia	4 234	5 040	5 930	5 688	7 452	8 109	8 952	6 866	67 462
% sobre*	49.3	36.5	26.9	21.8	37.0	45.1	42.0	26.2	35.3
CEE (diez países miembros)									
Exportaciones									
CEE	501	630	1 448	2 120	2 360	2 447	2 590	2 409	16 869
México	343	522	1 134	1 644	2 591	2 274	2 610	2 204	14 930
Importaciones									
CEE	1 634	2 128	3 025	3 541	2 438	1 572	1 548	1 849	24 372
México	1 398	1 955	2 557	3 029	2 224	1 082	1 232	1 625	21 200
Diferencia	394	281	782	988	445	663	336	429	5 649
% sobre*	22.6	11.3	21.2	21.1	9.2	19.8	8.7	11.2	15.6
Japón									
Exportaciones									
Japón	358	479	939	1 435	1 520	1 890	2 255	1 884	12 632
México	200	248	671	1 157	1 450	1 512	1 868	1 653	9 686

2EE100C/01

CUADRO 3

**Tomate: determinación de subfacturación
(Metodología de precios unitarios)**

Año	Precio unitario	Volumen exportado	Valor reportado	Valor esperado ¹	Subfacturación estimada ¹
1980	0.446	373	166	^a	0 ^a
1981	0.854	293	250	^a	0 ^a
1982	0.266	579	154	376	222
1983	0.325	344	112	224	112

¹ Millones de dólares.^a Años base.

Fuentes: Instituto Mexicano de Comercio Exterior, archivo de datos sobre comercio exterior, y *Anuario estadístico de Comercio Exterior*, varios años.

confirmaron la existencia de una significativa subfacturación de las ventas de jitomate de México hacia Estados Unidos en 1983, cuando ambos países informaron aproximadamente el mismo volumen de comercio de este producto.

El monto de la subfacturación reportada para 1983 es virtualmente el mismo utilizando ambos métodos: más del 100% del valor declarado en México.¹⁰ Aplicando el mismo método al caso del plátano, el análisis reveló un 142% de subfacturación de las exportaciones en 1983, mismo que no es detectable por el método del precio unitario debido al incremento experimentado por el precio internacional del producto en años posteriores al periodo base.

Estos estudios estadísticos se complementaron con entrevistas a los involucrados directamente en la exportación de frutas y hortalizas de México a los corredores estadounidenses. Confirmaron el alto grado de colaboración entre los compradores de Estados Unidos y los vendedores mexicanos. En este proceso están involucrados intermediarios muy bien remunerados, quienes facilitan el proceso tramitando las transferencias bancarias internacionales y la apertura de nuevas cuentas. Además, son cofirmantes en calidad de fiadores, pues proporcionan servicios de intermediación especial, al asegurar el depósito de los fondos "extra" de acuerdo a las instrucciones del exportador. Mientras la mayor parte de las diferencias fueron resultado de la subfacturación de exportaciones, los investigadores descubrieron que algunas discrepancias resultan de informes falsos de los corredores estadounidenses, quienes además transfieren los fondos a terceros países o hacia otras líneas de negocios con el fin de evadir impuestos.

La investigación subsecuente en otras industrias reveló que el proceso se extiende a un amplio espectro empresarial, tanto en la exportación como en la importación de mercancías. Cuatro sectores de la industria merecen una atención especialmente detallada en cuanto a estas consideraciones: 1) productos químicos; 2) industria metálica básica y sus derivados; 3) maquinaria y equipo, incluyendo bienes eléctricos, y 4) equipo de transporte. Al profundizar en el tema los investigadores han encontrado también pequeñas, pero significativas, diferencias en los precios unitarios de las materias primas que entran al comercio internacional y que provienen de las agencias públicas y privadas de ambos lados de la frontera. Estas agencias acosumbran pagar participaciones o diversas "comisiones" sobre las transacciones realizadas.

