

# LOS BLOQUES ECONÓMICOS Y SU INFLUENCIA EN LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA

CPC MAURO IXCAMPARIJ MEJÍA  
CPC HUMBERTO ORTIZ GUTIÉRREZ

La mejoría de las economías de los países subdesarrollados y en vías de desarrollo puede darse con mayor celeridad ante una integración comercial, la apertura económica y un mayor flujo de capitales de riesgo de los países más industrializados hacia los menos industrializados.

Obviamente, esta mejoría inicialmente se observará a nivel macroeconómico, pero deben buscarse los mecanismos adecuados para que se dé a corto plazo a nivel microeconómico, para lograr que las tasas de desempleo se reduzcan, los niveles de vida de las poblaciones mejoren y crezca el poder de consumo de las naciones en beneficio de América toda.

En este trabajo se hace una reflexión sobre los bloques económicos y sus efectos, así como algunos aspectos tributarios que se consideran importantes para que los países participantes obtengan un mayor beneficio, básicamente con respecto a las inversiones de capital de riesgo por parte de las empresas extranjeras.

La contaduría pública como profesión tiene un interés profesional y un compromiso social en esta materia, por

lo que en este estudio se destacan algunos campos en los que el Contador Público debe participar en función de sus conocimientos técnicos y su capacidad profesional.

## 1.- ANTECEDENTES

*a).- Camino hacia los tratados económicos.-* Para comprender la evolución del proceso de negociaciones económicas que se han cristalizado en proyectos de integración e implementación de bloques económicos en América, es necesario referirse en forma breve a experiencias anteriores, en particular a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y a su continuadora, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En América Latina los primeros intentos regionales de libre comercio tuvieron lugar hace más de tres décadas y, en cierta medida, fueron una respuesta a la creación de la Comunidad Económica Europea en 1957. La firma del tratado de Roma fue percibido por los países latinoamericanos en parte como un ejemplo a imitar, pero sobre todo como una interrogante para el comercio de sus productos agrícolas con Europa. Debido a esta realidad, en 1960 se suscribió el Tratado de Montevideo, carta fundamental para la ALALC, compatible con el artículo XXIV del GATT que contempla este tipo de integración económica. La asociación fue constituida por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay, a la que luego se incorporaron Bolivia y Venezuela. El objetivo de la misma era ambicioso, ya que se constituía la creación de una zona de libre comercio en un plazo de 12 años. En este lapso

debían eliminarse gradualmente todos los gravámenes y restricciones comerciales entre los países miembros, para lo cual se realizaría una reducción arancelaria del 8% anual hasta alcanzar en 1972 una rebaja total del 96%. Cabe aclarar que sólo en las primeras ocho conferencias se logró avanzar al ritmo establecido, lográndose una baja de los gravámenes del 64%.

En 1969, ante el evidente estacionamiento del proceso iniciado, los países miembros de la ALALC firman el Protocolo de Caracas, el cual amplía el plazo inicial de 12 a 20 años y establece que la reducción arancelaria pasaría del 8 al 2.9% anual. Se trata entonces de superar el obstáculo que representa la diferencia arancelaria existente entre los países miembros.

Si bien el objetivo principal fijado por la ALALC fracasó, debido a que la constitución de una zona de libre comercio quedó reducida a una zona de preferencias arancelarias, el intercambio entre las naciones latinoamericanas se duplicó, incrementándose de \$ 322 millones a \$ 700 millones de dólares durante el período. Derivado de la situación mencionada de la ALALC, en 1980 se firma un nuevo Tratado de Montevideo que crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

En cierta forma, ALADI es una continuación de la ALALC, pero con cambios importantes con respecto a ésta. La nueva asociación reconoce las diferencias entre los países miembros y, en consecuencia, establece una lista de excepciones que favorece a las naciones del menor desarrollo económico.

Transformó, también, el programa de libre comercio multilateral de la zona de libre comercio en un área de preferencia económica. Los mayores éxitos de la asociación fueron los acuerdos bilaterales y no así los múltiples; en términos globales, el impulso liberalizador perdió su fuerza a pesar de estos esfuerzos. La crisis económica que afectó a los países miembros de la ALADI limitó el intercambio intraregional como consecuencia de los problemas de financiamiento, la caída del nivel de actividad y por la necesidad de reducir importaciones a fin de expandir los superávits comerciales, durante el período de 1980-1985, el comercio intraregional se redujo de US\$ 10,500 millones de dólares a US\$ 7,500 millones.

Por lo acontecido, los países miembros restringieron los éxitos de "liberalización comercial", ya que la mayoría de los países centraban sus estrategias de desarrollo en procesos de sustitución de importaciones que suponían elevados niveles de protección arancelaria y reserva de mercado.

En lo que respecta a centroamérica, al inicio de los años 50, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, dieron comienzo al esquema de integración centroamericano.

Este Proceso tuvo en su comienzo dos características:

- 1). Reconocer las dificultades y complejidades que se encontrarían en el camino, que resultarían en un proceso gradual y recíproco.
- 2). Reconocer que la reciprocidad se hacía No para beneficio de la región en conjunto sino para cada país miembro en particular. La CEPAL (Comisión Económica para América Latina) creó el Comité de

Cooperación Económica del Istmo Centroamericano.

La influencia de la CEPAL fue vital en la historia de la MCCA (Mercado Común Centroamericano), que se subdivide en 4 etapas:

- a). 1951/58 Etapa de bilateralismo (Se suscriben 6 tratados comerciales bilaterales entre los 5 países).
- b). 1958/60 Etapa del multilateralismo (Firma del tratado general de integración económica. Suscrito por 4 países, Costa Rica se adhiere en 1962).
- c) 1960/69 Etapa de consolidación (Esta etapa se extiende hasta el conflicto entre El Salvador y Honduras en 1969). Hay dificultades por lo difícil de los mercados regionales y de integración económica, y cuando la estructura y filosofía económica-política no es practicada por todos sus miembros.
- d) 1969/89 Etapa de estancamiento (Sumió al MCCA en una crisis profunda).

