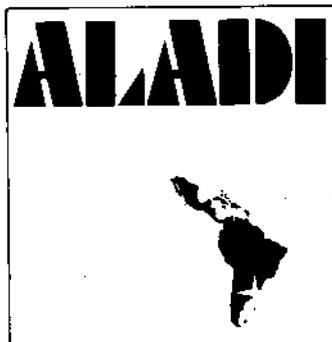


Secretaría General



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

501

EL COMERCIO DE CONTRAPARTIDA
EN LA ALADI

ALADI/SEC/Estudio 23
5 de diciembre de 1984

INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION	3
I - APROXIMACION CONCEPTUAL Y MODALIDADES DEL COMERCIO DE CONTRAPARTIDA	4
II - RELEVAMIENTO Y ANALISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE COMERCIO DE CONTRAPARTIDA DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI	10
III - MOTIVACIONES Y COSTO DEL COMERCIO DE CONTRAPARTIDA	55
IV - UN POSIBLE ROL PARA EL COMERCIO DE CONTRAPARTIDA EN LA ACTUAL COYUNTURA REGIONAL	64
 <u>ANEXO I</u>	
- Resolución no. 539/84 de la Secretaría de Comercio (Argentina)	74
- Ley no. 48 de 20/XII/83 (Colombia)	75
- Decreto no. 370 de 15/II/84 (Colombia)	76
- Decreto no. 1.429 de 11/VI/84 (Colombia)	81
- Resolución no. 504 de 29/III/84 (Colombia)	82
- Resolución no. 1.444 de 6/VII/84 (Colombia)	96
- Circular Postal no. 019 de 3/V/84 (Colombia)	99
- Circular Postal no. 038 de 3/V/84 (Colombia)	99
- Regulación 1.001 de 31/V/78 de la Junta Monetaria (Ecuador)	105
- Regulación 153 de 29/II/84 de la Junta Monetaria (Ecuador)	107
- Regulación 160 de 10/IV/84 de la Junta Monetaria (Ecuador)	109
- Regulación 161 de 10/IV/84 de la Junta Monetaria (Ecuador)	110

//

//

Indice (Cont.)

	<u>Página</u>
- Regulación 169 de 5/VI/84 de la Junta Monetaria (Ecuador)	112
- Regulación 187 de 4/IX/84 de la Junta Monetaria (Ecuador)	113
- Acuerdo no. 88 de 18/III/83 del Ministerio de Industria, Comercio e <u>In</u> <u>tegración</u> (Ecuador)	115
- Acuerdo no. 44 de 31/I/84 del Ministerio de Industria, Comercio e <u>In</u> <u>tegración</u> (Ecuador)	116
- Resolución 208 de 2/IV/84 del Ministerio de Industria, Comercio e <u>In</u> <u>tegración</u> (Ecuador)	118
- Decreto Supremo no. 20.318 (Bolivia)	120
- Ley no. 3.527 de 15/VII/65 (Costa Rica)	123
- Decreto no. 14.125 del 15/XII/82 (Costa Rica)	124
- Ley no. 1.139 de Comercio Exterior del 22/XI/82 (Nicaragua)	132
- Resolución no. 9.987 de la Junta Monetaria (Guatemala)	136
 <u>ANEXO II</u>	
- Fuentes consultadas	140

//

//

PRESENTACION

El presente estudio fue realizado por el Consultor señor Isidoro Hodara y financiado parcialmente por la Secretaría de la UNCTAD.

Su realización se inscribe dentro del conjunto de tareas encaradas por la Secretaría General para atender el cumplimiento de las Resoluciones del Consejo de Ministros referentes al campo comercial. La Resolución 6 en su artículo primero dispone la realización de negociaciones regionales entre los países miembros con la finalidad de considerar entre otras materias, la canalización a través de los mecanismos del Tratado de Montevideo 1980, de los acuerdos que se alcancen en materia de intercambio de contrapartida o modalidades análogas de negociación.

El estudio elaborado constituye una contribución relevante para el tratamiento sistemático del tema en la ALADI.

A partir del presente documento, la Secretaría General proseguirá analizando el tema a fin de proporcionar a los países miembros los elementos que faciliten la realización de las negociaciones dispuestas por la Resolución 6 del Consejo de Ministros.

Cabe destacar, en ese sentido, que están en elaboración, paralelamente, un estudio sobre el intercambio intrarregional de productos básicos y un documento sobre importaciones estatales de los países miembros, con el mismo propósito. Ambos temas tienen una cierta vinculación con el intercambio de contrapartida. Como surge del Capítulo II del Estudio, una parte significativa de estas operaciones de intercambio se refieren total o parcialmente a productos básicos, particularmente petróleo, e involucran importaciones de los propios Gobiernos o de organismos o empresas estatales y paraestatales.

El cotejo y sistematización de los resultados que se alcancen en las tres áreas, permitirá manejar con los países miembros opciones orientadas directamente a la realización de negociaciones en torno a esta modalidad instrumental del intercambio. Para ello la Secretaría General continuará profundizando el tema, en particular en lo referente a la inserción de los acuerdos de contrapartida en el marco de la ALADI y al papel que pueden jugar para la dinamización del comercio recíproco dentro del conjunto de instrumentos de que disponen los países miembros.

//

I - APROXIMACION CONCEPTUAL Y MODALIDADES DEL
COMERCIO DE CONTRAPARTIDA

Definición y alcance del concepto

1. Los conceptos de intercambio compensado y comercio de contrapartida se emplean para referirse básicamente a un mismo fenómeno genérico: el establecimiento de un vínculo condicional entre corrientes de importación y exportación. Existen sin embargo matices diferenciales que hacen del comercio de contrapartida un concepto algo más amplio que el de intercambio compensado en sentido literal o estricto. En efecto, por un lado el comercio en contrapartida no requiere necesariamente que los flujos de importación y exportación alcancen valores aproximadamente iguales, aunque esos valores estén generalmente regidos por alguna relación de proporcionalidad. Siempre que esta última sea distinta de la unidad estaríamos en presencia de comercio de contrapartida que en el sentido literal sería intercambio no totalmente compensado. Por otro lado en el comercio en contrapartida los dos países involucrados en la transacción de importación no son necesariamente los mismos que en la transacción de exportación, rebasando así la connotación bilateral a que puede prestarse la idea de intercambio compensado en sentido estricto.

Tratándose en ausencia de conceptos afines cuya frontera puede ser de difícil delimitación se ha optado en la preparación de este estudio por utilizarlos en su acepción más amplia, es decir la correspondiente al comercio de contrapartida.

2. Las operaciones de contrapartida pueden definirse como aquellas en las que un compromiso de exportación (o importación) es una de las condiciones necesarias para que se materialice una transacción de importación (o, respectivamente, de exportación). No se requiera que las partes en las transacciones en los dos sentidos sean las mismas pero es esencial que exista una vinculación condicional entre ambas transacciones de tal suerte que una de ellas no se lleve a cabo a menos que se concretase también la otra.

En general se señala que hay un cierto grado de coerción en el comercio de contrapartida, en el sentido de que por lo menos una parte decide su participación en alguna de esas transacciones de importación y exportación luego de considerar que de haberse negado a aceptar la vinculación entre ambas se habría visto excluida de la operación. El elemento de coerción puede responder a naturalezas muy diversas (disposiciones nacionales, acuerdos internacionales, características de los mercados cambiarios, etc.). Con todo, esta no es una característica necesaria del comercio en contrapartida, si bien se observa en la mayoría de los casos. No corresponde excluir a priori la posibilidad de que la participación de todas las partes sea decidida en ausencia de tal coerción, aunque se trata de casos poco frecuentes. De todas maneras a los efectos del presente estudio se analizarán particularmente las operaciones de contrapartida inducidas por normas o políticas adoptadas por uno o más países.

3. Es conveniente señalar que la definición adoptada en este estudio (requiriendo la vinculación condicional entre importaciones y exportaciones) implica que el comercio en contrapartida pueda resultar un subconjunto del universo

//

más amplio de condiciones provenientes de ciertas medidas de política. Es posible constatar la existencia en varios países de disposiciones estableciendo lo que se ha dado en llamar requisitos de comportamiento (performance requirements) que comparten este aspecto de condicionalidad. Así, por ejemplo, en ocasiones la concesión de determinada exoneración impositiva no referida a importaciones, un estímulo crediticio, la autorización para la realización de una inversión extranjera o el establecimiento de determinada actividad son condicionadas por las autoridades al compromiso de realizar exportaciones en determinada cuantía o porcentaje del valor de producción o de la inversión. En este caso, si bien la condicionalidad existe, vincula las exportaciones con otro tipo de acciones u operaciones diferentes de la importación y en consecuencia no quedan incluidas en el ámbito del estudio. En otras instancias, la autorización para realizar ciertas importaciones de bienes de capital o insumos puede quedar condicionada a la incorporación de determinada proporción de productos nacionales en el proceso productivo, a la realización de determinadas inversiones adicionales, o a la utilización de bienes nacionales similares en determinada proporción. En este caso también se verifica la condicionalidad pero ella vincula las importaciones con otro tipo de acciones u operaciones distintas de la exportación y por lo tanto no queda incluido en el ámbito del estudio. Naturalmente, si en cualquiera de los dos casos los requerimientos comprenden, además de los citados, vínculos condicionales entre exportaciones e importaciones, existiría entonces en esa medida un componente de comercio de contrapartida.

4. Cabría asimismo acotar que se ha entendido apropiado no incluir en el concepto de contrapartida un género de operaciones que desde cierto punto de vista quedaría comprendido en la definición adoptada. Se trata de las importaciones al amparo de regímenes que con la denominación de admisión temporal, draw back, façon, admisión temporaria y similares existen en varios países. Si bien para el empleo de esos regímenes es requisito esencial que exista una exportación subsiguiente, ni la esencia misma del mecanismo ni las condiciones de su empleo permiten concluir genéricamente que se está en presencia de operaciones de comercio de contrapartida. Así lo ha entendido por otra parte toda la bibliografía en la materia y esta acotación se formula a los solos efectos de complementar en este sentido el alcance de la definición antes adoptada.

Modalidades

5. Así definido, el comercio de contrapartida puede manifestarse en una variedad de modalidades. En la literatura sobre el tema las mismas se discriminan según diversos criterios que en muchos casos responden a consideraciones jurídicas de importancia para los operadores intervinientes pero no necesariamente relevantes a los fines del presente estudio. Por esa razón se ha optado por simplificar la nómina de las diferentes modalidades sistematizándola de manera compatible con los propósitos del mismo sin sacrificar el carácter complejo de su cobertura. Las modalidades más comunes del comercio de contrapartida comprenden:

- a) El trueque, transacción que se concreta en uno o más contratos simultáneos especificando los bienes a intercambiar por cada parte, por un valor aproximadamente equivalente. Los contratos determinan con precisión las diferentes condiciones habituales en el comercio, particularmente volúmenes, precios, calidades y plazos de entrega. Se trata de una modalidad casi exclusivamente aplicable al intercambio de bienes homogéneos que permiten una fácil verificación de calidad y volumen y la consulta de precios internacionales, como ciertos productos agrícolas y minerales. Los arreglos

//

en materia financiera pueden verse reducidos al mínimo dada la casi simultaneidad de ejecución de ambas corrientes y la casi equivalencia de los valores intercambiados. Con todo, no debe considerarse al trueque necesariamente como comercio sin dinero, ya que pueden existir movimiento de divisas habida cuenta de escalonamientos en la cadencia de embarques, la existencia de plazos diferentes para la exigibilidad de los pagos o la necesidad de hacer efectivo un saldo. Es una modalidad de empleo poco frecuente en la actualidad en su forma clásica registrándose sobre todo formas afines con las operaciones de contracompra que se reseñan más abajo;

- b) La compra subsiguiente (a veces denominada recompra o buy back). En esta modalidad los productos involucrados en las exportaciones de contrapartida son resultantes o derivados de los bienes de capital o plantas completas importadas en la operación. El período acordado para la ejecución de la contrapartida se extiende habitualmente a varios años, tratándose de una modalidad empleada particularmente en transacciones entre proveedores de equipos de países industrializados y empresas de países socialistas. Cuando están acompañadas de disposiciones detalladas sobre otros aspectos del manejo de los equipos importados, en el marco de acuerdos de coproducción o cooperación industrial, algunos observadores entienden que podría tratarse en esencia de simular los efectos de una inversión extranjera en aquellos países que por las características de su organización económica no se adaptan fácilmente a este último tipo de posibilidad;
- c) La contracompra (también denominada compra en contrapartida o counterpurchase). La modalidad consiste en la obligación, asumida por una parte en oportunidad o con motivo de concretar una venta (o compra), de realizar o hacer realizar compras (respectivamente, ventas) de productos que no necesariamente están relacionados ni son derivados de los vendidos. Las compras no han de hacerse necesariamente a la misma empresa que realizó la adquisición, dejando el compromiso librado a contratos individuales separados la determinación de los detalles específicos de cada compra, que en sus aspectos concretos constituyen prácticamente operaciones autónomas, vinculadas solamente en tanto contribuyen al cumplimiento de la obligación originalmente asumida. Es frecuente que existan limitaciones en cuanto a los productos elegibles para el cumplimiento de la obligación y en ocasiones se verifican también restricciones en cuanto a los mercados de colocación. El período para la ejecución de la obligación de contracompra es usualmente menor que el estipulado en el caso de operaciones de compra subsiguiente, pero puede extenderse por varios años. Se trata de una de las modalidades de más frecuente aplicación en el presente. La diferencia esencial con el trueque es que en éste se determinan con precisión los productos, calidades, condiciones de entrega y valores a intercambiarse mientras que en la contracompra, si bien la corriente en un sentido está definida en detalle la corriente en el sentido inverso es objeto de un compromiso y sus características específicas son delineadas en instancias independientes. Adicionalmente, la posibilidad de transferir la obligación de compra prácticamente no existe en el caso del trueque; y
- d) La compensación (denominada a veces off-set), que suele utilizarse en vinculación con adquisiciones de equipo militar y aeronáutico. Comprende el compromiso del proveedor para adquirir o producir componentes del equipo vendido en el país adquirente o para efectuar o hacer efectuar compras de productos de ese país con destino a la exportación. Este segundo aspecto, no necesariamente presente en todas las operaciones de éste género, puede asimilarse a una variante de la modalidad de contracompra antes mencionada.