¹⁰ Las comparaciones de fuentes en el caso de los tomates del cuadro 4 ilustran algunas de las trampas en los intentos de sistematización de los datos mexicanos. Las cifras provienen del Instituto Mexicano de Comercio Exterior. En contraste, el anuario estadístico del FMI reportó un volumen de exportación de 578 725 ton (71% mayor) para 1982 y de 344 572 ton (67% mayor) para 1983. El uso de estas cifras podrían afectar la medida de subfacturación que se basa en términos de valor y la discrepancia entre fuentes es significativamente menor.

CUADRO 4

**Determinación de subfacturación
(Comparación de datos de socios comerciales)**

	1982	1983
<i>Tomate</i>		
Valor		
Exportaciones	153.8	111.8
Importaciones	173.4	226.8
Subfacturación	19.6	115.0
% subfacturación		102.9
Volumen		
Exportaciones	338.2	206.3
Importaciones	267.2	331.7
<i>Plátanos</i>		
Valor		
Exportaciones	1.422	3.775
Importaciones	3.05	9.120
Subfacturación	1.628	5.345
% subfacturación		141.600
Volumen		
Exportaciones	7.0	30.7
Importaciones	11.4	36.9

Nota: Valor en millones de dólares; volumen en toneladas métricas.

Fuente: Instituto Mexicano de Comercio Exterior, archivo de datos sobre comercio exterior.

La investigación de campo y los análisis cuantitativos demuestran que durante las crisis económicas es muy prevalente el uso de diversas formas de contrabando como mecanismo muy penetrante de fuga de capitales. Las estimaciones preliminares, basadas en el examen de los datos del comercio para 1983, muestran que la sub y la sobrefacturación detectable podrían haber sido, en el caso de México y en este año crítico, de varios cientos de millones de dólares.¹¹

Una investigación paralela sobre la sobrefacturación de las exportaciones de Estados Unidos a Guatemala, Ecuador y Venezuela llegó a resultados análogos. Usando los datos de los socios comerciales a un nivel de desagregación de cinco dígitos de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), es posible identificar un patrón sistemático de sobrefacturación de algunos bienes, en un escenario de aparente neutralidad. La mayoría de las categorías comerciales y de los artículos importados de mayor valor, con alta probabilidad de presentar casos de sobrefacturación, se concentraron en productos químicos y en manufacturas básicas (CUCI 5 y 6). El valor de los bienes importados así identificados fue de 16% del valor total importado en Ecuador, 15% en Guatemala y 9% en Venezuela (Barkin, 1989).

Esta sobreestimación, medida por "la relación de valores comerciales", fue de 52% de las 37 categorías CUCI en Ecuador, 98% para 34 casos en Guatemala, y 44% de los 71 grupos en Venezuela (cuadro 5). El "índice global de subfacturación"¹² fue de 1.85 en Ecuador, 2.0 en Guatemala y 1.35 en Venezuela, lo que indica que para un grupo selecto de bienes, en los cuales se observó sobrefacturación, las discrepancias fueron significativamente mayores que para el total de las importaciones de estos tres países provenientes de Estados Unidos.

Contrabando y financiamiento del desarrollo

En cada uno de los casos estudiados; la economía produce bienes y servicios suficientes para generar montos de divisas y ahorro significativamente ma-

¹¹ Es claro que las autoridades mexicanas han llegado a alarmarse con este problema. En julio de 1984 los secretarios de Hacienda y Comercio publicaron una comunicación conjunta que anunciaba su intención de tratar de controlar la "práctica desleal" de sobre y subfacturación en el comercio exterior. Encargaron al Banco de México la responsabilidad de vigilar y controlar la situación y en 1986 se publicó una nueva ley comercial, la cual creó, entre otras cosas, un grupo especial de trabajo dedicado específicamente al análisis de las "prácticas desleales".

¹² El "índice de sobrefacturación" es la comparación de la "relación de valores comerciales" de un grupo selecto de bienes, donde se presume que existe sobrefacturación, con el total de flujos comerciales entre los países y Estados Unidos (Barkin, 1989).

2EE70C/01

CUADRO 5

Índice de sobrefacturación de las importaciones

País	Importaciones		Número de casos de sobrefacturación comercial		Índice de sobrefacturación (3/1)
	Razón comercial 1	Número de casos 2	Razón comercial 3	Número de casos 3	
Ecuador	0.82	37	1.52	1.85	1.85
Guatemala	0.99	34	1.98	2.00	2.00
Venezuela	1.07	71	1.44	1.35	1.35

Nota: Los casos se refieren a categorías cucl de 4 y 5 dígitos.