En Centroamérica, la década de los noventa se ha caracterizado por el intento de sus países de establecer un proceso de “integración hacia afuera”, combinando la protección de la producción regional con el estímulo del establecimiento de cadenas productivas que permitan un mayor grado de inserción externa.

***b).- Los tratados que funcionan actualmente.***- Derivado de la premisa de que todo proceso es evolutivo, se debe comprender y buscar un desarrollo en los mercados mundiales tendientes a la competitividad y eficiencia, con la finalidad de poder entrar en el proceso de “Globalización”. Los procesos de internacionalización son muy antiguos y se han traducido algunas veces en “invasión” de mercados, de un sector

comercial, industrial o de servicios poderosos que, habiendo satisfecho o saturado su mercado, buscan otro. Por lo tanto, con los tratados y convenios internacionales, se busca equilibrar las fuerzas y el potencial económico entre los países tratantes en beneficio de todos, reconociendo sus ventajas y sus debilidades relativas.

Dentro de los mercados comunes que se han creado en toda América (existen por lo menos 7), de los cuales el más importante es el NAFTA, conformado por Canadá, Estados Unidos y México, que agrupa a una población de 372 millones de personas y un producto bruto interno de 7,065 mil millones de dólares. Le sigue en importancia el mercado común del cono sur, llamado MERCOSUR, conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, con un producto bruto interno total de 799.9 mil millones de dólares y una población de 203.5 millones de personas. Continúa el Grupo de los Tres, llamado G3, conformado por Colombia, México y Venezuela, con un producto bruto de 486.2 mil millones de dólares y una población de 149 millones de personas. En cuarto lugar está el Pacto Andino, conformado por Perú, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Colombia, cuyo producto bruto interno es de 171.5 mil millones de dólares y su población de 98 millones. En quinto lugar está el mercado común centroamericano, MCCA, conformado por Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Guatemala, con un producto bruto interno total de 38.5 millones de dólares y una población de 31 millones de personas. En sexto lugar, está el Grupo de los Cuatro o G4, conformado por El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras, con un producto bruto interno total de 24.3 mil millones de dólares y una población de 25 millones de personas y;

en séptimo lugar está la comunidad del caribe. CARICOM, conformado por Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y las Granadinas, con un producto bruto interno de 13.5 mil millones de dólares y una población de 5.5 millones de personas.

Todos estos bloques económicos distribuidos a través de toda América constituyen, de una forma u otra, el reto que se han planteado los presidentes para tener una sola frontera. Claro que existen desniveles, tal como se manifiesta en las cifras que se han expuesto, pero el reto está dado. Esta internacionalización de las Américas va a exigir la internacionalización de bienes y servicios, y hacia ello debemos dirigirnos.

En diciembre de 1994, los presidentes de todos los países de América se reunieron en Miami, Estados Unidos de Norteamérica. La agenda comprendió tres puntos muy importantes, que tratan mucho de la internacionalización de los mercados, como son: promover la prosperidad a través del libre comercio y la integración, fortalecer la democracia y promover el desarrollo sustentable. La declaración a la que llegaron los presidentes pone como meta completar las negociaciones para una zona de libre comercio en las Américas antes del año 2005 y agrega que antes de fin de siglo deberá lograrse un proceso concreto. La zona de libre comercio creará un mercado de 800 millones de personas, con ingresos por casi 8,000 mil millones de dólares.

**c).- Aspectos importantes de los tratados.-** La ampliación de las dimensiones de los mercados nacionales a través de la integración constituye

condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico y social, tomando en cuenta que el objetivo macroeconómico debe ser alcanzado mediante el aprovechamiento eficaz de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de interconexión física, la coordinación de políticas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio. Tomando en cuenta la evolución de los acontecimientos internacionales, en especial la consolidación de grandes espacios económicos y la importancia de lograr una adecuada inserción internacional para los países tratantes o estados partes, éstos se han convencido de la necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles con la finalidad de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Las partes tratantes o estados partes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), al establecer una zona de libre comercio, han considerado como mínimo los siguientes objetivos:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación trans-fronteriza bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversiones en los territorios de las partes.
- Proteger y hacer valer, de manera

adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes.

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de los tratados, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral, trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de los tratados.

- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros estados o agrupaciones de estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales.

- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los estados partes.

- El compromiso de los estados partes de armonizar las legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Los objetivos mencionados se enmarcan como parte fundamental de los principios y reglas en que se fundamentan los tratados y convenios, lo importante para los países tratantes o estados partes radica en la reciprocidad de derechos y obligaciones.

## **2.- EFECTOS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LO PAÍSES PARTICIPANTES.**

### **a).- El grado de preparación estructural.-**

La capacidad estructural de una economía para beneficiarse del libre comercio con otras economías de diferente dotación de factores, estructura productiva y capacidades organizativas, remite a las dificultades que se presentan cuando países de diferente nivel de desarrollo se unen en un acuerdo de libre comercio. En particular, los miembros de menor desarrollo pueden sentirse poco beneficiados, percepción que en muchos casos se refuerza por la tendencia a concentrar las inversiones en los países más desarrollados del área de integración. Por esta razón, es importante evaluar los factores estructurales del grado de preparación.

Los factores estructurales como prerequisites de participación en un área de libre comercio cambian lentamente en el curso del tiempo a consecuencia de procesos evolutivos y acumulativos de inversión y de aprendizaje. Cuando se les da categoría de prerequisites, se está atrasando la posibilidad de que los países con bajos puntajes en estos factores participen activamente en acuerdos hemisféricos o en acuerdos subregionales.

Más bien, dichos factores deben operar como una meta indicativa de hacia dónde es deseable orientar la estructura productiva y calidad de dicho país en el mediano y largo plazo, a fin de obtener el máximo provecho del proceso de apertura económica y competir eficazmente en la zona de libre comercio. Este aprovechamiento de una Zona de Libre Comercio (ZLC) dependerá de dos tipos de efectos: los que se deriven de una asignación más eficiente de los recursos

existentes a consecuencia de la eliminación de barreras comerciales (efectos estáticos), y los que se relacionen con la forma en que la integración económica afecta a la tasa de crecimiento de los países participantes (efectos dinámicos).