//

//

6. Adicionalmente, correspondería considerar también como comercio de contrapartida el canalizado por acuerdos bilaterales de clearing del tipo de los que varias naciones han concertado con países socialistas de Europa Oriental y otros acuerdos bilaterales de compensación de efectos similares. En el marco de estos acuerdos puede encauzarse todo el comercio entre las partes, aunque en ocasiones los mismos se acompañan de listados señalando los productos de cada país cuyo intercambio se incluye en los mecanismos del acuerdo. Generalmente el comercio se lleva a cabo sin utilización de divisas aunque la contabilización de las operaciones puede hacer referencia a ellas. En períodos preestablecidos se compensan las transacciones efectuadas, se examina el grado de equilibrio logrado y eventualmente se adoptan decisiones respecto de los desequilibrios constatados. En principio los saldos sólo pueden ser empleados en adquisiciones en el país deficitario. Esta es precisamente la razón para incluir este tipo de acuerdos como modalidad del intercambio en contrapartida: la condicionalidad está dada por el hecho de que el excedente de exportaciones de una de las partes queda en los hechos en poder de la otra hasta su compensación a través de adquisiciones adicionales originarias de esta última. Puede discutirse si la totalidad del intercambio canalizado por estos acuerdos corresponde estrictamente a comercio de contrapartida o si sólo lo cabría considerar como tal a la porción que debe compensarse como consecuencia de un desequilibrio en las corrientes espontáneamente registradas. Esta observación puede tener algún mérito teórico pero para propósitos prácticos la diferenciación es por lo menos difícil de establecer. En consecuencia, generalmente se opta por computar la totalidad de ese intercambio como comercio de contrapartida y ese es el criterio adoptado en el presente estudio.

En ocasiones es posible, en el marco de un acuerdo bilateral de clearing, efectuar una cesión del saldo en favor de una de las partes a un tercero sobre la base de un descuento (que refleja la diferencia de valor entre la moneda escritural del acuerdo y las divisas de libre disponibilidad). El tercero debe, lógicamente, usar ese saldo directa o indirectamente en adquisiciones en el país deficitario. La cesión -denominada switch- resulta esencialmente una consecuencia del desequilibrio verificado en el acuerdo bilateral de clearing.

En algunas circunstancias es posible lograr que la parte deficitaria acepte canalizar en el marco del acuerdo, con el propósito de compensarlo, productos de terceros países, a veces sobre la base de una prima o remuneración.

En ese caso la parte deficitaria adquiere bienes en un tercer país con destino a la parte excedentaria por un valor de, por ejemplo, 90, y cancela así un saldo deudor de 100. En términos efectivos para la parte excedentaria este mecanismo puede resultar similar al de ceder el saldo a un tercero con un descuento equivalente para proceder luego directamente a la adquisición de productos de terceros países.

Aunque aparentemente estas operaciones de cesión y triangulación tenderían a desvirtuar los propósitos del acuerdo de equilibrar el intercambio bilateral, existen circunstancias en que una o ambas partes pueden considerar las favorablemente o en todo caso como un mal menor. Por ejemplo, el comercio bilateral puede quedar detenido como consecuencia de arribarse al límite máximo de desequilibrio convenido; en ese caso la cesión posibilita la prosecución del intercambio. En otras instancias, aceptar la inclusión de productos de terceros países puede permitir a la parte deudora cumplir con su obligación de compra en otro acuerdo bilateral a la vez que satisface las necesidades de la parte excedentaria y recibe una prima o remuneración. En todo caso la existencia de estas flexibilidades no desdibuja sino parcialmente la rigidez del instrumento y la previsión de verse inducido a conceder eventual

//

//

mente descuentos o primas, aumenta las distorsiones de precios que, frecuentemente, acompañan a este tipo de acuerdos. La tendencia hasta el presente ha sido la disminución del número de los mismos y en ciertos casos la flexibilización de algunas de sus disposiciones.

Participación del intercambio en contrapartida en el comercio internacional

7. La práctica del comercio de contrapartida en sus diversas modalidades parece estrechamente ligada a los ciclos de crisis de la economía mundial. Así, la crisis de la década de los años 30, trajo consigo un resurgimiento de su empleo. Puede discutirse si se recurrió al mismo predominantemente para paliar la desarticulación del sistema internacional de comercio y pagos o si fue en realidad una manifestación más del bilateralismo generalizado que amplificó esa desarticulación; el incremento del comercio compensado en esa época parece aceptarse unánimemente. En América Latina el empleo del instrumento en los diez años siguientes a la segunda guerra mundial refleja en parte las experiencias verificadas en los años anteriores (en el Capítulo II se formulan consideraciones específicas acerca de este experimento).

También la crisis de 1973 implicó un cierto renacimiento del intercambio de contrapartida, aunque limitado esencialmente al comercio de petróleo. A comienzos de la década de los años 80 se percibe un nuevo empuje, esta vez más generalizado, vinculado al estancamiento y a un descenso del comercio mundial y las profundas modificaciones de la situación financiera internacional.

8. El reciente resurgimiento del interés en el intercambio en contrapartida ha ido de la mano de un profuso crecimiento de la bibliografía en la materia. Cabe la duda razonable de que esa bibliografía se ha visto incrementada a un ritmo aún más alto que el del propio comercio de contrapartida. Cualquiera sea la conclusión al respecto, lo que puede constatarse es que en esa bibliografía se adelantan estimaciones muy divergentes de la importancia del intercambio en contrapartida como proporción del comercio internacional global. Las mismas varían desde porcentajes ínfimos (el Fondo Monetario Internacional adelanta en su 1983 Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions la cifra de 1 por ciento para 1980 usando una definición restringida del comercio de contrapartida) hasta el 40 por ciento (distintos informes de prensa que no dan precisiones sobre la metodología de estimación).

Una de las estimaciones recientes, que detalla con cierta precisión los criterios y las hipótesis empleados para formularla y cuya base de definiciones es prácticamente la misma que la empleada en el presente estudio, es la realizada por la Secretaría del GATT a comienzos de 1984. De acuerdo a la misma, como proporción del comercio mundial global, el intercambio en las modalidades de contracompra y compra subsiguiente representaría a lo sumo el 3 por ciento, el trueque menos del 4.5 por ciento, el resultante de operaciones de compensación estaría por debajo del 0.5 por ciento, los acuerdos bilaterales de clearing entre miembros del Fondo Monetario Internacional representarían menos del 0.5 por ciento, aquellos entre países en desarrollo y países socialistas de Europa Oriental a lo sumo 1 por ciento y la totalidad del comercio entre países socialistas 5 por ciento. En consecuencia, el límite superior de la proporción del intercambio en contrapartida en sus diversas formas en el comercio exterior mundial sería del orden del 14.5 por ciento si se incluye la totalidad del comercio recíproco entre países socialistas. Si se excluye este componente el comercio en contrapartida representaría menos del 10 por ciento del intercambio comercial global. Del relevamiento realizado en el próximo capítulo del presente estudio se desprendería que el porcentaje es significativamente menor en el caso de los países de la ALADI.

//

//

La estimación realizada por el GATT es consistente con las observaciones de la OCDE respecto del comercio en contrapartida entre países desarrollados y países socialistas que representa una parte considerable del total del comercio de contrapartida, correspondiendo recordar que se expresa en términos de límites máximos y que la proporción real puede resultar inferior a la estimación.

9. Respecto de las divergencias existentes entre esta estimación y la gama antes mencionada que va del 1 al 40 por ciento, corresponde recordar que no existe una compilación precisa y sistemática de estadísticas en materia de comercio de contrapartida. Ello ha llevado en ocasiones a un proceso acumulativo de estimaciones parciales, generalizaciones y extrapolaciones sobre la base de datos reales fragmentarios.

Asimismo, algunas fuentes pueden ser llevadas a identificar erróneamente como comercio de contrapartida transacciones que se concretan en el marco de instrumentos desprovistos de sus características esenciales (por ejemplo, en varias de ellas se citan a los instrumentos de pagos y créditos recíprocos vigentes entre países latinoamericanos). Lo mismo ocurre con algunas transacciones recíprocas por el mero hecho de anunciarse simultáneamente, por ejemplo, en oportunidad de la reunión de autoridades de ambos países o un acontecimiento similar. En realidad no es infrecuente que se trate de operaciones negociadas sin vinculación condicional, en oportunidades diferentes a ese acontecimiento y cuya fecha de formalización se pospone o modifica para que el anuncio pueda coincidir con el evento que queda así realizado con una conotación adicional. Por último, diversas estimaciones emplean definiciones no totalmente coincidentes del concepto de comercio de contrapartida lo que contribuye a explicar parte de las discrepancias constatadas.

10. Correspondería formular una precisión adicional respecto de la proporción del intercambio en contrapartida en el total del comercio internacional global. Señalar que represente un 10 por ciento del comercio total no puede interpretarse como indicación de que este último se reduciría en un 10 por ciento de no existir el intercambio en contrapartida. En efecto, es posible constatar que muy frecuentemente se canalizan por el mecanismo de contrapartida corrientes de comercio que de todas maneras, mediando o no un cambio en el origen o destino de las mismas, se habrían registrado. No es extraño que una o más de las partes involucradas en la importación o la exportación ni siquiera estén al tanto de que se trata de transacciones vinculadas a obligaciones de contrapartida, particularmente en la modalidad de contracompra, y las hubieran concretado voluntariamente de todas maneras. Asimismo, cuando el comercio en contrapartida es elegido por los operadores económicos en función de incentivos que se adopten específicamente para ese instrumento (exoneraciones fiscales, atenuación o eliminación de barreras no arancelarias u otras medidas de alcance similar) resulta difícil determinar en qué medida se optó por este mecanismo como consecuencia de las ventajas intrínsecas del mismo o simplemente inducidos por los incentivos que lo privilegiaban respecto de las operaciones convencionales de comercio. Naturalmente, en la medida en que predomine el segundo factor cabrá concluir que, con incentivos similares no condicionados a la contrapartida, ese comercio de todas maneras habría tenido lugar aun independientemente de que se tratase o no de operaciones compensadas.

//

ne

//

II - RELEVAMIENTO Y ANALISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE COMERCIO
DE CONTRAPARTIDA DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI

Resumen y conclusiones

1. Varios de los países miembros de la ALADI cuentan con antecedentes de experiencias en materia de intercambio compensado en el comercio recíproco que se remontan a la década posterior a la Segunda Guerra Mundial. Hacia 1953, un 90 por ciento del intercambio intersudamericano (excluido el comercio del petróleo) se canalizaba por instrumentos de comercio en cuenta compensatoria. Los volúmenes intercambiados eran todavía modestos y se concentraban básicamente en torno a Argentina y Brasil. En la segunda mitad de la década de los años 50 la experiencia fue prácticamente abandonada.

Otro antecedente de comercio de contrapartida por parte de países miembros de la ALADI está dado por los acuerdos bilaterales de clearing que varios de ellos concluyeron con un número de países socialistas de Europa Oriental. El instrumento parece haber sido utilizado con mayor profusión en las décadas de los años 50 y 60, pero sus limitaciones -y la relativamente menor insistencia por parte de los países socialistas en concluirlos o mantenerlos- fueron llevando a su progresivo abandono en muchos países. En general se trataba de corrientes comerciales de limitada entidad.

Por último, entre los antecedentes en materia de intercambio compensado por parte de países de la región correspondería mencionar la adopción en varios de ellos de requisitos de exportaciones compensatorias para la importación de componentes con destino a la industria automotriz. Los mismos fueron introducidos en varios países de la ALADI sobre todo desde comienzos de la década de los años 70. Tales regímenes han dado lugar a un intercambio que en algunos casos ha sido preponderantemente interlatinoamericano y para algunos países han constituido un componente fundamental en la política de desarrollo del sector. El impacto de ese comercio en el intercambio comercial global se mantuvo en general en niveles poco relevantes.

2. Desde comienzos de la presente década se percibe un resurgimiento del interés en los diferentes aspectos del comercio de contrapartida. Algunos países comienzan a implementar normas específicas al respecto y varios se ven más activamente involucrados en el empleo de ese instrumento. En este capítulo se relevarán y examinarán en cierto detalle las experiencias concretas de cinco países seleccionados, que comprenden casi todos los miembros de la ALADI más activamente involucrados en el comercio de contrapartida. A continuación del desarrollo de las experiencias de Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Uruguay, se añade asimismo un panorama sucinto de la información disponible acerca de la experiencia de otros países latinoamericanos. Cuando corresponde se reproducen en anexo los textos de las normas y disposiciones adoptadas en materia de comercio de contrapartida.