Fuente: United Nations Commodity Trade Statistics (banco de datos magnéticos con base en Barkin, 1989).

yores que los reportados. Esto significa que la *definición tradicional del problema del desarrollo es seriamente deficiente* y que la escasez de ahorros y divisas percibida, que generalmente se identifica como el corazón del problema del desarrollo, es más bien un síntoma de un mal mayor: la fuga de capitales. Mediante el análisis de los falsos informes de comercio exterior, es muy sencillo comprobar el fenómeno de la huida de capitales en numerosos países; es evidente, también, que existe una estrecha relación entre salidas de capital e incremento de la deuda externa.¹³ Al parecer, la fuga de capitales privados ha sido financiada por el incremento de la deuda pública externa.

El contrabando, que constituye un vehículo importante de la fuga de capitales, tiene serias implicaciones sobre el bienestar de las naciones involucradas en el proceso. La sobre y la subfacturación del comercio son el equivalente a un deterioro del precio de las exportaciones y a un aumento en el costo de las importaciones. Esto es, significan un deterioro de los términos de intercambio, pero con la diferencia específica de que los exportadores, en lugar de compartir parte del peso con el país en su conjunto, son los beneficiarios de este proceso. Esta forma de fuga de capitales ha tenido gran impacto en las finanzas gubernamentales: erosiona los ingresos del gobierno; obliga a incrementar los impuestos y a recortar los programas de desarrollo (en muchas de las naciones en vías de desarrollo, los impuestos al comercio exterior representan una parte significativa del total de impuestos)¹⁴ y restringe la disponibilidad de divisas, lo que ha inducido una depreciación más acelerada del tipo de cambio, que se traduce en un incremento de la fuga de capitales.¹⁵ Sus consecuencias, necesariamente, son el aumento de las presiones inflacionarias y la erosión acelerada de los niveles de vida.

Adicionalmente a estos efectos globales que distorsionan seriamente la posibilidad de entender el comportamiento de la economía y de la política económica, el contrabando tiene una incidencia diferencial en la economía porque los bienes utilizados con este propósito se distribuyen desigualmente a través de los diversos sectores de la economía. Los costos y las ganancias calculados son incorrectos, puesto que la información referente al uso de insumos (capital y trabajo) se proporciona con mayor exactitud. Como resultado,

¹³ La fuerte relación deuda-salida de capitales ha sido establecida por numerosos investigadores que utilizan una amplia variedad de pruebas y técnicas de formalización (Cuddington, 1986; Félix y Sánchez, 1957; Kahn y Ul-Haque, 1985). Pastor (1988) presenta un análisis de especial interés.

¹⁴ De acuerdo con el FMI, en 1982 los impuestos al comercio exterior representaron el 15.5% de los ingresos en África, el 19.1% en Asia, y el 14.4% en América Latina, así como el 2.9, 3.2 y 2.9 por ciento, respectivamente, del PIB en esos años (*Anuario estadístico de las finanzas gubernamentales*, 1986, pp. 48-49 y 74-75).

¹⁵ Dornbusch (1987) realiza una amplia discusión de estos efectos macroeconómicos.

se han detectado serias subestimaciones de la productividad de algunas áreas, que distorsionan la imagen de la posición relativa de los diferentes sectores en la economía. Puesto que se parte de datos inadecuados, las estimaciones del potencial productivo de los diferentes sectores de la economía son también deficientes, con las correspondientes consecuencias adversas para la planeación global y el crecimiento.

Por último, en periodos de crisis en los que se incrementa la salida de capitales, la falta de información sobre la magnitud y el impacto de los flujos de comercio probablemente conduce a que se subestime el descenso relativo del consumo, reduciendo las fluctuaciones *aparentes* de las importaciones y de la producción exportable. Por consiguiente, las salidas de capitales no permiten a las autoridades anticipar las desarticulaciones económicas que posiblemente afecten el crecimiento agregado.