Los beneficios estáticos de un TLC son, en general, mayores cuanto:

1) más elevadas hayan sido las barreras al comercio antes de la formación del TLC; 2) más bajas sean las barreras con el resto del mundo después de su formación; 3) más intensas hayan sido las corrientes comerciales antes de la formación del TLC; 4) más grande sea el mercado que se haya integrado después de la formación del TLC y, 5) más próximos geográficamente estén los miembros del TLC.

La intensidad de estos efectos comerciales depende parcialmente de las políticas comerciales adoptadas por las partes contratantes de un TLC, pero también de factores estructurales que afectan el grado en que la reducción de aranceles se traduce efectivamente en precios de oferta más bajos, y de sensibilidad de respuesta de la oferta y la demanda a los cambios de precios. Por otra parte, mejorar el bienestar mediante la reasignación de recursos inexorablemente origina costos de ajuste, cuya magnitud y distribución van a depender de las circunstancias y la flexibilidad existentes en cada país.

A su vez, los efectos dinámicos más importantes de un TLC entre un país o conjunto de países latinoamericanos con, por ejemplo, los Estados Unidos, dependen de la expansión del acceso real al mercado de los Estados Unidos que se logre mediante el tratado y del aprovechamiento eficaz de las oportunidades de comercio e inversión

generadas por el tratado, lo que requiere un grado de competitividad internacional que no es subproducto automático de la liberalización. La habilidad de los países pequeños para aprovechar las oportunidades de mercado puede verse obstaculizada por limitaciones del lado de la oferta, tales como infraestructura inadecuada, mercados de capital segmentados e ineficientes, fuerza de trabajo poco capacitada, insuficiencia de habilidades y conocimientos gerenciales y tecnológicos, altos costos fijos de información, de entrada y de transacción en los nuevos mercados para empresas nacionales que a nivel continental son medianas o pequeñas, así como otras deficiencias institucionales.

**b).- Diversificación y dinamismo exportador.-** Un país cuyo crecimiento dependa primordialmente de las exportaciones y que, además, tenga una canasta de bienes exportables diversificada y se halle bien posicionado exportando productos dinámicos en el comercio internacional, estará más preparado para asumir el reto de la liberalización comercial. Estas mismas características lo harán menos propenso a sufrir crisis de balanza de pagos causadas por la profundización de la liberalización comercial en el hemisferio.

Los países pequeños del hemisferio tienen un menor grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos, y sus exportaciones a este país son menos diversificadas que en el caso de los países grandes. Ambos son fenómenos que pueden atribuirse al tamaño reducido de estas economías. Sin embargo, se observa una gran diferencia entre los distintos grupos de países pequeños, debido principalmente a una expansión dinámica de la maquila en la República Dominicana y en los países

centroamericanos en los últimos años. Así, los países centroamericanos han tenido mayor éxito que los grandes en aumentar su participación de mercado de rubros de importación de los Estados Unidos, en contraste con los demás países pequeños, que han tenido un desempeño que no se diferencia del de los grandes. Además, el grado de participación de los países del Caribe en el total de importaciones de los Estados Unidos, así como el grado de diversificación de las exportaciones de los países pequeños de América del Sur y del Caribe a los Estados Unidos, es significativamente menor que el de los grandes, situación que tampoco se da con los países centroamericanos.

Cuando se les compara con otros países mayores, República Dominicana, Guatemala, Costa Rica y el Salvador ocupan una posición favorable. Aunque el puntaje correspondiente a México es superior al de estos países, el de Brasil, con un crecimiento menos dinámico de sus exportaciones totales y con menor capacidad de aumentar la proporción de sus exportaciones en rubros de importación de los Estados Unidos, no lo es. A su vez, Argentina, Colombia y Venezuela se encuentran en posiciones menos ventajosas que la República Dominicana, Costa Rica, El Salvador y Guatemala, debido a un posicionamiento de sus exportaciones más favorable, exportaciones de bienes y servicios más dinámicos, o a una ampliación mayor de su proporción de mercado en rubros específicos de importación en los Estados Unidos.

*c).- Recursos humanos.-* El reto del incremento de la competitividad y la productividad ante un proceso de inserción en la economía internacional exige un recurso humano diestro capaz de absorber y adaptar nuevas tecnologías

continuamente. La existencia de recursos humanos con altos niveles de educación y entrenamiento constituye uno de los principales factores estructurales de una economía apta para sacar provecho de las oportunidades del libre comercio. El nivel medio de los recursos humanos del conjunto de países pequeños no difiere sustancialmente del nivel de los países grandes de América Latina, y numerosos países pequeños arrojan incluso mejores indicadores que México y Brasil. Sólo los países centroamericanos registran una desventaja, como grupo de países pequeños, con relación a estas variables. En particular, estos países tienen dos fuentes de desventajas: la proporción de mano de obra empleada en los sectores modernos (no agrícolas) es francamente menor que en los países mayores y su índice de logro educativo, que combina la tasa de alfabetización de adultos con el promedio de años de escolarización, también es menor favorable. Solamente Haití ostenta un índice de logro educativo comparable al más bajo de Centroamérica (Guatemala). Por otra parte, los países del Caribe registran una proporción media de mano de obra en sectores modernos comparable a la de los países centroamericanos, pero la mayor dispersión resultante de casos externos como Bahamas, Suriname y Trinidad y Tobago, con sectores agrícolas muy pequeños, impide que sea significativamente diferente (en términos estadísticos) a los países grandes.