A manera de resumen de las experiencias analizadas correspondería consignar los siguientes elementos de juicio, que se refieren a la situación preva-
leciente en 1983-1984:

//

//

- a) De los cinco países incluidos en la cobertura detallada, solamente dos cuentan con disposiciones explícitamente referidas al comercio de contrapartida; los demás han desarrollado su experiencia en el marco de la normativa existente para el comercio exterior en general. Las normativas específicamente aplicables al comercio de contrapartida son de implementación reciente y canalizan volúmenes incipientes de comercio;
- b) Las motivaciones invocadas para el empleo del comercio de contrapartida incluyen casi unánimemente la promoción de exportaciones; en algunos casos se considera asimismo el posibilitar ciertas importaciones, en otros se trata de restringirlas exigiendo la compensación como requisito adicional; se mencionan asimismo la preocupación por superar las dificultades de pagos en algunos mercados de destino, los problemas de liquidez y escasez de divisas y la necesidad de tener en cuenta las preferencias de los países socialistas de Europa Oriental para el desarrollo del comercio con esa área;
- c) Prácticamente ninguno de los sistemas adoptados de comercio de contrapartida tiene en cuenta de manera específica los esquemas de integración económica existente ni están vinculados orgánicamente a estos últimos en su implementación. De hecho, la mayoría del comercio de contrapartida analizado se desarrolló independientemente de tales esquemas y sólo en muy escasas oportunidades las operaciones concretadas involucraron comercio con otros países de la ALADI. Las excepciones a esta desvinculación en principio entre comercio compensado y comercio entre países de la ALADI están constituidas por el intercambio en el sector automotriz y la reciente experiencia de Programas de Intercambio Compensado entre Argentina y México;
- d) Desde el punto de vista del eventual desarrollo de esquemas de intercambio compensado entre países miembros de la ALADI, la experiencia que ha despertado mayores expectativas parece ser justamente la de los Programas de Intercambio Compensado que los Gobiernos de Argentina y México han decidido apoyar. El esquema se analiza sucintamente en la sección correspondientes a Argentina. Su muy reciente implementación hace prematuro adelantar en esta instancia conclusiones acerca de su potencial de desarrollo;
- e) En prácticamente todos los países analizados ha sido posible constatar la existencia de un considerable entusiasmo por el desarrollo del comercio de contrapartida. En muchos de ellos se ha llevado a cabo un análisis de las potencialidades del mecanismo, y en por lo menos dos casos parece también estar bastante desarrollada la conciencia de sus limitaciones; y
- f) La proporción del intercambio en contrapartida en el total del comercio exterior global es relativamente pequeña a nivel del conjunto de cinco países analizados, y la difusión de su empleo no es uniforme. En general, en ausencia de datos precisos acerca del volumen del comercio de contrapartida se ha optado por estimar los límites máximos que el mismo podría representar actualmente, en el entendido que el intercambio compensado efectivamente concretado sería inferior a los valores máximos estimados. Cabe tener presente esta precisión al considerar los elementos de juicio cuantitativos que se adelantan a continuación:
- i) Para el conjunto de los cinco países examinados el intercambio en contrapartida representa menos del 5 por ciento de su comercio exterior

//

//

global, ubicándose en el orden de los US\$ 3.200 millones. Este límite máximo sería del 2 por ciento en el caso de Argentina, 5.5 por ciento en Brasil, 8.5 por ciento en Colombia, 3 por ciento en Ecuador y 12.5 por ciento en Uruguay;

- ii) Estos cinco países representan aproximadamente el 50 por ciento del comercio exterior global de los países de la ALADI. Entre los otros seis países miembros, cinco prácticamente no registrarían experiencias de gran significación en esta materia. Suponiendo que para el restante -México- el porcentaje del comercio en contrapartida fuera similar al del conjunto de los cinco países analizados, cabría estimar que para el total de los países miembros de la ALADI el intercambio en contrapartida represente menos del 4 por ciento de su comercio exterior global. Esta estimación se adelanta a título conjetural ya que la única conclusión que al respecto es posible extraer con razonable certeza del presente estudio es la antes señalada -a lo sumo 5 por ciento- referida a los cinco países analizados en detalle;
- iii) A nivel del grupo de cinco países, las operaciones de compensación referidas a importaciones de petróleo involucrarían un 2 por ciento, constituyendo la parte más significativa del comercio en contrapartida de la región. El comercio de compensación en el marco de acuerdos bilaterales de clearing con países socialistas de Europa Oriental representaría 1.5 por ciento del comercio exterior global. El comercio de contrapartida vinculado a la industria automotriz alcanzaría por su parte a un 0.5 por ciento. Las demás transacciones en contrapartida representarían un 1 por ciento del comercio exterior total;
- iv) Sólo excepcionalmente las operaciones en contrapartida observadas involucraron comercio con otros países de la ALADI, y su participación en el comercio intrarregional es de pequeña magnitud. Aun suponiendo valores máximos para el comercio interregional en aquellos esquemas acerca de los que no se dispone de información detallada sobre orígenes o destinos de las corrientes comerciales, en porcentaje del total del comercio en contrapartida vinculado con otros países de la ALADI en el comercio intrarregional global de los cinco países observados sería menor al 3 por ciento;
- v) Prácticamente la totalidad del comercio de contrapartida, exceptuando el canalizado por acuerdos bilaterales de clearing con países de Europa Oriental, respondería a la modalidad de compra o variantes de la misma. No se han relevado ni operaciones de trueque de importancia ni de compra subsiguiente; y
- vi) Habida cuenta de la importante proporción de las operaciones de contrapartida vinculadas a adquisiciones de petróleo, que en ambos casos registrados corre por cuenta de empresas estatales, y de la existencia de otras transacciones ligadas a adquisiciones gubernamentales -tanto en el marco de acuerdos bilaterales de clearing como independientes de éstos- cabría concluir que las importaciones de entidades estatales estarían involucradas en por lo menos un 50 por ciento del comercio de contrapartida verificado. Esto no significa que el 50 por ciento del comercio de contrapartida fuera llevado a cabo por entidades estatales, sino que en por lo menos el 50 por ciento de los volúmenes globales (importación más exportación) transados la operación de importación fue realizada por entidades gubernamentales.

//

//

Antecedentes del comercio de contrapartida en la región.

3. Los países miembros de la ALADI han registrado en el pasado actividades en materia de comercio de contrapartida comprendidas en por lo menos tres géneros diferenciados:
- a) La experiencia desarrollada en el comercio intersudamericano en los diez años que siguen a la Segunda Guerra Mundial;
 - b) La referida al comercio con países socialistas de Europa Oriental; y
 - c) La vinculada con los requisitos de exportaciones compensatorias de los componentes importados con destino a la industria automotriz.

Resultaría oportuno reseñar aquí brevemente la experiencia del primero de estos antecedentes por la particular relevancia que el mismo podría tener en circunstancias como las actuales, para pasar luego al análisis más detallado de la situación actual en la materia.

Con relación al comercio entre países de la región en los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial, hay que tener presente la seria disrupción de las corrientes comerciales y de pagos que había tenido lugar primero por la crisis de la década de los años 30 y el consiguiente renacimiento de bilateralismo y luego por las dificultades de hecho emergentes del conflicto bélico, que además prolongó problemas de inconvertibilidad, intransferibilidad o iliquidez en varios países para ir desapareciendo varios años después de finalizada la contienda. Estas circunstancias indujeron la preferencia de algunos países de la región por canalizar en buena medida su intercambio recíproco por instrumentos en cuenta compensatoria. Se estableció así una red de convenios comerciales y de pagos de carácter bilateral tendientes a equilibrar en cierta medida el comercio entre países de la región. El fenómeno fue evidente en los países del sur de América del Sur, correspondiendo a Argentina el rol de propulsor de esa política en la región. Argentina llegó a tener vigentes acuerdos de este tipo con prácticamente todos los países de América del Sur excepto Venezuela. Brasil también puso en ejecución este tipo de política en 1948 para abandonarlo hacia 1953.

Inserta en este esquema estaba la repetida concertación de acuerdos de corta duración para intercambiar productos por valores casi equilibrados en base a operaciones liquidadas en las cuentas de compensación. Estos acuerdos, emparentados con la modalidad de trueque, recibían la denominación de pareos de productos.

El sistema llegó a canalizar una proporción considerable del comercio interlatinoamericano, particularmente del intersudamericano. México, América Central, Venezuela y, hasta cierto punto, Perú, permanecieron ajenos al mismo, pero hay que recordar que el comercio intersudamericano constituía en ese entonces cerca del 90 por ciento del comercio interlatinoamericano. De acuerdo a estudios llevados a cabo en la época por la CEPAL, el intercambio en cuentas compensatorias representó en el total del comercio intersudamericano el 73.4 por ciento (promedio 1946-51), el 62 por ciento en 1952 y el 70.5 por ciento en 1953 (22, p. 117). Excluyendo el intercambio de petróleo la participación del comercio en cuentas compensatorias resultaba aún más importante: 83.2 por ciento, 82.5 por ciento y 90.7 por ciento respectivamente, manteniéndose todavía cerca del 85 por ciento en 1955 (23, p. 28).

//

//

4. Los estudios son contestes en señalar que el sistema, a pesar de sus imperfecciones, jugó un papel importante en el mantenimiento del nivel del intercambio comercial en el seno de la región. Pero a mediados de la década de los años 50 ya se había acumulado experiencia suficiente acerca de las limitaciones del esquema como para aconsejar una modificación de las políticas seguidas hasta entonces. Cabe acotar que la misma debe haberse visto facilitada por la gradual recomposición de los esquemas multilaterales de comercio y pagos a escala mundial. El siguiente extracto de uno de los estudios de la CEPAL (22, p. 125-126) proporciona una visión sumaria del análisis realizado en ese entonces:

".. debe atribuírsele (al esquema bilateral expuesto) el mérito de haber permitido la supervivencia del tráfico intrarregional, pues el régimen de las cuentas compensatorias ha evitado que se interrumpa la continuidad de las transacciones cuando faltaban monedas convertibles con las que satisfacer oportunamente el valor del intercambio."

"Pero estos aspectos positivos de la actual forma del bilateralismo no neutralizan sino acaso en pequeña proporción sus fases desventajosas, que son bien conocidas. En efecto, el bilateralismo tiende a la nivelación de importaciones y exportaciones entre cada par de países, para eliminar el pago de los saldos en monedas convertibles. Si el balance se logra suele ser a costa de deprimir el comercio al nivel del menor denominador común (de las importaciones o de las exportaciones), pues de lo contrario habría salido en contra de alguno de los dos países. Si el balance no se logra, aún es posible financiar, temporalmente, la diferencia valiéndose del crédito -si lo previó así el respectivo convenio bilateral-; no hay que olvidar, sin embargo, que, salvo excepciones, siempre es limitada la capacidad del país acreedor para concederlo al deudor, especialmente si éste tiende al déficit crónico, en cuyo caso se detiene pronto el intercambio en el punto en que dejó de ser posible el pago en especie mediante las importaciones. Es posible restablecer el equilibrio si no hay tendencia al déficit persistente, pero aun entonces, existe la probabilidad de que ello no se consiga sino comprimiendo las importaciones procedentes del país acreedor, más bien que aumentando las exportaciones hacia aquel, pues a corto plazo es más difícil conseguir esto que aquellos."

"Por otra parte, al forzar en mayor o menor grado la nivelación de las importaciones y las exportaciones, el sistema tiende a relegar a segundo plano el precio de los productos objeto del intercambio. Con frecuencia, los precios a que efectivamente se realizan las transacciones, no son los competitivos. Las diferencias representan pérdida, unas veces para el país exportador y otras para el importador. Es un hecho conocido, que en muchos casos, las naciones exportadoras cargan las mercancías que se les pagan mediante arreglos de compensación a precios más altos que cuando las venden a cambio de divisas convertibles. Esto va, naturalmente, en detrimento del importador bilateral. También se dan casos en que los países exportadores tienen que sacrificar el precio de sus excedentes exportables para obtener, por métodos compensatorios, bienes que les son esenciales y que no pueden pagar con monedas de libre disponibilidad, lo que perjudica al exportador bilateral."

"La experiencia sudamericana demuestra que para nivelar el intercambio o mantenerlo dentro del crédito recíproco pactado, los países llegan a admitir la importación de mercancías que, para ellos, no son esenciales ni necesarias, a pesar de la tendencia al pareo entre productos de esencialidad"

//

//

"semejante. La inclusión del intercambio de ambas clases de productos en una sola cuenta compensatoria, ha solido dar lugar al fenómeno indicado. A veces, se sacrifica también, la calidad de las mercancías. Estas desventajas son, por así decirlo el efecto del bilateralismo en la naturaleza del intercambio."

"Por último, hay otras desventajas, más graves, que afectan a la dirección del comercio. Al canalizarse las corrientes importadoras y exportadoras por conductos estrictamente bilaterales, se limita la libertad de cada nación para comprar y vender donde obtendrían mayor ventaja. El ideal de cada país es, sin duda, importar los bienes esenciales de las fuentes de abastecimiento de menor precio y mejor calidad y exportar a los mercados que cotizan sus productos a precios más altos. Un sistema multilateral de comercio y de pagos da normalmente mayor ingreso real derivado de las transacciones con el exterior; contribuye, por lo tanto, a un mejor nivel de vida y a un desarrollo económico más acelerado. Para que así sea, los países deben obtener de sus exportaciones, suficientes divisas convertibles, a fin de poder pagar con ellas sus importaciones. Si la falta de esa condición, ha encauzado en América del Sur el comercio recíproco por conductos bilaterales, en el fondo la cuestión está en saber si es posible refundirlos o coordinarlos dentro de un esquema común, que extienda a los países participantes algunas de las ventajas del comercio multilateral, sobre todo, la de establecer dentro del área corrientes importadoras con naciones distintas de las que habitualmente adquieren sus exportaciones, o viceversa."

El mismo estudio ahondaba en algunos de los aspectos negativos del esquema como el del marco inestable que representaba para el comercio (p. 46) o el de las distorsiones de precios que implicaba (p. 70). En este último punto señala:

"Como el intercambio entre los países de América del Sur se efectúa en su mayor parte en cuenta compensatoria -a causa de la escasez de monedas convertibles-, los precios en este sistema de transacciones no suelen coincidir con los de mercado abierto. La subvaluación de ciertas monedas, algunos vacíos en el régimen de paridades y otros factores, colocan con frecuencia la cotización de bienes en cuenta a niveles superiores -en ocasiones muy superiores- a los del mercado internacional. La característica señalada provoca de vez en cuando bruscas caídas en la continuidad de ciertas corrientes del comercio interlatinoamericano, pues cuando las disponibilidades de cambio extranjero lo permiten, en razón del precio, los países importadores suelen adquirir en otras regiones productos de que más o menos habitualmente se abastecen en América Latina."