Los países en desarrollo con monedas débiles no son las únicas víctimas de este problema. Los países desarrollados han experimentado serias fracturas en sus economías y en el manejo de sus problemas financieros debido a la carga que representa la huida de capitales y la amenaza de una moratoria unilateral.¹⁶ Es claro que en la comunidad internacional existe un interés común por detener la fuga de capitales.

Las discrepancias de la cuenta corriente entre los socios comerciales que hemos examinado en este artículo son una manifestación estadística del asalto perpetrado por un reducido número de individuos ricos en contra de países con monedas débiles. Utilizan los flujos de comercio y otros mecanismos, de manera que se ha deteriorado la capacidad de sus gobiernos para administrar la economía. La fuga de capitales (incluyendo las ganancias por exportaciones no realizadas y los ingresos de inversiones de nacionales en el extranjero) es producto de la búsqueda individual de una mayor seguridad financiera. Además, "la salida neta de capitales... indica que las políticas de restructuración y recorte promovidas por el FMI... fallan en su intento de frenar la huida de capitales en la mayoría de los casos" (Félix y Sánchez, 1987). Más preocupante aún es la evidencia acumulada de que el total de activos en el extranjero propiedad de nacionales de los países más endeudados actualmente sobrepasan el monto de la deuda externa de sus países de origen.¹⁷

¹⁶ La dirigente de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos atribuye a la crisis de la deuda de América Latina la pérdida de un millón de empleos en la industria manufacturera. El Comité Económico Bicameral del Congreso de Estados Unidos hace responsable al problema de la deuda de una parte importante de la profundidad y duración de la depresión en la agricultura de ese país (JEC, 1986, citado en Félix y Sánchez, 1987).

¹⁷ Félix y Sánchez (1987) usan datos del FMI y del Banco de la Reserva Federal para estimar que la relación de activos externos *versus* deuda externa en 1985 es 1.08 en Argentina y México, 2.42 en Venezuela. Era 0.34 en Brasil, por arriba del 0.17 en 1977. El coeficiente fue de 0.2 en Perú y de 0.16 en Chile.

A la luz de los hechos anteriores, la tarea de la política económica ya no es simplemente decidir qué controles deben imponerse al capital, aunque éstos rara vez han probado ser eficaces. Las medidas administrativas, por ejemplo una vigilancia más efectiva de los flujos comerciales, podrían proporcionar una limitada mejoría, pero tampoco solucionarán el problema de raíz. Asimismo, ni los ajustes en la paridad cambiaria, en las tasas de interés, en los programas para asegurar volúmenes adecuados de inversión o la instrumentación de medidas de control de cambios, podrán afrontar el problema. El reto es inducir confianza en los círculos de inversionistas nacionales; habrá que convencerlos de que el gobierno es capaz de administrar la economía, de aumentar los beneficios esperados de la inversión interna y de reducir las tensiones sociales que frecuentemente son la fuente inicial de la falta de confianza. Esta labor política implica rediseñar estructuras sociales, y sólo así la sociedad podrá dedicarse a su tarea principal: la expansión de la capacidad productiva de la economía.

Traducción: J. D. Alvarichevsky

Nota metodológica

El uso de los datos de los socios comerciales, provenientes de la publicación y las cintas magnéticas de *Commodity Trade Statistics*, de las Naciones Unidas, pretende obviar muchos problemas de comparabilidad entre países. Para el manejo de los datos se han adoptado las convenciones de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI, revisiones 1 y 2), contra la práctica de algunos países (como México) de usar la Nomenclatura Aduanera de Bruselas (NAB) o sus propias clasificaciones. Aunque podrían esperarse pequeñas diferencias por variaciones en las prácticas de recopilación y organización de la información, además de su cobertura, el patrón global debe ser similar entre socios comerciales. Las discrepancias deben surgir solamente por diferencias en la información, que entonces pueden analizarse.