De estas conclusiones se deriva que las dificultades de ajuste resultantes de liberalizar el comercio agropecuario, con el consiguiente desplazamiento potencial de empleo agrícola, tenderían a ser mayores en los países pequeños centroamericanos y casi en todos los países del Caribe. Esta dificultad se vería magnificada por el menor nivel educativo

centroamericano, reflejado en una baja capacidad de adaptación de la mano de obra en general, así como la mayor importancia del sector agrícola como generador de ingresos. En estas condiciones, una liberalización amplia y rápida de las importaciones agrícolas podría redundar en costos económicos y sociales muy altos, a consecuencia de que el ajuste interno con miras a una reasignación adecuada de recursos para competir a nivel hemisférico puede darse de manera muy lenta.

El menor grado de preparación educativa de los países del istmo Centroamericano contrasta con su mejor desempeño exportador. Ello es atribuible a que en varios de estos países los salarios bajos, que se aprovechan para exportaciones de maquila, compensan las desventajas de contar con empleados de menor calificación. En otros países pequeños, como los sudamericanos, el nivel educativo es mayor pero el desempeño exportador menor, mientras que hay países del Caribe en ambos tipos de situación. En síntesis, para el conjunto de países pequeños se confirma nuevamente la existencia de factores estructurales que amenazan la sustentabilidad de sus exportaciones (maquila) o que restringe su crecimiento (resto de exportaciones).

**d).- Infraestructura.-** La disponibilidad y calidad de infraestructura (transporte, energía, telecomunicaciones) de que disponga un país es uno de los determinantes críticos de la “competitividad estructural” y de los factores de atracción de flujos de inversión productiva. En los tres indicadores escogidos, no existen diferencias estadísticamente significativas entre los países pequeños y los grandes, incluso

ciertos países con mayor grado de preparación en esta área son pequeños.

Se observan notables diferencias entre los países pequeños, con indicadores menos favorables en los países del istmo centroamericano y la República Dominicana (líneas telefónicas y carreteras pavimentadas) y en los países pequeños de América del Sur (consumo de energía eléctrica residencial), que en los países del Caribe. Lo anterior tiene que ver con una mayor asociación entre el nivel de desarrollo relativo y el estado de la infraestructura, que entre éste y el tamaño de los países. Así, la mayor parte del Caribe anglófono, junto con Costa Rica, Panamá y Uruguay, muestran indicadores apreciablemente mejores al resto de países pequeños, que en su mayoría tienen un grado de preparación bajo en esta área, compartido por el Perú, al tiempo que Brasil, Colombia y México alcanzan un puntaje regular.

**e).- Financiamiento.-** La mayor inestabilidad de precios y del tipo de cambio de algunos países grandes, aunada a la vulnerabilidad comercial de los países pequeños y su mayor dependencia con respecto a las transferencias y al financiamiento externo, sugiere la necesidad de mecanismos financieros para compensar choques de origen externo que podrían darse en un contexto de creciente integración hemisférica. Por ello es importante otorgar atención especial al financiamiento para apoyar los desequilibrios de balanza de pagos de los países pequeños, aún cuando ello puede ser parte de un mecanismo del cual puedan beneficiarse todos los países del hemisferio.

En particular, un mecanismo hemisférico de apoyo a la balanza de pagos, sumado a los organismos

financieros multilaterales, puede contribuir de manera significativa a facilitar el ajuste de las cuentas externas de los países y así evitar efectos desproporcionadamente adversos sobre el comercio intrahemisférico. Este mecanismo puede ponerse en práctica utilizando un organismo financiero unilateral ya existente, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mediante la ampliación del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) para que cubra todo el hemisferio, o ser un instrumento nuevo, como parte de la institucionalidad del Área de Libre Comercio de las Américas. (ALCA).

**f).- Tecnología del proceso.-** Derivado del desarrollo científico, técnico y económico de los bloques económicos, en los países tratantes o estados partes, en el siglo XXI la ventaja competitiva dependerá más de nuevas tecnologías en el proceso y menos de las tecnologías del producto.

Esta ventaja comparativa sustituirá a la madre naturaleza por los logros del talento humano. Esta nueva realidad originará virtudes, procedimientos, reglas e instituciones desconocidas actualmente. Las modernas telecomunicaciones, computadoras y la tecnología del transporte han creado un mundo donde el tamaño del mercado interno es menos importante que lo que era. La economía global del mercado de escala y su alcance está abierto a todo el mundo, aún a los países pequeños.

Este potencial, si nos disciplinamos y tecnificamos, presenta una oportunidad de desarrollo técnico económico. Quien pierda esta oportunidad, quedará en un eterno subdesarrollo.

Recordemos que en el Siglo XXI las industrias claves estarán relacionadas con el talento humano, y estas industrias podrán ser localizadas en cualquier parte del mundo. Es decir, la ventaja competitiva será para el hombre y/o país que:

- \* Capacite y motive positivamente al humano.
- \* Tenga una unidad de investigación y desarrollo seria y avanzada.
- \* Se proyecte hacia la tecnología de nuevos procesos en lugar de la tecnología de nuevos productos.

Actualmente es más importante producir barato que inventar. Ejemplo: La reciente historia económica nos enseña que de los tres principales productos consumidos masivamente en las últimas 2 décadas, el video y el fax fueron inventados por EE.UU. y el disco compacto (CD) por Holanda. Sin embargo, en términos de volumen de venta y utilidad, los tres se han convertido en productos japoneses.

**g).- Salud y Capacitación.-** Para lograr una ventaja competitiva en la tecnología creada por el hombre se requerirá una fuerza de trabajo capacitada y motivada a todos los niveles. El conocimiento aplicado creará nuevas tecnologías, pero la mano de obra capacitada será el medio que nos permitirá emplear o utilizar el nuevo producto y mejorar las tecnologías del proceso que están siendo generadas.

En el siglo XXI, los recursos naturales, el capital y las tecnologías del nuevo producto se moverán rápidamente a nivel global, pero el Humano será más lento, pues el personal capacitado se convertirá en la principal ventaja competitiva.

En una economía global, donde los bienes pueden ser originados en cualquier país del tercer mundo con bajos salarios, la oferta efectiva de trabajadores no capacitados aumentará, mientras que el personal no capacitado que vive en economías desarrolladas deberá trabajar por salarios iguales a los que se pagarán al no capacitado que vive en sociedades pobres; por lo tanto, este personal no capacitado se mudará al tercer mundo.