5. En el marco del análisis precedente -y habida cuenta de que el sistema multilateral de comercio y pagos internacionales se iba recuperando paulatinamente de la profunda dislocación sufrida- el esquema fue perdiendo rápidamente aplicación. Ya en la exposición de apertura realizada por el doctor Raúl Prebisch en el Primer Período de Sesiones del Comité de Comercio de la CEPAL (19 al 29 de noviembre de 1956) se señalaba (23, p. 23):

"... en aquel desastre de la economía internacional de los años 30, cuando la gran depresión, los convenios bilaterales que comenzaron a usarse entre los países latinoamericanos ..."

"... en muchos casos lograron su finalidad de proteger al intercambio de las tendencias depresivas del comercio mundial."

"... . Creo que a la larga han cumplido su función de evitar que el encogimiento general de las transacciones se manifestara con igual intensidad en"

me

//

//

"el tráfico entre países latinoamericanos, pero ya no son útiles cuando se"
 "trata de emplearlos como instrumento activo de una expansión de la economía"
 "y no sólo como medio de defensa. Tal es el momento que estamos viviendo en"
 "América Latina. No obstante todos sus errores, esos convenios han cumpli"
 "do una función necesaria, pero ahora la cumplen en menor grado y no son ins"
 "trumentos dinámicos, pues son demasiado estrechos para responder a las exi"
 "gencias actuales. Que yo sepa, nadie ha creído en América Latina que esos"
 "instrumentos bilaterales eran la solución óptima."

"En todas partes se han tomado como expedientes transitorios, como me"
 "dios para salir de una situación difícil, pero nunca han sido considerados"
 "instrumentos activos y perdurables de una política expansiva. ..."

Es teniendo en cuenta estas consideraciones entonces que la primera Re-
 solución adoptada en ese Primer Período de Sesiones del Comité de Comercio de
 la CEPAL se refirió al "establecimiento gradual de un régimen de pagos multi-
 laterales en América Latina". Se trata de la Resolución 1 (I) del 28 de no-
 viembre de 1956, cuyo primer considerando sería el testimonio del final de es-
 ta etapa de comercio de compensación en América Latina (23, p. 15):

"Considerando que de los estudios practicados por la Secretaría Ejecu-
 "tiva de la CEPAL, y de los debates habidos en el seno del Comité de Comer-
 "cio, surge la conveniencia de que algunos países adapten progresiva y pau-
 "latinamente los actuales convenios y métodos bilaterales de pago que mantie-
 "nen entre sí a sistemas multilaterales que faciliten la expansión del inter-
 "cambio comercial a los más altos niveles posibles;"

La referencia a esta experiencia y a su superación en la segunda mitad
 de la década de los años 50 tiene esencialmente el propósito de evocar un an-
 tecedente que puede ser relevante en la consideración del tema en la actuali-
 dad. No obstante, no es posible trasladar sin más conclusiones que se ex-
 traen en contextos que pueden ser diferentes de los actuales. En particular,
 la situación actual en materia de comercio y pagos internacionales y regio-
 nales presenta diferencias significativas respecto de las prevalecientes tan-
 to cuando se comenzó a adoptar aquel esquema como cuando se estimó oportuno
 abandonarlo.

La experiencia reciente en materia de comercio de contrapartida en la región.

Se desarrollan a continuación los elementos de juicio recogidos de diver-
 sa fuente, en particular para Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Uruguay.

//

//

ARGENTINA

1. No existen en Argentina al momento de la realización del presente estudio normas que regulen específicamente el comercio de contrapartida. No obstante, corresponde señalar que finalizando el mes de setiembre de 1984 la Cámara de Diputados sancionó legislación sobre el régimen de promoción de exportaciones. Esta legislación contiene en su artículo 10. una mención particular al intercambio compensado. Al enumerar los objetivos de la política comercial de exportación Argentina, señala, entre otros, el siguiente:

"h) Impulsar la integración y la cooperación económica y financiera, preferentemente con los países latinoamericanos y otros en vías de desarrollo,"
" propiciando los acuerdos bilaterales, multilaterales y el incremento del intercambio compensado y otras modalidades de comercialización internacional;"

Algunas fuentes señalaron como elemento significativo desde el punto de vista de la relación entre el comercio de contrapartida y los esfuerzos de integración el hecho de que redacciones anteriores del proyecto de legislación incluyeron en ítem separados ambos conceptos, que en la versión aprobada aparecen referidos en el mismo inciso.

2. Hasta la fecha no se conocen las normas que puedan adoptarse para la instrumentación y ejecución de este objetivo en lo relacionado particularmente con el intercambio compensado, aunque presumiblemente dichas normas estarían en curso de preparación. Entre otras, se estarían considerando disposiciones permitiendo operaciones de exportación-importación sin transferencias de divisas (las normas actuales requieren para toda exportación la negociación de divisas), posibilitando así expresamente las operaciones de trueque.

Si bien resultaría imposible prejuzgar acerca de las características concretas de las normas que podrían adoptarse, las consultas realizadas, permitieron obtener algunos elementos de juicio acerca de las opiniones en el seno de diversas instituciones relacionadas con el tema, que se resumen, al solo efecto de transmitir las impresiones recibidas en el transcurso de las consultas realizadas:

- a) Existiría decisión de impulsar el empleo del instrumento del intercambio compensado, tanto en relación a la política de integración (más adelante nos referiremos concretamente al caso de los Programas de Intercambio Compensado con México) como en materia de importaciones de entidades estatales;
- b) El comercio de contrapartida es percibido fundamentalmente como un instrumento más de promoción de exportaciones; además del rol que puedan tener en esquemas de integración económica;
- c) Se propiciarían normas que, como ya se señalara, levanten la prohibición de hecho respecto de las operaciones de trueque. En este sentido la intención sería poner a disposición del sector privado una herramienta adicional para los casos en que tales operaciones resulten imprescindibles o convenientes;

//

//

- d) Esas normas no discriminarían en principio en favor de las operaciones de intercambio compensado, las que quedarían sujetas en un todo al régimen general de comercio exterior. En particular, se estaría considerando incluso que aun las operaciones del tipo trueque quedarían sujetas a los gravámenes aplicables en oportunidad de la compraventa de divisas, para evitar un privilegio que sería artificial con respecto a operaciones similares pero con transferencia de divisas. Se consideraría asimismo la posibilidad de que se apliquen a las operaciones de compensación en alguna manera apropiada las disposiciones sobre pagos diferidos de las importaciones. No obstante, en algún momento se consideró la posibilidad de autorizar, quizás con limitaciones, la importación de algunos productos de la lista de importaciones suspendidas cuando la misma se realizara en el marco de operaciones de contrapartida;
- e) Se habría descartado la posibilidad de implementar esquemas en alguna medida similares a los del comercio de contrapartida basados en mecanismos como el de no retrocesión de divisas por parte de los exportadores u otros del mismo género;
- f) No parece haber posición definida respecto de la determinación o no del carácter de adicionales de las exportaciones en operaciones de intercambio compensado, aunque se estimaría que tal carácter sólo podría resultar de un compromiso firme al respecto antes que de un control de difícil realización. Existiría sí una orientación en favor de procurar exportaciones a nuevos mercados, procedimiento que en sí no asegura la adicionalidad de exportaciones a nivel global. De todas maneras, existiría la intención de excluir del universo de las exportaciones compensatorias las de algunos productos en razón de su fluida colocación en mercados internacionales. La exclusión se circunscribiría a un número limitado de productos (presumiblemente ciertos cereales, oleaginosos, cueros, lanas, carnes, extracto de quebracho) y podría admitir excepciones, acotadas en volumen o determinadas según los mercados de destino;
- g) Aparentemente no se estaría considerando en esta etapa la eventualidad de establecer algún mecanismo de control de precios específico para las operaciones de intercambio compensado dirigido a determinar eventuales variaciones en los términos de intercambio; y
- h) En algunos sectores la modalidad de intercambio compensado se observa con cierta circunspección, percibiéndola como un elemento de utilidad marginal que puede inducir a repercusiones desfavorables sobre el comercio actualmente canalizado por medio de operaciones tradicionales.
3. La inexistencia de legislación particularmente referida al comercio de contrapartida no implica necesariamente, como lo demuestran las experiencias de otros países, que no se desarrolle una nutrida experiencia en la materia. Este no parece haber sido, sin embargo, el caso argentino. A pesar de las referencias aparecidas ocasionalmente en la literatura -aunque hay que reconocer que de todas maneras se trata de uno de los países menos frecuentemente citado en la materia- la utilización de la contrapartida ha sido escasa y esporádica.

Las consultas emprendidas con motivo de la realización del presente estudio llevaron a la conclusión de que tanto los antecedentes como las experiencias actuales en la materia son de entidad suficientemente limitada y ocasional como para constituir un fenómeno de gravitación prácticamente insignifican

//

//

te en el comercio exterior argentino. Esta consideración se refiere particularmente a operaciones espontáneas o inducidas por adquisiciones de entidades estatales; los esfuerzos por desarrollar programas de intercambio compensado como los convenidos con México y el caso particular del sector automotriz serán desarrollados más adelante.

Un antecedente temprano (1974) que en cierto modo puede emparentarse con el comercio de contrapartida se vinculó con la adquisición de turbinas y generadores para la represa hidroeléctrica binacional de Salto Grande. En esa oportunidad la empresa adjudicataria de origen soviético incluyó en su oferta una cláusula por la cual empresas de su país se comprometían a adquirir productos argentinos y uruguayos por un monto similar al de los equipos suministrados. Tratándose de un ofrecimiento unilateral no sujeto a condición acerca del tipo de productos u otras similares, este caso no se encuadraría en el comercio de contrapartida tal como se le definiera a efectos de este estudio, mencionándosele sólo a título de antecedente.

En el presente año varias publicaciones hicieron referencia a que, en el marco del impulso que se entendía recibiría el intercambio compensado, se concretarían operaciones de contrapartida de cereales por fertilizantes. Sin embargo, de acuerdo a las informaciones recabadas en la Junta Nacional de Granos, tales operaciones no se habrían concretado en esos términos, habiéndose adquirido los fertilizantes independientemente de cualquier mecanismo de contrapartida. Lo que aparentemente existió fue la intención de algunos proveedores de llevar adelante el negocio en esos términos, la que finalmente no prosperó. Es comprensible, además, que en las circunstancias actuales la inclusión de cereales en acuerdos de contrapartida sea resistida en la mayoría de los sectores, en razón de la relativamente fluida colocación de los cereales y la consecuente imposibilidad práctica en esas circunstancias de considerar exportaciones de cereales en operaciones de contrapartida como efectivamente adicionales. Presumiblemente también gravitarían en esta posición consideraciones de tipo comercial relacionadas con uno de los principales adquirentes de granos (la Unión Soviética), que habría estado sugiriendo la posibilidad de compensar, aunque fuese parcialmente, sus compras. Para calibrar el alcance potencial de acceder a tales compensaciones bastaría recordar que el intercambio global bilateral en los últimos cuatro años significó exportaciones argentinas por aproximadamente US\$ 8.000 millones mientras las importaciones de origen soviético sólo representaron US\$ 100 millones.

Una operación de contrapartida que aparentemente se concretó recientemente entre un Gobierno provincial y proveedores soviéticos se refiere a la importación de material destinado al programa provincial de lucha contra el granizo (1.500 cohetes, 14 rampas de lanzamiento y equipo de radar) y la exportación de productos de la región (vinos, mostos concentrados y aceite de oliva). El valor representado por el contrato (US\$ 1.760.000) ilustra acerca de la conclusión arriba señalada de que este comercio compensado tiene una gravitación prácticamente irrelevante en el contexto del comercio exterior argentino.

Adicionalmente, cabe recordar que, de acuerdo a las definiciones adelantadas en el Capítulo I, correspondería incluir entre el comercio de contrapartida aquel canalizado por intermedio de acuerdos bilaterales de clearing. En el caso de Argentina corresponde señalar que al presente el país no mantiene ningún acuerdo bilateral de clearing.

//

me

//

4. Es posible que corresponda modificar la conclusión precedente en lo sucesivo. En efecto, además de las nuevas normas aludidas anteriormente, se impulsaría el empleo de la contrapartida vinculada a las importaciones de entidades estatales. Las mismas representan un volumen potencial considerable, ya que participan en un 35 a 40 por ciento de las importaciones argentinas totales. Cabe descartar la implementación de un programa que exigiese la compensación obligatoriamente en las adquisiciones estatales; la opción podría consistir en incluir en ciertas compras seleccionadas una cláusula señalando la disposición a considerar favorablemente ofertas que comprendan compromisos de contrapartida. En este sentido cabe presumir que las restricciones presupuestarias pueden operar como limitante para la generalización del uso de este mecanismo, en la medida en que parece razonable suponer que las ofertas acompañadas de compromisos de contrapartida impliquen erogaciones mayores que las que las omitan, lo que gravitaría en la decisión de la entidad adquirente.

Por el momento, se estaría considerando la aplicación de este procedimiento -a partir de ofrecimientos adelantados en ese sentido por algunos proveedores- en un número limitado de adquisiciones (generadores y equipos para producción de fertilizantes, por un valor conjunto que no superaría los US\$ 180 millones). Estas constituirían prácticamente las experiencias iniciales en la materia.

5. El elemento más trascendente de la experiencia argentina de comercio de contrapartida, por sus implicancias en el contexto de la intensificación de la integración latinoamericana, estaría dado por los denominados Programas de Intercambio Compensado (PIC) que los Gobiernos de Argentina y México decidieran apoyar en abril del corriente año.