Este enfoque es la base para la construcción del cuadro 5, que compara el comercio de tres países con Estados Unidos. Se escogieron mercancías específicas, cuyas definiciones son, aparentemente, parecidas entre socios y se compararon los informes del valor de las importaciones de los países latinoamericanos con los datos de exportación de Estados Unidos (la información detallada por productos individuales que suman los valores del cuadro 5, pueden encontrarse en Barkin, 1989). Las diferencias resultaron enormes y se considera que este método es uno de los más apropiados y precisos para examinar el comercio por productos individuales. Desgraciadamente, es muy intensivo en tiempo y trabajo y no conduce a una evaluación global de la problemática.

Algunos métodos similares se emplearon en los cuadros 3 y 4. El de precios unitarios (cuadro 3) exige el cálculo del nivel de precios esperado en los mercados internacionales para un producto determinado. Cuando el precio informado por los exportadores se desvía de esta meta, se señala a ese producto como un posible ejemplo de facturación incorrecta. Para utilizarse con agilidad, se requiere conocer este método y supone cierta estabilidad de precios en los mercados internacionales. Es un proceso de análisis minucioso, pero ofrece, en cambio, resultados detallados sobre el comportamiento de los mercados y de los comerciantes que pueden servir como base para una posible acción de vigilancia por parte de las autoridades competentes.

El método de comparación de los datos de socios comerciales (cuadro 4) es similar al proceso descrito en el caso de la estadística de las Naciones Unidas. En este caso se recurrió a productos aparentemente homogéneos para usar los datos de los países antes de su procesamiento por el organismo oficial. A este nivel de detalle, el mayor problema podría ocurrir con productos nacionales que se remiten al socio comercial para su envío posterior a terceros mercados, una práctica común para ciertas mercancías mexicanas destinadas a Europa (el mismo problema podría encontrarse en el caso anterior referente al cuadro 5). Así, el investigador tendría que examinar los posibles trasbordos de esta naturaleza antes de sacar conclusiones de su análisis.

Por supuesto, las comparaciones más suspicaces son las que pretenden llegar a conclusiones globales. Las diversas discrepancias metodológicas en el tratamiento de la información (mencionados en las notas 4 y 5 del texto) se confunden con una combinación de subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones para dar resultados globales bastante endeblés. Así, los totales de los cuadros 1 y 2 tienen que analizarse con las reservas del caso.

Podría existir la tentación de descartar el análisis de esta problemática; sin embargo, las fuentes bancarias internacionales (sobre todo del Morgan Guaranty Trust Company) insisten sobre la creciente magnitud del problema; asimismo, los organismos internacionales multilaterales (FMI, BIRF, BID) reconocen los problemas citados aquí. Si bien los métodos dejan dudas respecto a su precisión, no parece haber un cuestionamiento sobre la necesidad de acercarnos más al fenómeno por su envergadura y por su distorsión para el entendimiento sobre el mismo proceso de desarrollo.