En la economía de mercado tenemos el conflicto de que:

- Adquirir capacidad es responsabilidad individual.
- La responsabilidad empresarial es reducir los salarios al mínimo.
- En la economía de mercado, las relaciones obrero-patronales son generalmente adversas y tensas, pues se considera al obrero como un factor más de la producción, contratable al más bajo precio posible, tal como se negocian las materias primas y las propiedades.

En nuestra región, el interés en desarrollar una fuerza técnico-laboral capacitada y motivada es mínimo. Esta es una de las causas de la falta de desarrollo en nuestra región, porque el humano es el recurso estratégico más importante, como lo confirman Japón, Sudcorea, Formosa, Singapur, Hong Kong y China Continental.

### **3.-ASPECTOS TRIBUTARIOS**

Son muchos los factores y elementos a considerar cuando se está propalando la formación de un bloque económico en el que concurren cuatro o cinco países, pero mucho más exigentes son las posturas a considerar cuando se habla de una integración comercial para toda América. Uno de esos factores lo constituye el aspecto tributario de los distintos países,

por lo que a continuación se hacen algunas consideraciones sobre esta materia.

La integración comercial de diversos países abre las puertas o elimina barreras en relación con las inversiones en un país por parte de empresas residentes en otro país, en actividades comerciales, industriales o agropecuarias, aunque ciertas actividades básicas o estratégicas (por cierto, cada vez menos) quedan limitadas o reservadas para nacionales o para entidades gubernamentales. Es evidente que en el continente americano se destaca la actividad inversora de empresas norteamericanas, inversión que incluso supera a las inversiones que se reciben del resto del mundo.

Sin pretender igualar a la capacidad inversora norteamericana, puede concebirse que a corto y mediano plazo se incrementen las inversiones por parte de empresas radicadas en otros países de América, situación que se motivará más con una integración comercial a nivel continental.

Los análisis de tipo económico a los que están sujetas las alternativas de inversión por parte de las empresas, conllevan a la elección de aquel país que por sus circunstancias particulares permite alcanzar mejor los objetivos que se pretenden con la inversión (aprovisionamiento de materias primas, explotación de recursos naturales, abaratamiento de costos con eficiencia productiva y operacional, aproximación a los mercados más favorables, racionalización de las operaciones, etc.), pero también interviene como un factor el aspecto tributario en un sentido amplio, es decir los impuestos involucrados, las bases del tributo, las tasas impositivas, la seguridad jurídica derivada de su

aplicación, la calidad de la administración tributaria, la existencia de tratados para evitar la doble tributación, las normas establecidas en materia de precios de transferencia y los incentivos fiscales, así como también otros aspectos tales como control de cambios, restricciones a la repatriación de capitales o de utilidades, controles de precios, etc.

**a).- Armonización tributaria.-** La soberanía de cada país en materia tributaria no está sujeta a ninguna discusión o consideración, pues es un derecho constitucional que en ninguna forma puede ni debe trastocarse.

Sin menoscabo de la posición anterior, cabe señalar que sería muy conveniente que conjuntamente con una integración comercial, se logre una armonización de los impuestos en sus materias fundamentales, es decir:

**Impuesto al ingreso.**

Impuesto a las rentas sobre ganancias de personas jurídicas.

Impuesto sobre las rentas (ganancias) de personas físicas.

Impuestos sobre dividendos.

Impuestos a no residentes sobre ingresos de fuente nacional.

**Impuestos al capital, al patrimonio o impuestos mínimos como tributo alterno.**

**Impuestos al consumo.**

Impuesto al valor agregado o impuesto a las ventas a consumidores finales.

Impuestos a la producción y venta de productos específicos.

Impuestos varios:

Impuestos aduanales a la importación y exportación (aunque estos se limiten o tiendan a eliminarse con la integración comercial).

Impuesto sobre bienes inmuebles y su transferencia, sobre espectáculos, sobre tenencia de bienes, etc.

Esta armonización evidentemente facilitarían el estudio de los regímenes aplicables a las operaciones internacionales y haría eficientes los estudios de las alternativas de inversión a que ya se hizo referencia.

Al mismo tiempo, se facilitarían la comprensión de los distintos regímenes tributarios y así se generaría un cumplimiento más eficiente de parte de los contribuyentes, sobre todo con motivo de inversiones de empresas multinacionales.

**b).- Competitividad de los impuestos.-**

Partiendo del principio de soberanía tributaria al que ya se hizo referencia en el apartado anterior, no puede desconocerse el hecho real y efectivo de que la tributación a que serán sometidas las operaciones de empresas multinacionales juega un papel importante en la decisión que se tome al comparar las distintas alternativas de inversión en otros países, por parte de las empresas multinacionales.

La comisión de integración económica y fiscal, con motivo de la XXI Conferencia Interamericana de Contabilidad, celebrada en Cancún, México, en el año de 1995, preparó un estudio comparativo de los impuestos en la mayoría de los países de América, documento muy completo y fácil de consultar, mismo que debiera siempre mantenerse actualizado. De este documento se tomó la información sobre las tasas del impuesto sobre la renta que causan las empresas, que con cierta actualización se presenta a continuación:

## Tasas máximas de Impuestos

	Sobre la ganancia gravable	Sobre los dividendos
Argentina	33%	no se causa
Bolivia	25%	12.5%
Brasil	15%+10%+8%	no se causa
Canadá	38% a 42%	25%
Chile	15%	20%
Colombia	30%	7%
Costa Rica	30%	15%
Ecuador	20%	0%
El Salvador	25%	no se indica
Estados Unidos de Norteamérica	35%	30%
Guatemala	30%	12.5%
Honduras	40.25%	10%
México	34%	no se causa
Nicaragua	30%	5%
Panamá	30%	10% - 20%
Paraguay	30%	5%
Perú	30%	no se causa
Puerto Rico	39%	10%
República Dominicana	25%	no se causa
Uruguay	38.5%	11%
Venezuela	34%	no se causa

En la relación comparativa anterior puede apreciarse que las tasas de impuesto sobre la renta fluctúan, en lo general, entre un 30% y un 40%, lo que permite pensar que no se está lejos de una uniformidad satisfactoria, sobre todo si se unificara el criterio de no gravar la distribución de utilidades a accionistas residentes en el extranjero.