Se trata del único esquema de intercambio compensado detectado en el curso de las investigaciones emprendidas para la realización de este estudio que involucra específicamente dos países miembros de la ALADI.

De acuerdo a lo convenido en abril de 1984, México y Argentina apoyan el establecimiento de PIC cuatrimestrales, en los que pueden participar empresas privadas y oficiales de ambos países que acepten operar bajo las siguientes pautas:

- a) Se excluyen de su ámbito los productos de importación prohibida o restringida;
- b) Se procurará automatizar, para las operaciones amparadas en los PIC, los procedimientos de control y limitaciones exclusivamente cuantitativas (se citan las licencias de importación, Declaraciones Juradas de Necesidades de Importación, formularios cambiarios y procedimientos de pago), aplicándosele en lo demás las normas vigentes para las importaciones;
- c) El procedimiento para participar en el PIC consiste en la presentación por las empresas de cada país de precompromisos de exportación referidos a un cuatrimestre determinado. Aparentemente no se exigen otros requisitos ni se menciona el hecho de que tales exportaciones puedan estar o no vinculadas a importaciones procedentes del otro país. Las Secretarías de Comercio de ambos países intercambian información y confeccionan, a partir de los precompromisos presentados, listados de exportaciones (que pueden incluir también servicios y tecnología) para cada país, de valores globales equilibrados con un margen del 5 por ciento. Para las operaciones incluidas en esos listados se garantizarían la automatización de los mecanismos de importación y pago. Una vez que las operaciones sean aprobadas las em

//

//

presas tienen 15 días para convertir el precompromiso de exportación en compromiso firme, sin hacerse mención al alcance de ese compromiso ni a las penalidades que pudieran caber en caso de incumplimiento. Si hubiere desestimientos se daría prioridad a las empresas participantes para ampliar las exportaciones y, si fuera necesario para el logro del equilibrio, a otras empresas;

- d) Para amparar operaciones a largo plazo, se prevé la posibilidad de incluir en cada PIC cuatrimestral la parte de la transacción pagadera en ese período y con un tratamiento similar al de los compromisos de exportación negociados sin financiación (presumiblemente también al de aquellos financiados en plazos que se inscriben en el respectivo cuatrimestre);
- e) Para el apoyo de los PIC se establece un mecanismo financiero consistente en el otorgamiento de líneas de crédito recíprocas por parte del Banco Central de la República Argentina y el Banco Nacional de Comercio Exterior de México. Se establece asimismo que los pagos correspondientes a operaciones del PIC se cursarán a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos entre ambos países.

Cabe finalmente señalar que Argentina ha adoptado normas (Resolución no. 539/84 (*) de la Secretaría de Comercio del 3/VII/84) para instrumentar la automaticidad respecto de las importaciones en el marco de los PIC y eximirlas de la constitución del depósito previo.

- 6. La sucinta descripción del mecanismo permitiría detectar algunas consideraciones cuyo esclarecimiento podría resultar de interés para su mejor comprensión, particularmente por parte de los operadores que serían sus usuarios. Entre tales consideraciones podrían incluirse:
 - a) En ausencia de indicación al respecto, cabría presumir que si para determinado PIC cuatrimestral las operaciones presentadas incluyendo las eventualmente disponibles como reemplazo determinan un desequilibrio mayor del 5 por ciento, las operaciones efectivamente aprobadas corresponderán al valor global de la menor de las dos corrientes previstas. En consecuencia el mecanismo ampararía el menor común denominador del comercio recíproco, dejando al resto de las operaciones el camino del intercambio normal. Las empresas no estarían entonces en condiciones de determinar a priori el régimen aplicable a la operación que proponen, que dependerá de las decisiones de presentación de otras empresas de ambos países acerca de las cuales no disponen de mayores posibilidades de control. Esto crearía condiciones de aleatoriedad que implican que una misma operación -con idénticos méritos desde los puntos de vista de ambos países- puede verse amparada en un PIC cuatrimestral dado y excluida en el siguiente. Sin información más precisa al respecto las empresas se encontrarían en una situación de imprevisibilidad;
 - b) Los beneficios derivados de su inclusión en el PIC implican para cada operación la automaticidad de procedimientos de emisión de licencias de importación y procedimientos de pago. Habida cuenta de la indefinición referi da en el punto anterior, es razonable que la empresa se plantee la posibilidad de presentar la operación simultáneamente en el marco del PIC y fuera del mismo, esperando valerse de la vía que se concrete más expeditivamente, lo cual puede incidir en el número de desestimientos;

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

//

- c) Una variante del mismo género quedaría planteada para el caso de una exportación que implicara vencimientos pagaderos en un número determinado de cuatrimestres futuros. Sería imposible determinar a priori si del juego con junto de las presentaciones en uno y otro país para cada cuatrimestre, resultará posible incluir cada uno de los pagos en los respectivos PIC. En ese caso, la empresa no estaría en posición de prever con razonable certeza las condiciones en que se desarrollarán las diferentes etapas de la operación, cabiendo la eventualidad de que los pagos sucesivos se vean regidos por condiciones disímiles en razón de factores fuera de sus posibilidades de control y aun de información.

El esquema se encuentra apenas en sus primeras etapas y probablemente estos puntos se irán esclareciendo, si ello ya no ha ocurrido, a medida que se vaya desarrollando la experiencia de su implementación. Hasta entonces habría que descartar por prematura una evaluación complexiva del esquema.

7. Para el primer cuatrimestre -que abarcaría de junio a setiembre de 1984- se presentaron operaciones por valor de unos US\$ 15 millones en cada sentido. Aparentemente las exportaciones argentinas incluirían cereales por un 40 por ciento del total -sin lo cual no se habría logrado el equilibrio- a pesar de que existiría un entendimiento para procurar no incluir ni los granos por el lado argentino ni el petróleo por el lado mexicano. A principios de setiembre no se habría llegado a concretar aún ninguna operación y, como no se habrían registrado presentaciones a esa fecha para el PIC del segundo cuatrimestre, se optaría por pasar las operaciones aprobadas para el primer cuatrimestre en bloque que para el segundo. Se llevan a cabo mientras tanto activas gestiones de difusión de las características del esquema entre sus potenciales usuarios de ambos países.

Tomando como base el volumen de operaciones aprobadas para este primer PIC cabría concluir que el volumen anual del comercio que quedaría involucrado (US\$ 90 millones) representaría bastante menos del 1 por ciento del total del intercambio comercial argentino.

Más importante que esta cuantificación aproximativa parecería ser señalar que el experimento está rodeado de expectativa -no sólo en los dos países- por tratarse prácticamente del primer intento de utilizar el intercambio compensado enfocándolo específicamente en el comercio entre dos países de la ALADI y por representar una expresión de la voluntad de integración bilateral de los dos participantes. Por otra parte, Argentina -así como México- estarían sondeando la posibilidad de concluir acuerdos similares con otros países de la ALADI.

8. Un sector en el que existen experiencias de comercio compensado en Argentina desde hace ya varios años es el automotriz. La normativa en el sector (entre otros, decreto no. 1.605/82 del 21/XII/82) admite importaciones adicionales a las máximas autorizadas por las disposiciones sobre integración mínima nacional siempre que esas importaciones estén comprendidas en acuerdos de intercambio compensado. Tales acuerdos pueden ser intergubernamentales o interempresariales. Las importaciones deben incluir solamente componentes para la fabricación de automotores (excluyéndose el mercado de reposición) y las exportaciones comprenden automotores completos o incompletos y componentes. El valor de las exportaciones debe ser mayor o igual al de las importaciones. Las

//

//

importaciones están limitadas a un porcentaje del valor del automotor, fijado en 6,9 ó 12 por ciento para las diferentes categorías (respectivamente: auto móviles, utilitarios y chasis para transporte de carga o pasajeros). Tratándose de importaciones originarias de países miembros de la ALADI los porcentajes se fijan respectivamente en 8, 12 y 17 por ciento. Adicionalmente se establece que las importaciones originarias de países de la ALADI gozarán de un porcentaje de desgravación arancelaria idéntico al que esos países apliquen a importaciones de autopiezas argentinas. Se constata entonces también en el intercambio compensado en el sector automotriz la existencia de normas explícitamente referidas a asignar al comercio con países de la ALADI una particular consideración.

Correspondería acotar asimismo que uno de los primeros acuerdos de intercambio compensado en el sector es justamente el alcanzado con Uruguay y acerca del que se proporcionan algunas informaciones en la sección de este capítulo dedicada a ese último país.

No se dispone de mayores datos respecto de los acuerdos de intercambio celebrados en el sector y el alcance de las corrientes de comercio involucradas.

No obstante, suponiendo que se hiciera el uso máximo de las posibilidades de importación proporcionadas por los porcentajes referidos del decreto no. 1.605/82 y teniendo en cuenta los niveles de producción registrados, se llegaría a que el intercambio compensado (exportaciones más importaciones) en el sector automotriz representaría aproximadamente un 1 por ciento del comercio exterior global argentino.

9. Se había adelantado anteriormente la apreciación acerca de la escasa gravitación en el presente del comercio de contrapartida en el total del intercambio comercial argentino. Tomando en cuenta los diferentes aspectos hasta aquí reseñados, correspondería concluir que el intercambio en contrapartida representaría en Argentina menos del 2 por ciento del comercio exterior global, existiendo factores que hacen presumir la intención de que su participación se incremente de aquí en más.

//

//

BRASIL

1. No existen en Brasil disposiciones legales o reglamentarias dirigidas explícitamente al tema del comercio de contrapartida. Algunas disposiciones aplicables en general a las operaciones de comercio exterior podrían más bien llevar a inhibir algunas modalidades de comercio de contrapartida. Se ha citado en ese sentido la ley no. 1.807, reglamentada por el decreto no. 42.820/57 que expresa que queda prohibido que CACEX conceda las licencias de importación con vinculación, directa o indirecta, entre la exportación y la importación.

Si bien en varias oportunidades en los últimos años se especuló acerca de la inminencia de la adopción de legislación específica sobre comercio de contrapartida por parte de Brasil, el mecanismo no se percibiría aún como asociado con ventajas tales que hagan aconsejable disposiciones que lo generalicen, sin descartar la posibilidad de que se concluyan operaciones de comercio de contrapartida adoptando para la eventual aprobación el procedimiento del examen ad-hoc caso por caso.

En esta posición parecen influir dos factores:

- a) El reconocimiento del rol marginal -complementario del comercio convencional al que se adjudica preeminencia- y coyuntural del intercambio en contrapartida. En oportunidad del Seminario sobre formas no convencionales de comercio exterior llevado a cabo en México en febrero del corriente año, un participante brasileño, señaló que se entendía que la situación mundial imponga hoy la adopción del comercio de contrapartida como medida coyuntural y pasajera, pero que si se profundiza el examen se podría concluir que los argumentos contrarios a su adopción son más que los favorables. Entre los argumentos contrarios se han mencionado los mayores costos de transacción que deterioran los precios recibidos en la exportación o aumentan los pagos en la importación, la penalización de la rentabilidad que puede estar asociada con el redireccionamiento de las compras, el peligro de que los desvíos de mercado inducidos en las exportaciones pongan en riesgo la estabilidad de corrientes tradicionales y vinculaciones de larga data, y la escasa utilidad del instrumento si se generalizara su adopción por parte de la mayoría de los países; y
- b) Por otro lado, el éxito obtenido en el objetivo de lograr un considerable superávit comercial permitiría no tener que recurrir a medidas que sólo serían útiles en emergencias coyunturales pero que podrían socavar en alguna medida el comercio existente. Este éxito sería particularmente significativo en 1983 y 1984.

Por estas razones parece haberse asignado al comercio de contrapartida un rol complementario, ejercible particularmente en determinadas coyunturas como los problemas de liquidez que pueda enfrentar un adquirente de productos brasileños o la posibilidad de aprovechar la situación reciente en el mercado del petróleo.

2. La experiencia brasileña en materia de comercio de contrapartida es relativamente importante, aunque su impacto en el comercio exterior global de Brasil sea todavía reducido. La mayoría del comercio en contrapartida detectado en Brasil se refiere a acuerdos con algunos países en desarrollo proveedores de

//

//

petróleo y al intercambio canalizado por intermedio de los acuerdos bilaterales de clearing existentes con algunos países socialistas de Europa Oriental. Ocasionalmente se plantean asimismo operaciones vinculadas a alguna adquisición de importancia por parte de entidades estatales.

De todas maneras parecería que -como a menudo ocurre en esta materia- buena parte de las operaciones señaladas como de contrapartida en la literatura especializada fueron en realidad transacciones convencionales de importación y exportación. Este sería particularmente el caso de Brasil, por lo que cabría, para ponerse a resguardo de confusiones, tener presente las consideraciones señaladas al respecto en el Capítulo I en oportunidad de consultar tales publicaciones.

En materia de operaciones de contrapartida vinculadas con el aprovisionamiento de petróleo la actividad está centrada en la acción de la empresa estatal PETROBRAS y su subsidiaria INTERBRAS (Petrobrás Comércio Internacional S. A.). El esfuerzo en ese sentido comienza a cobrar cierta importancia sobre todo a partir de 1982. En realidad las actividades de INTERBRAS están muy diversificadas -en buena medida independientes de las de su empresa matriz- habiendo participado en 1983 en exportaciones por un total de cerca de US\$ 2.800 millones. De acuerdo a fuentes consultadas en la empresa, bastante menos de US\$ 700 millones de esa cifra corresponderían a negocios de contrapartida, de los cuales menos de US\$ 600 millones vinculados a adquisiciones de petróleo. Es posible que esta última cifra tienda a aumentar en la medida en que las condiciones del mercado internacional del petróleo permitan mejorar la posición negociadora brasileña.