Bibliografía

- Barkin, David (1984), "Del bache al cenote: un análisis de la sobre y subfacturación del comercio exterior y su relación con la teoría del desarrollo", trabajo presentado en el Congreso Nacional de Economistas, México, octubre.
- _____ (1989), "La sobrefacturación de importaciones: un estudio empírico", *Economía, Teoría y Práctica*, núm. 14.
- _____ y Gustavo Esteva (1979), *Inflación y democracia: el caso de México*, México, Siglo XXI Editores (sexta edición, 1989).
- _____ y Blanca Suárez (1985), *El fin de la autosuficiencia alimentaria*, México, Centro de Ecodesarrollo y Editorial Oceano.
- Bhagwati, Jagdish (1984), "On the Underinvoicing of Imports", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 26, pp. 389-397.
- _____ (1967), "Fiscal Policies, the Faking of Foreign Trade Declarations, and the Balance of Payments", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 29: 1, febrero, pp. 69-77.
- _____ (ed.) (1974), *Illegal Transactions in International Trade*, Amsterdam.
- _____ (1978), *Anatomy and Causes of Exchange Control Regimes*, Cambridge, MA.; Ballinger Publishing Company.
- _____ y T.N. Srinivasan (1973), "Smuggling and Trade Policy", *Journal of Public Economics*, vol. 2, núm. 4, noviembre, pp. 377-389.
- Carriles Rubio, Jorge (1979), "Comercio exterior México-Estados Unidos: problemas de comparabilidad estadística", Documento de Trabajo núm. 7, Banco de México, mayo.
- Chenery, Hollis B. y Michael Bruno (1962), "Development Alternatives in an Open Economy", *Economic Journal*.
- Chenery, Hollis B. y A.M. Strout (1966), "Foreign Assistance and Economic Development", *American Economic Review*.
- Cuddington, John T. (1986), "Capital Flight: Estimates, Issues and Explanations", *Princeton Studies in International Finance*, núm. 58, diciembre.
- De Murguía, Valdemar (1986), "Capital Flight and Economic Crisis: México's Post-Devaluation Exiles", Documento de trabajo núm. 44, Centro de Estudios México-Estados Unidos, Universidad de California, San Diego.
- De Wulf, Luc (1981a), "Statistical Analysis of Under- and Overinvoicing of Imports", *Journal of Development Economics*, vol. 8, pp. 303-323.
- _____ (1981b), "Customs Valuation and the Faking of Invoices", *Economia Internazionale* (Italia), vol. 34, núm. 1.
- Dornbusch, Rudiger (1987), "Over- and Underinvoicing of Imports: Motives, Evidence and Macroeconomic Implications", documento inédito, Instituto Tecnológico de Massachusetts.
- _____, D. Valente Dantas y C. Pechman (1983), "The Black Market for Dollars in Brazil", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, núm. 1, febrero.
- Félix, David y Juana Sánchez (1987) "Capital Flight Aspects of the Latin American Debt Crisis", Documento de Trabajo núm. 106, Departamento de Economía, Universidad de Washington, St. Louis, MO.
- Gulati, S. (1985) "Capital Flight Through Faked Trade Invoices: 1977-1986", documento inédito, Universidad de Columbia.
- _____ (1986), "Adjusting Capital Flight Measurement for Over, and Underinvoicing: Some surprises", documento inédito, Universidad de Columbia.
- Joint Economic Committee (JEC) of the U.S. Congress (1986), "The Impact of the Latin American Debt Crisis on the U.S. Economy", mayo.
- Khan, M. y N. Ul Haque (1985), "Foreign Borrowing and Capital Flight: A Formal Analysis", *FMI, Staff Papers*, diciembre.

- Kopits, George F. (1986), "Laxation and Multinational Firm Behavior: A Critical Survey", *FMI, Staff Papers*, vol. XXIII, núm. 3, noviembre, pp. 624-673.
- Linder, Stephan B. (1967), *Trade and Trade Policy for Development*. Allen & Unwin, Londres.
- McDonald, Donogh C. (1985), "Trade Data Discrepancies and the Incentive to Smuggle", *FMI, Staff Papers*, diciembre, pp. 668-692.
- Ogbonna, M.N. (1974), "Smuggling in Nigeria", *South African Journal of Economics*, vol. 42, núm. 4, diciembre, pp. 415-425.
- Pastor, Manuel (1988), "Capital Flight and Latin American Debt Crisis" (Occidental College, Los Angeles, CA.). Trabajo presentado en las reuniones de la Asociación de Estados Latinoamericanos (LASA), Nueva Orleans.
- Sheikh, Munir A. (1974), "Underinvoicing of Imports in Pakistan", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 36, núm. 4, noviembre, pp. 287-296.
- _____ (1976), "Black Market for Foreign Exchange, Capital Flows and Smuggling", *Journal of Development Economics*, vol., núm. 1, marzo, pp. 9-26.
- Veil, Erwin (1982), "The World Current Account Discrepancy", *OECD Economic Outlook. Occasional Studies*, junio, pp. 46-63.
- Walter, Ingo (1987), "The Mechanisms of Capital Flight for Latin American Debtor Countries", en D. Lessard y J. Williamson (eds), *Capital Flight and Third world debt*, Washington, D.C.: Instituto de Economía Internacional.
- Winston, Gordon (1970), "Overinvoicing, Underutilization and Distorted Industrial Growth", *Pakistan Development Review*, vol. 10, pp. 405-421.
- Yeats, Alexander J. (1978), "On the Accuracy of Partner Country Trade Statistics", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 40, núm. 4, noviembre, pp. 341-361.