Cabe señalar que, tan importante como las tasas de impuestos, son las bases gravables sobre las que se aplica la tasa impositiva. En esta materia hay suficiente uniformidad en considerar a la utilidad contable (la que se determina conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados) como el elemento de partida fundamental, utilidad que en los distintos países se sujeta a diversos ajustes con

respecto a costos o gastos que no se aceptan como deducibles, a ajustes relacionados con aspectos inflacionarios, valuación de inventarios, resultados cambiarios y gastos para incrementar reservas de activo o de pasivo que no se admiten de origen como deducciones fiscales.

Otro aspecto fundamental a considerar en el estudio de los aspectos tributarios de cada país, esto relacionado con la seguridad jurídica que pueden tener los contribuyentes. Es decir, que los distintos impuestos y las bases sobre las que se causan, estén adecuadamente fundados en legislaciones y reglamentaciones claras, que sean aplicables con eficiencia y que no provoquen costosas cargas administrativas para los contribuyentes. Que sea moderna y eficiente la administración de los impuestos y que la fiscalización o inspección se maneje idóneamente, con oficinas y departamentos debidamente organizados y estructurados, con personal capacitado y por personas que actúen profesionalmente, pensando que los contribuyentes tienen derecho a ser escuchados en sus planteamientos y que éstos sean resueltos con equidad y justicia.

Finalmente, que se cuente con tribunales independientes, donde los contribuyentes puedan defender con libertad sus derechos y tengan la confianza de que en los juicios de orden fiscal en que tengan que participar, se emitirán resoluciones que estarán fundadas en estricto apego al derecho positivo de cada país.

Los incentivos fiscales que ciertos países ofrecen para incentivar las inversiones en ciertas ramas industriales o para promover el desarrollo de ciertas

zonas del país también son un elemento que se valora con cuidado en las alternativas de inversión por parte de las empresas extranjeras. Sin embargo, como es natural, cada país tiene sus propias necesidades y circunstancias particulares, por lo que al no haber una uniformidad, este es un elemento que puede ser decisivo para la toma de decisión de una inversión, sobre todo cuando se trata de inversiones fuertes, de alto riesgo o con redituabilidad a largo plazo. muchas veces en relación con la explotación de recursos naturales.

La contaduría pública ha demostrado su capacidad para el manejo de los aspectos tributarios de las empresas y los hombres de negocios, concedores de esa capacidad profesional, buscan al Contador Público para que los atienda en los distintos aspectos: planeación y organización de las empresas, correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones fiscales, estrategia fiscal y financiera, defensoría fiscal (junto con otros profesionales) cuando se requiere, etc. Sin embargo, se quiere destacar aquí la oportunidad que el Contador Público tiene de apoyar o desarrollar adecuadamente los estudios necesarios para que los inversionistas conozcan la viabilidad de los proyectos de inversión, bajo las distintas alternativas que se contemplen, siempre indicando con claridad y objetividad cual será el régimen fiscal aplicable y el impacto tributario que se proyecta.

*c).- Tratados para evitar la doble tributación y los precios de transferencia.*- La integración de bloques económicos requiere de una modernización de las economías en diversos aspectos, y uno de estos es la celebración de convenios bilaterales para evitar la doble tributación. Aunque hay reciprocidad, de alguna manera los países

involucrados en estos convenios sacrifican alguna recaudación (sobre todo en impuestos de retención por pagos al extranjero), y por eso ha habido cierta resistencia o reticencia respecto a la celebración de estos tratados, principalmente por parte de los países en que predomina la recepción de inversiones extranjeras; sin embargo no cabe duda de que en su conjunto, los beneficios económicos de una inversión extranjera, bien proyectada y estructurada, deben sobrepasar a cualquier aspecto negativo que se pudiera identificar, pero sobre todo dicha inversión debe de propiciar una mayor recaudación a nivel local.

Los países en forma soberana emiten legislaciones tributarias que obligan a sus nacionales independientemente de su residencia, aunque en la mayoría de los países tales legislaciones obligan tributariamente a los residentes, con independencia de su nacionalidad, sobre la totalidad de sus ingresos a “nivel mundial”. Un tercer criterio para identificar el derecho de recaudación de un país se da en función de la “fuente territorial del ingreso”, independientemente de la nacionalidad o residencia del generador del ingreso, y es así que al realizarse operaciones internacionales por parte de empresas o por individuos, se propicie la “doble tributación”, es decir, el pago de un tributo a dos países, en forma duplicada, sobre un mismo ingreso.

Algunos países, los menos, eximen de impuestos a ciertos ingresos de origen extranjero, como es el caso de Holanda, Suiza e Irlanda, y aún hay otros países considerados como “paraísos fiscales” que no gravan (en lo absoluto) a los ingresos que se generan en el extranjero.

Hay criterios básicos que la generalidad

de los países aceptan como válidos en relación con la “fuente del ingreso”, así se puede señalar que:

\* En ingresos o rentas por actividades comerciales o industriales, la fuente se ubica en el lugar donde se desarrollan dichas actividades económicas.

\* Tratándose de ingresos por regalías, la fuente del ingreso se atribuye al país en el cual se utilizan los bienes (patentes, marcas, tecnología, etc.).

\* En materia de intereses y todo tipo de rendimientos financieros, la fuente se ubica en el país donde se invierte o coloca el capital.

\* En el caso de rentas inmobiliarias, la fuente del ingreso, en forma natural se ubica, donde está ubicado el bien inmueble.

\* Tratándose de distribución de utilidades por parte de sociedades mercantiles, la fuente generalmente se ubica en el lugar en que se constituyó, radica u opera la sociedad pagadora de los dividendos.