Las operaciones de contrapartida concertadas por Brasil en relación con adquisiciones de petróleo involucrarían a Irak, Argelia y posiblemente Malasia. En el caso de Angola el acuerdo concretado no respondería a las modalidades de comercio en contrapartida tal como fueran definidas en el Capítulo I de este estudio, pero eventualmente podría adquirir tales características. En efecto, el acuerdo prevé que, en el momento en que vence cada uno de los pagos correspondientes a ventas efectuadas por Brasil en el marco de ese entendimiento, existe la opción de que estos pagos se efectúen en petróleo o en divisas. Es concebible entonces que la totalidad de las ventas brasileñas sean pagadas en petróleo, que lo sean totalmente en divisas o que ocurra una combinación de ambas posibilidades. En estas condiciones sólo aguardando al vencimiento de cada uno de los pagos podrá determinarse si efectivamente se ha tratado de una operación en contrapartida y en qué medida. Aún así podría señalarse que, si se tratara de cantidades marginales de petróleo, transadas a un precio aproximadamente igual al costo de oportunidad del mismo, entonces la opción a la fecha del vencimiento de pagar en petróleo implicaría sólo nominalmente una operación de contrapartida. En efecto, ambas partes dispondrían en ese caso de la alternativa de proceder, sin ventajas ni desventajas significativas, la deudora a la cancelación del pago en divisas (previa venta que en las hipótesis señaladas no tendría dificultades) y la acreedora a aceptar el pago en divisas (aún si subsiguientemente se abocase a la compra de petróleo por ese monto, lo que, en las hipótesis antedichas tampoco presentaría inconvenientes).

En el caso de Irán el acuerdo consistiría en el establecimiento de una línea de crédito y la intención de redireccionar compras brasileñas de petróleo crudo en favor de Irán. Estos elementos habrían jugado un rol de facilitación de las exportaciones brasileñas hacia ese mercado, sin que hubiera mediado ningún entendimiento de carácter compromisorio en la materia. Aparentemente en algunos otros países exportadores de petróleo habrían influido estos elementos de carácter facilitador sin que se llegasen a concretar compromisos de contrapartida.

//

Las fuentes consultadas en INTERBRAS señalaron que a lo sumo podrían verse involucradas en operaciones asimiladas a las de contrapartida en 1984, importaciones de petróleo por unos US\$ 600 millones (algo menos del 10 por ciento de las importaciones totales de Brasil). También las exportaciones a ellas vinculadas serían menores a esa suma, por lo que puede concluirse que el total del intercambio comercial en contrapartida vinculado con adquisiciones de petróleo no supere los US\$ 1.200 millones, y casi seguramente fuese en 1983 bastante inferior a ese monto. Se trataría de aproximadamente el 3 por ciento del intercambio global de Brasil.

3. Además de las vinculadas a importaciones de petróleo, existen otras transacciones de contrapartida vinculadas con la actividad de entidades estatales o paraestatales brasileñas, aunque la modalidad no parece muy difundida. Fuentes de la propia INTERBRAS manifiestan haber participado en operaciones de contrapartida asociadas con importaciones de equipos para PETROBRAS. Señalan que se trata de operaciones esporádicas ya que el criterio de contrapartida no sería decisivo para las adjudicaciones. Sin estar en condiciones de detallar al respecto se señaló que todas las operaciones de contrapartida no asociadas con compras de petróleo en que participa INTERBRAS -incluyendo algunas escasas transacciones en el marco de los acuerdos bilaterales de clearing existentes- representarían un volumen de comercio menor a los US\$ 100 millones.

En vista de la importancia que estaría adquiriendo esta modalidad de comercio en las operaciones globales de INTERBRAS, la firma estaría creando una gerencia específicamente para negocios de contrapartida.

En otra compañía comercializadora paraestatal brasileña, COBEC (Companhia Brasileira de Entrepostos e Comércio), las fuentes señalaron no haber tenido operaciones concretas en la materia aunque sí habrían recibido varias sugerencias y propuestas. La participación de la firma en esta materia prácticamente comenzará de manera significativa con motivo de la reciente adquisición de un satélite de comunicaciones. Las bases para la compra requerían de los posibles proveedores un compromiso para ayudar a colocar productos brasileños en el exterior. Para facilitar esta tarea, aparentemente cada uno de los oferentes con trató los servicios de una trading brasileña, y la elección de la firma canadiense que terminó siendo la adjudicataria recayó sobre COBEC. Se trataría de una compra por un monto cercano a los US\$ 150 millones, y respecto de las exportaciones existiría un compromiso de llevarlas a cabo por un valor equivalente en un plazo máximo de cinco años. El compromiso -del tipo denominado "best efforts", esto es, intención de hacer todo lo posible por llevarlo a cabo- no estaría asociado con ningún tipo de multa o penalidad por incumplimiento prevista en el contrato. Se trata aparentemente de una operación con muy pocos precedentes en Brasil, y es imposible determinar en esta instancia si la misma podría marcar una tendencia en lo sucesivo.

En todo caso, aun partidarios decididos de impulsar el comercio de contrapartida han manifestado públicamente su oposición a generalizar los requisitos de contrapartida para las importaciones del estado (por ejemplo, en 92a., pág. 72), caracterizando dicha política como "en realidad, una cuchilla de dos filos y el filo mayor estaría contra nosotros mismos".

En otro caso similar, la compra de submarinos podría estar asociada con ventas de mineral de hierro, sin que la transacción se hubiese concretado hasta el momento. Aparentemente la negociación ha versado sobre la posibilidad de

//

//

transferir tecnología y al menos en parte la construcción hacia Brasil. Fuentes de una de las mayores exportadoras de mineral de hierro, la firma paraes tatal Companhia Vale do Rio Doce, señalaron que contaban con participar en la operación cuando ella se concrete. Manifestaron asimismo que hasta el momento su participación en operaciones de contrapartida se ha limitado prácticamente a algunas transacciones canalizadas a través de los acuerdos bilaterales de clearing existentes. Han implementado un acuerdo con una firma de Trinidad y Tobago por el cual envían mineral de hierro para su procesamiento recibiendo ferrosponja. El volumen del comercio involucrado sería del orden de los US\$ 5 millones en cada dirección, y por la descripción de la transacción parecería más bien tratarse de una modalidad asimilable a la de façon para aprovechar el exceso de capacidad de procesamiento instalada. Fuentes de la empresa señalaron el rol fundamental que para eventuales operaciones de contrapartida juegan las consideraciones de fletes en productos primarios de transporte a granel como el mineral de hierro.

Confirmaron asimismo la concertación de una operación que puede tener alguna similitud con el comercio de contrapartida aunque en realidad su esencia es diferente. Se trata de la adquisición de una participación minoritaria en una empresa siderúrgica de EE.UU. Aproximadamente una tercera parte del precio de su participación será integrado por la firma brasileña mediante la exportación a la empresa americana de productos semiterminados de acero por valor de unos US\$ 10 millones.

Si bien no ha sido posible identificar un número importante de operaciones de contrapartida concretadas vinculando importaciones estatales excepto petróleo, con las informaciones aportadas parece adecuado estimar que estas transacciones involucrarían en la actualidad un comercio del orden de los US\$ 150 millones anuales, menos de un 0,5 por ciento del total del comercio exterior brasileño.

4. Un capítulo de cierta relevancia en el contexto de la experiencia en comercio de contrapartida en Brasil estaría dado por el intercambio encauzado en acuerdos bilaterales de clearing. En la actualidad Brasil mantiene convenios de ese tipo con Bulgaria, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana y Rumanía. Aparentemente, tomando en cuenta gestiones emprendidas por el Fondo Monetario Internacional, se estaría procesando una reducción de los plazos en los que opera la compensación y al vencimiento de los cuales los saldos se hacen exigibles en moneda convertible. Ese plazo pasaría entonces, en los casos de los acuerdos con Hungría y Rumanía, de 180 a 90 días.

Si bien el cambio no parece sustancial, cabe reconocer que a medida que los plazos para la exigibilidad en divisas de los saldos se disminuyen tales acuerdos pueden ver erosionada su característica de acuerdos de contrapartida.

En todo caso, una limitación importante de los acuerdos en el caso brasileño consiste en las escasas posibilidades de esos países de ofertar productos con demanda sostenida por parte de los importadores brasileños. Así, en oportunidades estos acuerdos han generado saldos favorables crónicos. Para su cancelación Brasil ha recurrido a operaciones de switch tanto financiero (cesión de los saldos a un tercero, a menudo una institución financiera, aceptando un descuento) como comercial (utilización del saldo, mediando acuerdo entre partes, para la adquisición de bienes de un tercer país).

//

//

Un ejemplo de este último caso estaría dado en el marco del acuerdo con la República Democrática Alemana, que exportó a Brasil bienes por valor de aproximadamente US\$ 90 millones (materias primas y algunos bienes de capital) e importó cerca de US\$ 200 millones (café, harina de soya y textiles). En vista del saldo, se concretaron operaciones de switch comercial por las que se canalizaron por el acuerdo ventas que la República Democrática Alemana hizo a Brasil de arroz, azufre, sulfato de amonio y cereales adquiridos en terceros países, presumiblemente a cambio de una prima reducida. Al menos en el caso del arroz, que fue de origen paquistaní, cabría preguntarse si desde el punto de vista del fortalecimiento de los vínculos sur-sur no hubiera sido preferible estar en condiciones de llevar a cabo la transacción de manera más directa.

No disponiendo de detalles precisos acerca de las características de los acuerdos ni de la cobertura -total o parcial- del intercambio recíproco que canalizan, se ha procedido a estimar el comercio involucrado a partir de las cifras globales de las corrientes bilaterales con cada uno de los cinco países señalados.

El volumen de intercambio global encauzado por esos instrumentos no representaría más de US\$ 750 millones, ó 2 por ciento del comercio exterior total de Brasil.

5. Del análisis precedente cabría concluir que el comercio de contrapartida en las diversas modalidades reseñadas (vinculadas a compras de petróleo, a otras adquisiciones de entidades gubernamentales y canalizado por acuerdos bilaterales de clearing) representaría menos del 5.5 por ciento del intercambio comercial global de Brasil.

Este límite máximo aparece como un porcentaje moderado, puesto que sería superior al de dos de los países analizados e inferior al de los otros dos. No obstante, no habría que pasar por alto que en términos de valor absoluto se trata de montos del orden de US\$ 2.200 millones, cifra superior a la del comercio exterior global registrado individualmente por tres de los países miembros de la ALADI.

Cabría, por último, señalar que prácticamente no se ha registrado en Brasil ninguna operación de contrapartida con países miembros de la ALADI.

//

//

COLOMBIA

1. Colombia cuenta con antecedentes legislativos muy tempranos en materia de comercio de contrapartida. Ya en 1959, el artículo 49 de la Ley 1-59 autorizaba la "importación y exportación de mercancías que se lleven a cabo bajo convenios generales o especiales de compensación o de trueque de productos, cuando se trate de abrir o consolidar mercados nuevos para las exportaciones colombianas". Esta disposición se complementaba con la del artículo 50 de la misma ley, que autorizaba al Gobierno a condicionar el otorgamiento de licencias para las importaciones originarias de países con los cuales existiera un desequilibrio importante de la balanza de pagos "a la adquisición por estos de productos colombianos en la proporción y en las condiciones que para cada caso se señalen". Esta legislación inicial motivó la presentación de algunas propuestas, casi todas de intercambio de café por vehículos de tracción en las cuatro ruedas o materias primas industriales. De acuerdo a lo anotado por el Sub Director de Exportaciones de INCOMEX (76, p. 18), se presentaron inconvenientes en la valoración de las mercancías, sobre todo reducciones en el precio del café o sobreprecios en las mercaderías a importar, además de las posibilidades de reexportaciones del café vendido en contrapartida que socavarían el mercado atendido por Colombia a través de exportaciones directas. Sea por las dificultades inherentes a las operaciones de compensación y trueque, sea por las posibilidades que brindaba el comercio internacional de la época en franca expansión, el hecho es que esta temprana legislación no tuvo repercusiones sensibles en el comercio exterior colombiano en ese entonces.

2. Recientemente Colombia se dotó de las normas legislativas y reglamentarias destinadas a establecer e impulsar en determinadas condiciones las operaciones de contrapartida. La Ley 48 de 1983 (20/12/83), conocida como ley marco de comercio exterior, en su artículo 12 (*) delimitó las bases legales para el establecimiento de las operaciones de contrapartida comprendidas en lo que la norma denomina "Sistemas Especiales de Comercio Exterior" (SEIC). Estos SEIC podrán comprender, entre otras, las operaciones de trueque y compensación. La ley se limita a establecer que las importaciones canalizadas por los SEIC quedarán sometidas a toda la normativa vigente para las demás importaciones.

Estas bases legales fueron desarrolladas en los decretos 370 (*) (15/2/84, que reglamenta los SEIC) y 1429 (*) (11/6/84, que extiende la aplicabilidad de los SEIC a las importaciones de servicios). La normativa no hace referencia específica alguna que vincule el comercio de contrapartida con los esquemas de integración económica latinoamericana.

El decreto no. 370 esencialmente establece que:

- a) Compete al Instituto Colombiano de Comercio Exterior la aprobación o rechazo de las propuestas de contrapartida y en general el manejo de los SEIC;
- b) Los convenios de compensación vigentes entre Colombia y otros países seguirán rigiéndose por las normas que les son aplicables (se trataría básicamente de los acuerdos bilaterales de clearing con algunos países socialistas);

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

mas

//

//

- c) Los SEIC comprenden las operaciones de trueque, compensación y triangulación. La distinción esencial entre el trueque y la compensación no consistiría en la proporción que guarden entre sí las corrientes de importación y exportación -ya que es posible que en ambos casos las corrientes se equilibren exactamente- sino en el hecho de que en el trueque no existiría no movimientos de divisas mientras que la compensación los presupone. En cuanto a la triangulación, se trata de un intercambio por trueque o compensación en el que estén involucrados dos o más países además, claro está, de Colombia;
- d) Cuando la operación comienza con la importación, el exportador habrá de constituir garantías en favor de INCOMEX para asegurar la realización de la exportación;
- e) Cuando la operación comienza con la exportación, se exigen tales garantías a efectos de asegurar la entrega de las divisas correspondientes en el caso en que no se realice la importación.
- f) Las exportaciones canalizadas por intermedio de los SEIC tendrán derecho a los incentivos otorgados a las demás exportaciones;
- g) Cada operación requerirá el registro en INCOMEX del o de los contratos respectivos;
- h) Entre los criterios para la aprobación o rechazo de las operaciones presentadas, INCOMEX habrá de tener en cuenta:
- i) que se fortalezcan las exportaciones y se procure su estabilidad en los mercados;
 - ii) que la utilización de los SEIC sea necesaria para la concreción de la operación y que con estos no se sustituyan exportaciones que pudieran haberse efectuado normalmente;
 - iii) que los precios consulten las condiciones del mercado internacional;
 - iv) que las operaciones de compensación en cuanto fuera posible tengan efectos favorables sobre la balanza de pagos; y
 - v) que las importaciones sean preferiblemente de aquellos bienes necesarios para el país; e
- i) Finalmente, el decreto alude a la posibilidad de aprovechar el poder de compra de las importaciones realizadas por entidades estatales.
3. Autorizado por el decreto no. 370, INCOMEX ha reglamentado las disposiciones del mismo por medio de las Resoluciones 504 (*) (29/3/84) y 1444 (*) (6/7/84). Las mismas detallan los requisitos y procedimientos para la aplicación de los SEIC, estableciendo, entre otros, el Formulario Solicitud para SEIC (*) y el de Registro de Contrato (*), los que esclarecen acerca del contenido de las informaciones necesarias para el manejo de las operaciones. Las instrucciones a las oficinas regionales de INCOMEX para la presentación de la solicitud y la aplicación de los SEIC fueron remitidas por Circular Postal SOE No. 19 y SOI No. 38 (*) (3/5/84), habiéndose aprobado las primeras operaciones en el curso de ese mismo mes de mayo.

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

//

Adicionalmente a las normas mencionadas, una disposición de abril de 1984 estableció una lista de productos cuya importación está sujeta a los SEIC (*). Esta lista de productos cuya importación sólo podrá canalizarse por operaciones de contrapartida comprendió originalmente treinta posiciones arancelarias, a las que recientemente se le adicionaron algunos bienes que no constan en la lista que se reproduce en anexo (aceitunas, alcaparras, cerezas).

4. El establecimiento del esquema de SEIC descrito responde a un conjunto de motivaciones superpuestas. Por un lado se procura promover las exportaciones colombianas, señalando una de las fuentes consultadas que al diseñarse el esquema originalmente se pensaba particularmente en la necesidad de mantener las exportaciones destinadas a aquellos países que podrían restringir sus compras por problemas de liquidez. Entretanto, Colombia enfrentó a su vez tales problemas ya que sus reservas internacionales, que habían registrado el nivel record de U\$S 5.600 millones a comienzos de 1982, comenzaron a disminuir hasta llegar a unos U\$S 2.500 millones en marzo de 1984. Ante esta situación, Colombia adoptó medidas de restricción de importaciones y los SEIC se convirtieron entonces en un mecanismo que posibilita ciertas importaciones. Esto se verifica no solamente por las manifestaciones expresas en ese sentido (por ejemplo, 76, p. 18, 95 p. 4) sino por la composición de las importaciones como se verá más adelante. El considerar que las importaciones de contrapartida serán adicionales a las que se habrían registrado de no emplearse el mecanismo corresponde a una apreciación realista de los beneficios que es posible esperar del mismo. Naturalmente, si a cambio de importaciones adicionales se terminaran exportando los mismos bienes en los mismos volúmenes que ya se venían exportando (es decir, si no se trata de exportaciones incrementales) entonces se frustraría una de las motivaciones para el empleo de este instrumento. Esta apreciación puede ser particularmente aplicable al caso de Colombia, ya que los procedimientos empleados para discernir si las operaciones involucran exportaciones adicionales no parecerían permitir afirmarlo con certeza.

Ello es además pertinente porque aparentemente los precios de las transacciones se controlan a los efectos de evitar subfacturaciones de importaciones y sobrefacturaciones de exportaciones -por razones fiscales: cobro de aranceles y pago de incentivos, respectivamente- pero no existiría análisis conjunto de la variación que podría registrarse en los términos de intercambio.

En todo caso, aunque no aparezca formalmente consagrado en las normas, se entiende que quedarán excluidos del esquema las exportaciones de algunos productos tradicionales (café, azúcar) y por lo menos limitadas las de otros productos básicos (el algodón sólo se exportaría en principio en contrapartida para la importación de ciertos insumos agropecuarios, las exportaciones de ferromineral, cacao en grano, esmeraldas, banano y carbón se verían asimismo sujetas a algún tipo de restricción aunque los dos últimos aparecen entre las operaciones ya aprobadas).

5. Desde el punto de vista de las importaciones, la lista de productos cuya importación sólo puede materializarse en contrapartida presenta algunas características que convendría tener presente ya que más de las tres cuartas partes de las importaciones incluidas en las operaciones ya aprobadas corresponden a bienes de ese listado. La nómina incluye productos en cierta manera imprescin-

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

//

dibles (tractores, máquinas de ordeñar) y otros que quizá estarían en la categoría opuesta (vodka y whisky a granel, acondicionadores de aire para automotores). En su confección confluyeron aparentemente criterios heterogéneos, en el contexto de las medidas de restricción de importaciones antes mencionadas. Al respecto cabe señalar que se administra un presupuesto de importaciones de unos U\$S 250 millones mensuales, para incluir sólo las compras inaplazables y excluyendo varios bienes de capital, de manera muy ajustada, volumen presumiblemente bastante menor a las intenciones de importación de los agentes económicos colombianos. Por esa razón, la lista puede percibirse de cierto modo como una liberalización de las restricciones a la importación para facilitar ciertas importaciones por diferentes razones (bienes de capital como los tractores por las necesidades del sector agropecuario, ciertas bebidas alcohólicas por su gravitación en las finanzas municipales, máquinas de coser de uso doméstico por razones sociales, etc.). Al mismo tiempo, puede aparecer como una restricción adicional a las importaciones de otros productos al imponerles un requisito adicional -la contrapartida- a los normalmente vigentes para las importaciones no prohibidas. Naturalmente, para que el empleo de un mismo instrumento pueda tener, según el caso, efectos de liberalización o efectos de restricción, sería necesario que la autoridad de administración dispusiera de un grado importante de discrecionalidad.

Con respecto al efecto restrictivo del presupuesto de importaciones antes mencionado, correspondería señalar que el mismo ha influenciado últimamente el manejo de los SEIC. En efecto, por razones de administración interna, INCOMEX ha sido instruida para cargar al mismo las importaciones en régimen de compensación (no así las de trueque). Esto ha introducido un sesgo que viene favoreciendo recientemente al trueque en relación a la compensación. Tal proceder resultaría exclusivamente de un criterio contable (la compensación implica movimiento de divisas), que no respondería ni a razones económicas ni a bases legales. En efecto, un tratamiento diferente para ambos tipos de operaciones no parecería justificable en términos económicos (la diferencia en relación al movimiento de divisas es meramente contable, apreciable sólo si se restringe al aspecto importación operaciones que tienen por definición contrapartidas de exportación; la compensación implica movimiento de divisas, pero naturalmente en ambos sentidos porque el resultado neto es prácticamente el mismo que el del trueque). Tampoco las disposiciones legales darían lugar para establecer este tipo de sesgo en favor de las importaciones en régimen de trueque, y cabe suponer que se trate de un expediente circunstancial.

6. Finalizando con el análisis del esquema normativo de los SEIC y sus efectos, es discernible la consecuencia de que la rentabilidad del importador puede, en alguna medida, ser compartida por el exportador que la posibilita. Al efecto ya parece haberse acuñado la expresión que denomina a esa suerte de prima que recibiría el exportador "el CERT (denominación del incentivo fiscal a la exportación) interno". Naturalmente, todos los comentarios realizados en el Capítulo I de este trabajo en relación con las medidas que privilegian al comercio de contrapartida directa o indirectamente (facilitando -o permitiendo exclusivamente por su intermedio- ciertas importaciones, o dando lugar a primas que simulan los efectos de una devaluación selectiva) pueden ser aplicables a la experiencia colombiana. Tales consideraciones deben ser tenidas en cuenta en oportunidad de evaluar el empleo del comercio de contrapartida. En razón de su reciente implementación, todavía no resulta fácil proceder a una evaluación comprensiva del instrumento, que por ahora ha canalizado volúmenes de comercio aún incipientes.

- //
7. Las informaciones disponibles hacia fines de setiembre pasado, es decir luego de unos cuatro meses desde que comenzaron a aprobarse operaciones, indican que han sido autorizadas en ese lapso 78 transacciones de trueque o compensación. Todas las informaciones que se detallan se refieren a operaciones aprobadas ya que todavía no se dispone de datos compilados respecto de operaciones efectivamente concretadas.

Las exportaciones previstas en estas operaciones llegan a casi US\$ 54 millones, y las importaciones a algo más de US\$ 45 millones. En la hipótesis de que en un año se triplicaran los montos del cuatrimestre -lo que no necesariamente habría de ocurrir, si se tiene en cuenta que en este primer período se han presentado las operaciones que estaban a la espera del comienzo de la implementación efectiva del esquema- se estarían canalizando por el trueque y la compensación corrientes de intercambio del orden de US\$ 300 millones anuales (sumando exportaciones e importaciones). Suponiendo que el comercio exterior global de Colombia en 1984 se sitúa en el entorno de los US\$ 6.800 millones, el comercio de trueque y compensación aprobado (no el efectivamente concretado) significaría entonces algo menos del 4.5 por ciento del intercambio comercial colombiano.

8. Disponiéndose de datos bastante pormenorizados respecto de las operaciones aprobadas, es posible esbozar un análisis con cierto grado de detalle. De las 78 operaciones aprobadas, 54 correspondieron al régimen de compensación, representando US\$ 41 millones de exportaciones y US\$ 34 millones de importaciones. Las restantes 24 se canalizaron por el régimen de trueque, con casi US\$ 13 millones de exportaciones y US\$ 11 millones de importaciones. Tanto en los casos de trueque como en los de compensación son muy numerosas las operaciones en triangulación. A pesar de la ventaja considerable de la compensación en cuanto a número de operaciones, últimamente aparecen con mayor frecuencia las de trueque entre las aprobadas. De hecho, las últimas siete operaciones aprobadas son todas de trueque, lo que podría explicarse por las consideraciones derivadas de aspectos normativos contables aludidas más arriba.

Como puede apreciarse, las operaciones de compensación, que promedialmente involucran corrientes de comercio de unos US\$ 1.4 millones, son algo mayores que las de trueque (en promedio US\$ 1 millón).

La existencia de múltiples operaciones de contrapartida por montos de escasa significación no permite extraer mayores conclusiones de esta diferencia. En el 65 por ciento de las operaciones aprobadas ni la importación ni la exportación alcanzan al medio millón de dólares y varias son considerablemente menores a ese valor.

9. Desde el punto de vista de las importaciones, 31 por ciento de las operaciones aprobadas correspondería a vehículos de tracción en las 4 ruedas denominados camperos (posiciones arancelarias 87.02.01.01, 02 y 03). Le siguen en orden de importancia las computadoras y equipos conexos y las máquinas de escribir, con casi 22 por ciento. Los tractores representan el 12.5 por ciento y las máquinas de coser industriales o domésticas y las cabezas para estas últimas un 7 por ciento. Como ya se señalara, más del 75 por ciento de las importaciones corresponden a productos incluidos en el listado que requiere preceptivamente su canalización a través del comercio de contrapartida.

Japón está a la cabeza entre los países de origen de las importaciones canalizadas a través del SEIC, con un 22 por ciento. Ocupan lugares importantes

//

asimismo E.E.U.U. (18 por ciento), los países de la ALADI (14 por ciento) y los países socialistas de Europa Oriental (10 por ciento en base a dos únicas operaciones). El resto corresponde casi totalmente a diversos países de Europa Occidental.

Las importaciones originarias de países de ALADI provendrían en sus dos terceras partes de Brasil, en un 22 por ciento de Venezuela, y en volúmenes significativamente menores de Perú, México, Chile y Ecuador, en ese orden.

Un 50 por ciento de las importaciones desde países de ALADI correspondería a tractores y camperos, un 26 por ciento a insumos industriales y un 15 por ciento a cabezas para máquinas de coser.

10. Desde el punto de vista de las exportaciones, los textiles y confecciones (excluidas las fibras) representan un 17 por ciento, el tabaco un 15 por ciento, el banano un 14 por ciento, la fibra de algodón un 10 por ciento y los cueros y artículos de cuero un 6 por ciento. El resto está diseminado en una gama de productos muy diversificada, que comprende incluso el "software" de computación.

La composición por destino de las exportaciones en contrapartida varía considerablemente con respecto a la vista según el origen de las importaciones, que colocamos entre paréntesis a continuación para facilitar la comparación. En efecto, E.E.U.U. absorbería un 26 por ciento (18 por ciento) de las exportaciones, y casi inmediatamente después se colocarían los países de la ALADI con un 24 por ciento (14 por ciento). Los países socialistas de Europa Oriental mantendrían su participación del 10 por ciento, mientras Japón recibiría sólo el 8 por ciento (22 por ciento) de las exportaciones de contrapartida. En el resto, además de los diversos países de Europa Occidental, figura un número de países de América Central y el Caribe.