En la actualidad son los modelos diseñados en primer término por la Organización De Cooperación Y Desarrollo Económico (modelo “OCDE”) y en segundo término el modelo de los Estados Unidos de Norteamérica (modelo “americano”), los que más países utilizan.

En la introducción del modelo de la OCDE se define la doble tributación internacional como “la aplicación de impuestos comparables en dos estados (países) sobre el mismo contribuyente, con respecto a la misma materia imponible y por iguales períodos”. Es evidente que la doble imposición internacional desalienta las inversiones de

empresas residentes de un país hacia otros países, pues se genera una carga tributaria que o no es soportable o se considera injusta o, por el contrario, propicia formas operativas que estructuralmente no son lo más favorable o recomendable.

Los países de América, por lo general, mantienen en sus leyes fiscales medidas unilateralmente decididas por sus cuerpos legislativos, para evitar o aminorar el impacto de la doble tributación. El método más ortodoxo es el acreditamiento de los impuestos pagados en el extranjero sobre ingresos que también quedan gravados en el propio país, aunque en ocasiones el crédito no se otorga en forma total, particularmente cuando el impuesto extranjero resulta superior al impuesto local.

Se hace notar que el sacrificio tributario que un país pudiera aceptar para motivar la intensidad de la inversión extranjera puede resultar estéril si en el país de donde proviene la inversión se aplica un gravamen superior. En otras palabras, el impuesto dejado de pagar en el país de inversión, se causa en el país fuente u origen de la inversión.

Un camino o procedimiento más eficiente para evitar la doble tributación en relación con las actividades internacionales de las empresas o los individuos, pero particularmente por parte de las primeras, es el de la celebración de convenios bilaterales entre dos estados o países para evitar la doble imposición, evitándose así este obstáculo en la promoción de inversión extranjera por parte de países necesitados de dicha inversión. Se hace notar que estos tratados o convenios también son muy eficientes cuando se celebran entre países desarrollados, pues alientan la globalización y la integración económica

con un beneficio final de la comunidad internacional.

Prácticamente son iguales los temas que se incluyen en los dos modelos para evitar la doble tributación (impuestos comprendidos, residencia, definiciones de conceptos y gravámenes a ciertos tipos de rentas, determinación de beneficios empresariales, etc.), pero en éste trabajo se pretende hacer un énfasis particular en la determinación de los beneficios o utilidades base del impuesto sobre la renta, con respecto a lo que se conoce como “precios de transferencia”.

En ambos modelos hay un artículo que contiene las disposiciones relativas a las operaciones comerciales que se realizan entre dos empresas asociadas, y en tal virtud se crean o imponen condiciones entre las dos empresas en sus relaciones comerciales; entonces cualquier utilidad que, de no ser por tales condiciones, se habría acumulado a alguna de las empresas, pero que por razón de tales condiciones no ha sido acumulada, podrá incluirse en las utilidades de la empresa y, por tanto, será gravable.

Se consideran empresas asociadas cuando: a) Una empresa de un país participa directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de una empresa del otro país, o b) Las mismas personas participan directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de una empresa residente de un país y de una empresa residente del otro país.

Se pretende que las operaciones comerciales entre empresas asociadas, se realicen bajo las normas que aplican entes independientes o separados, es decir, bajo las normas que se identifican con el

principio “arm’s length”. En el estudio sobre precios de transferencias preparado por la OCDE se hacen importantes observaciones sobre el particular, pero por cuestiones de espacio se tienen que sacrificar valiosos conceptos y ejemplos, y sólo nos permitimos señalar los cinco siguientes:

\* El papel de las empresas multinacionales en el mundo comercial se ha incrementado dramáticamente en los últimos 20 años. Esto en parte refleja el crecimiento de las economías integradas y el progreso tecnológico, particularmente en el área de la comunicación. El crecimiento de las empresas multinacionales presenta situaciones fiscales complejas para las administraciones fiscales de los países donde radican, en los países en que invierten y para ellas mismas, ya que las disposiciones tributarias para el gravamen de las empresas multinacionales no puede verse en forma aislada, sino que deben manejarse en un contexto internacional amplio.

\* Para aplicar el concepto de entidades separadas en transacciones comerciales entre empresas del mismo grupo, las empresas deben ser gravadas sobre la base de que ellas actúan bajo el principio “arm’s length”. Sin embargo, la relación entre empresas de un grupo multinacional puede permitir a las empresas miembros del grupo que establezcan condiciones especiales en sus relaciones comerciales, que difieran de aquellas que se hubieran establecido si las empresas estuvieran actuando como entidades independientes operando en un mercado abierto. Para asegurar la correcta aplicación del concepto de entes separados, los países miembros de la OCDE han adoptado el principio de “arm’s length”, bajo el cual el efecto de condiciones o tratos especiales

en los niveles de utilidades debe ser eliminado.

\* Estos principios tributarios internacionales han sido escogidos por los miembros de la OCDE para servir a un objetivo doble de asegurar la apropiada base del gravamen y evitar la doble tributación, por lo tanto, minimizando los conflictos entre las administraciones fiscales de los países y promoviendo el comercio y la inversión internacional.

\* Al aplicar los principios anteriores en la tributación de las empresas multinacionales, una de las situaciones más difíciles es la de establecer para efectos fiscales los apropiados precios de transferencia. Precios de transferencia son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes tangibles e intangibles o presta servicios a empresas asociadas. Los precios de transferencia son significativos para ambos, las empresas contribuyentes y las administraciones fiscales de los países, porque ellos determinan en gran parte los ingresos y los gastos y, por lo tanto, las ganancias gravables de empresas asociadas que operan en diferentes países.

\* La aplicación del principio “arms’s length” generalmente está basado en una comparación de las condiciones de una operación controlada, con las condiciones de una operación entre empresas independientes, para lo cual las características económicas relevantes deben ser suficientemente comparables. Ser comparable significa que ninguna de las diferencias de las situaciones bajo comparación pueden afectar de una manera material a la metodología que se esté utilizando o afectar la razonabilidad de los ajustes que haya que hacer para eliminar los efectos de las diferencias. Los métodos referidos para identificar si las operaciones entre las empresas

asociadas se hicieron bajo el principio “arm’s length” son los siguientes:

- 1.- Método de precio comparable no controlado.
- 2.- Método de precio de reventa.
- 3.- Método de costo adicionado.
- 4.- Métodos de utilidades transaccionales:
  - Método de división de utilidades.
  - Método transaccional de márgenes netos.

Los tres primeros métodos son reconocidos como tradicionales y, en el amplio estudio sobre esta materia preparado por la OCDE, independientemente de su descripción, se hace una serie de advertencias, exigencias en su aplicación y ejemplos, que es indispensable lectura para todo profesional interesado en profundizar en este tema tan actual en materia de tributación internacional.

Los estudios que las empresas multinacionales realizan para cumplir con las legislaciones tributarias locales en materia de precios de transferencia, son estudios de tipo económico en que la participación del Contador Público (conjuntamente con otros profesionales: economistas, abogados, ingenieros industriales, etc.) es muy valiosa, como experto que es de los controles y de los sistemas contables que utilizan las empresas, de costos de fabricación y de operación. por su capacidad natural de analizar operaciones, la eficiencia con la que puede sintetizar en forma adecuada para llegar a conclusiones válidas y por sus conocimientos generales en aspectos contractuales, financieros, legales y fiscales.

Lo arriba indicado es válido también para intervenciones del Contador

Público en aspectos organizacionales, implantación de controles y sistemas, procedimientos de información, como auditor externo para juzgar si las empresas multinacionales están cumpliendo con las políticas establecidas en materia de precios de transferencia, y en labores de defensoría fiscal ante ajustes improcedentes en virtud de la aplicación indebida de precios de transferencia por parte de una administración fiscal.

### **CONCLUSIONES**

1.- Los bloques económicos constituyen un reto, el cual hay que superar con la serenidad y sabiduría que deriva de actos recíprocos de buena fe, cuya intención fundamental es promover la prosperidad de los pueblos.

2.- Los distintos países que conforman el continente americano han hecho diversos intentos con respecto al libre comercio. Han habido tropiezos, pero también éxitos; pero sobre todo se ha evolucionado y se han ganado valiosas experiencias, las cuales se deben cristalizar con un libre comercio en toda América para los primeros años del próximo siglo, sobre bases justas y metas valiosas.

3.- Los tratados de libre comercio, además de la paulatina eliminación de las barreras arancelarias, atienden también aspectos tales como beneficios ecológicos, tecnológicos, científicos, monetarios, fiscales y de apertura a la inversión hacia las economías menos desarrolladas.

4.- En la formación de un bloque económico tan grande como puede ser el de toda América, se requiere de una especial atención a aspectos tributarios tales como armonización, competitividad de los impuestos y la celebración de

tratados para evitar la doble tributación con bases justas.

5.- La inversión por parte de las empresas multinacionales en los diversos países de América ya es importante, pero más importante será la apertura económica que se logre con un tratado de libre comercio a nivel continental. Por virtud de tales inversiones, los países receptores esperan que se genere una justa y equilibrada tributación de impuesto a las rentas, y esta se puede lograr con eficiencia, aprovechando las oportunidades y solucionando problemáticas que se derivan de los "precios de transferencia" consecuencia de las transacciones internacionales de las empresas multinacionales.

### **BIBLIOGRAFIA**

MERCOSUR.

"Tratado para la Constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental de Uruguay".

TAIANA, Jorge.

El nacimiento del MERCOSUR.

FLACSO

Guatemala.

"Tratado del Pacto Andino celebrado entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú (retirado en 1997) y Venezuela".

"Tratado de Libre Comercio firmado entre Canadá, Estados Unidos de Norteamérica y los Estados Unidos Mexicanos (TLC)".

Comisión Económica para América Latina.  
CEPAL

1994. "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe." "La Integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad" Santiago de Chile, Septiembre. (LC/G. 1801/Rev.1-P).

1995a. "Posibles efectos de la coyuntura de México sobre el Istmo Centroamericano" (LC/MEX/R.511). 30 de marzo

1995b. "El regionalismo abierto en América Central". Los desafíos de profundizar y ampliar la integración. (LC/MEX/CCE/L.261). 7 de abril.

1995c. "El grado de preparación para adherirse al TLCAN o al ALCA". Documento de circulación interna (INT.17-95). 19 de junio.

1995d. "Hacia una trayectoria de integración hemisférica para Centroamérica". (LC/MEX/CCE/L.422). 18 de setiembre.

1995e. "Protección efectiva resultante del Sistema Arancelario Centroamericano". (LC/MEX/CCE/L.423). 18 de setiembre.

1995f. "Características del istmo centroamericano y la República Dominicana que podrían afectar su participación en el área de libre comercio de las Américas (ALCA)". (LC/R,1584. Santiago de Chile, 29 de noviembre.

LIPSEY, R.

1991. "El libre comercio entre países desiguales". Estudios Económicos, Vol. 6. Nº 1 Enero- junio.

BETTINGER BARRIOS, Herbert .

1995. Estudio práctico sobre los

convenios impositivos para evitar la doble tributación.

ISEF.- 2º Edición.

México.

1994 "Implicaciones Fiscales de las Operaciones Internacionales".

Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública. A.C.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP). (Evento anual 1993).

1994. "Entorno Fiscal de la Apertura Económica"

Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública. A.C.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos.(IMCP).( Evento anual 1994).

1991 " Tratados para Evitar la doble Tributación".Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública, A.C.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP). (Evento anual 1991).

1995. "Impuestos de los Países de Toda América".

Cooperación Andina de Fomento. Asociación Interamericana de Contabilidad.

1995."Organización de Cooperación y Desarrollo Económico". (OCDE).

Guía sobre Precios de Transferencia. Julio.