Entre las exportaciones dirigidas a países de ALADI también es dable observar modificaciones importantes respecto de la estructura por origen de las importaciones en contrapartida. Venezuela aparece como destino del 70 por ciento de esas exportaciones, seguida de Perú con 13 por ciento, Ecuador con 8 por ciento y Brasil con el 3 por ciento, consignándose volúmenes menores para México y Chile.

Las exportaciones hacia países de ALADI comprenden en un 32 por ciento textiles y confecciones, prácticamente en su totalidad con destino a Venezuela. Un porcentaje algo superior (35 por ciento) estaría representado por una gama de bienes intermedios que incluye productos de las industrias metalmeccánica, eléctrica, de la madera, el vidrio, el caucho y el papel. El resto agrupa equipos, artículos de cuero y calzado, otros bienes de consumo y algunos insumos de origen agropecuario.

11. Parece interesante acotar aquí que el comercio de contrapartida de Colombia con los demás países miembros de ALADI, de acuerdo a este conjunto de operaciones aprobadas, arrojaría un exceso de exportaciones colombianas respecto de las importaciones del orden de algo más de U\$S 6 millones, resultado de exportaciones de casi U\$S 13 millones e importaciones superiores a los U\$S 6 millones. Coincidentemente, este exceso es apenas inferior al que a nivel del total de operaciones de contrapartida registran las exportaciones respecto de las importaciones.

De confirmarse estos guarismos, cabría concluir que el comercio de contrapartida colombiano estaría globalmente equilibrado con el conjunto de los terceros países, concentrándose su desbalance casi exclusivamente en los paí

//

ses de ALADI. Esta conclusión admitiría asimismo un desarrollo en relación al comercio de contrapartida colombiano en el ámbito regional, ya que un desbalance similar puede verificarse también respecto de los países de la ALADI individualmente considerados. Así, en el conjunto del comercio de contrapartida colombiano el exceso de las exportaciones a Venezuela respecto de las importaciones desde ese país sería del orden de los U\$S 7.5 millones, prácticamente el mismo que se registra en el total de las operaciones aprobadas. Con Brasil se verificaría el fenómeno inverso (defecto de exportaciones) en niveles cercanos a los U\$S 4 millones.

12. Complementar el examen de la experiencia colombiana en materia de comercio de contrapartida requiere, de acuerdo al alcance establecido en el Capítulo I, analizar el comercio canalizado en el marco de acuerdos bilaterales de clearing.

De acuerdo a la información disponible, a la fecha estarían vigentes los acuerdos de este tipo concluidos con Bulgaria, Rumania, Polonia y Hungría. No ha sido posible obtener información detallada acerca de las disposiciones de estos acuerdos y del comercio encauzado por los mismos, aunque se indicó que normalmente tales convenios arrojarían saldos en favor de Colombia. Las posibilidades en esos casos pueden ser: a) avenirse a efectuar adquisiciones adicionales en estos países destinadas a compensar los saldos favorables acumulados; b) procurar la cancelación de saldos a través de operaciones triangulares de acuerdo a las que se efectuarían importaciones de terceros países pagaderas mediante la aplicación de estos saldos; o c) ceder los saldos mediante una operación de "switch". Aparentemente la primera alternativa fue utilizada en el caso de uno de los países para la adquisición de trolley buses y en otro para la compra de embarcaciones, y se habrían registrado sugerencias en el sentido de la segunda de las alternativas (76, p. 19). El descuento que usualmente ha de aceptarse en tales casos en las operaciones de "switch" es naturalmente un factor que dificulta el recurso a esa alternativa.

A pesar de no disponerse de informaciones precisas respecto del comercio encauzado en los acuerdos bilaterales de clearing vigentes, puede ser factible estimar una cota para el volumen del intercambio involucrado a partir de las cifras de comercio de 1983. Este sería un límite máximo ya que en ocasiones tales acuerdos no involucran todo el comercio entre las partes, y podría además sostenerse que aún en ausencia de los acuerdos algún comercio podría de todos modos haberse registrado.

Las exportaciones totales a los cuatro países mencionados alcanzaron a U\$S 60 millones. Las importaciones se ubicaron a niveles mayores pero esto parece reflejar circunstancias anómalas (sobre todo las compras antedichas) ya que habitualmente son menores que las exportaciones, circunstancia que justamente está en la base de tales adquisiciones excepcionales. En años normales, entonces, el nivel de las exportaciones sería el límite que acotaría las posibilidades de intercambio. Partiendo entonces del monto de las exportaciones es posible estimar que el intercambio en el marco de los acuerdos bilaterales de clearing representaría menos del 2 por ciento del comercio exterior colombiano.

13. Existiría en Colombia una tercera forma de comercio de contrapartida, vinculada con la industria automotriz, con la salvedad de las consideraciones formuladas al respecto en el Capítulo I. La misma consiste en la celebración,

mas

//

//

por parte de las empresas ensambladoras del sector, de contratos de exportaciones compensatorias de las importaciones de partes y piezas, en el marco de un régimen similar al de varios países latinoamericanos. No ha sido posible obtener información precisa al respecto.

No obstante, informaciones de la prensa especializada (79, p. 2) señalan que el total de las importaciones realizadas por la firma Renault, que ostenta una posición relevante en la industria automotriz colombiana, llegarían a unos U\$S 35 millones. De acuerdo al contrato de exportaciones negociado en 1979, Renault se habría obligado a exportaciones por un 20 por ciento del valor de sus importaciones de partes de automóviles y componentes mecánicos en productos del sector automotriz, y a exportaciones por un 100 por ciento de esas importaciones en productos agroalimentarios (básicamente, algodón, café y banano). La misma información da cuenta de las dificultades de la empresa para cumplir con el compromiso de exportaciones y sus tratativas para renegociarlo. Por otra parte, se dispone del porcentaje de participación de la firma mencionada en el mercado de automotores producidos en Colombia (55, p. 8) y puede suponerse que los demás fabricantes estén regidos por un régimen similar.

Sobre la base de esta información parecería razonable concluir, por tanto, que el intercambio compensado en el sector automotriz no haya representado más del 2 por ciento del total del comercio exterior colombiano.

14. Respecto de las importaciones de las entidades estatales, se ha señalado ya que el decreto no. 370 menciona la posibilidad de involucrarlas en operaciones de contrapartida. No existe aún experiencia al respecto, aunque se está considerando la posibilidad de aprovechar en ese sentido la capacidad de compra de entidades como el IDEMA (Instituto de Mercadeo Agropecuario). En realidad, no sólo no se habrían registrado numerosas operaciones asociadas con importaciones estatales sino que, de acuerdo a las fuentes consultadas, puede ocurrir, cuando una entidad estatal necesite importar directamente productos incluidos en la lista de importaciones en contrapartida, que la misma sea exonerada de la obligación de compensación.
15. En resumen, entonces, tomando cada una de las cotas máximas estimadas para el comercio de contrapartida por los sistemas de trueque y compensación (4.5 por ciento), por los acuerdos bilaterales de clearing (2 por ciento) y por el mecanismo propio del sector automotriz (2 por ciento), se concluiría que el intercambio compensado en Colombia representaría menos del 8.5 por ciento de su comercio exterior total.

//

//

ECUADOR

1. Ecuador fue uno de los primeros países latinoamericanos en establecer legislación específica en relación al comercio de contrapartida.

El antecedente originario de esta legislación sería la Regulación de la Junta Monetaria no. 905-77 (28/IV/77), que fue sustituida al poco tiempo por la no. 1.001-78 (*) (31/V/78). Esta última constituyó por varios años la base normativa del comercio de contrapartida en Ecuador -hasta las modificaciones de que se da cuenta más adelante- por lo que resulta oportuno bosquejar sus características principales. Esencialmente, exoneraba del entonces vigente depósito previo a las importaciones en trueque o compensación, lo que constituía el principal atractivo para los operadores privados. La norma, como las que le sucedieron, no establece vínculo específico alguno entre el comercio de contrapartida y los esquemas de integración económica latinoamericana; las condiciones son las mismas para las operaciones tanto con países miembros de ALALC/ALADI o del Pacto Andino como con los que no lo son.

2. Inicialmente, las operaciones concretadas se habrían concentrado sobre todo en la promoción de exportaciones de banano y otros productos (cacao industrializado, pesca) y en la importación de productos tales como automóviles. De hecho, algunas normas de ese período designan específicamente al trueque o la compensación como el procedimiento para tales importaciones en forma obligatoria (e.g., la Regulación de la Junta Monetaria 1.173-82).

Las dificultades de implementación de esta norma básica dieron lugar a un cierto número de planteos y sugerencias por parte de diferentes sectores interesados, propiciándose sucesivas modificaciones y adaptaciones a las variaciones del régimen de comercio exterior y cambios de Ecuador. Entre las más recientes cabe mencionar las Regulaciones de la Junta Monetaria nos. 153-84 (*) (29/II/84), 160 y 161-84 (*) (10/IV/84) y 169-84 (*) (5/VI/84) y los Acuerdos del Ministerio de Industria, Comercio e Integración nos. 88 (*) (16/III/83), 44 (*) (31/I/84) y 208 (*) (2/IV/84).

3. La normativa del esquema de compensación y trueque en Ecuador al momento de redactar el presente estudio, está dada por la Regulación de la Junta Monetaria no. 187-84 (*) (4/IX/84). Por la misma se centraliza el registro y aprobación de las operaciones en el Banco Central del Ecuador, estableciéndose asimismo que:

- a) La operación deberá iniciarse con la exportación de productos ecuatorianos, a partir de cuya fecha podrán expedirse las licencias de importación dentro de los 180 días;
- b) El valor FOB de la exportación debe ser mayor o igual que el valor costo y flete de la importación;
- c) En el caso de compensación, los pagos por importaciones se realizarán una vez recibido el valor de las exportaciones;
- d) En el caso de trueque, los montos transados que se compensen están exonerados de negociación de divisas en el Banco Central, debiendo el exportador presentar garantía de entrega de las divisas en caso de no materializarse la importación; y

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

//

- e) Se excluyen de las exportaciones en contrapartida: petróleo y derivados, banano y plátano, camarón, café y cacao en grano. En el caso de banano y plátano, podrán realizarse operaciones sólo con destino a nuevos mercados o países con los cuales Ecuador mantenga acuerdos bilaterales de comercio.
4. La evolución de las diferentes normas que han venido regulando las operaciones de contrapartida en Ecuador sobre la base de ciertos esquemas que han permanecido relativamente constantes, denota la preocupación por que el sistema pueda constituirse efectivamente en promotor de exportaciones adicionales, a la vez que posibilite importaciones que de otra manera podrían no haberse realizado (como se señaló, en algunas de las normas se estableció que ciertas importaciones sólo podían realizarse por medio de compensación o trueque), más que a solucionar la escasez de divisas o mejorar el nivel de reservas. En efecto, en el límite se estarían compensando importaciones adicionales con exportaciones cuyo incremento no es siempre posible demostrar. El hecho de que las fuentes consultadas, a cargo del manejo del esquema, señalaran que no se dispone de una evaluación del mismo, impide extraer conclusiones más precisas a este respecto.
5. Como motivaciones para el empleo del comercio de contrapartida se señalaron el interés en superar la escasez de divisas y promover exportaciones, así como facilitar operaciones con países de economía centralmente planificada.

Como instrumento para determinar el incremento en las exportaciones, en contrapartida se optó por excluir del mecanismo a los productos tradicionales (en el caso del banano, sólo para los mercados tradicionales), por lo que en principio existiría margen para la imputación al mecanismo de corrientes de exportación preexistentes.

Aparentemente, no se llevan a cabo investigaciones que puedan determinar la influencia del empleo de la contrapartida sobre la relación de términos de intercambio a través de un examen conjunto de los precios de importación y exportación involucrados en cada operación.

6. Desde el punto de vista de los operadores privados, el empleo del esquema se torna más atractivo cuando las importaciones en general se encuentran más restringidas, ya que a igualdad de condiciones presumiblemente será más viable concretar una importación por la vía de la contrapartida que sin ella. Adicionalmente, en algunos casos la normativa ha establecido exoneraciones o preferencias que inciden en favor de las operaciones en contrapartida. Se señaló anteriormente que en cierta etapa estuvieron exoneradas del requisito de depósito previo (Regulación 1.001-78); otras disposiciones en igual sentido han sido:

- a) Las operaciones de trueque -aunque no las de compensación- están exoneradas de la tasa de servicio percibida por el Banco Central en oportunidad de la compraventa de divisas;
- b) La exigencia de financiar las importaciones por plazos mínimos de 120 ó 180 días según los productos puede originar, por un lado, dificultades con los proveedores o mayores costos y, por otro, la incertidumbre asociada al riesgo de devaluación entre el momento de la importación y el del pago. Para las operaciones de trueque o compensación tal exigencia queda obviada por el hecho de que la exportación ecuatoriana -que implica de alguna manera el

//

//

pago de las mercaderías a importar- ha de verificarse forzosamente de acuerdo a las normas vigentes previamente a la importación. Por lo menos en el caso particular del trueque podría llegarse a concluir que no sólo la operación queda exenta del requisito de financiamiento a 120 ó 180 días sino que más bien se exige una secuencia de operaciones que implica el pago anticipado de la importación. Ello puede implicar un incentivo de relativa importancia para algunos operadores privados;

- c) Otro elemento que habría jugado un rol de cierta significación en la concreción de algunas operaciones de contrapartida en Ecuador es la exoneración de ciertas reglas sobre fletes y/o banderas de transporte para las transacciones de contrapartida, que continúan rigiendo para el resto de las importaciones y exportaciones. La exoneración de estas reglas proporcionaría un factor adicional de flexibilidad para las operaciones de trueque o compensación; y
 - d) Por último, el hecho de que en ciertos períodos -aunque no actualmente- la importación de determinados bienes sólo pudiera realizarse en el marco de operaciones de contrapartida, resulta otra manera de incentivarlas.
7. Como ya se ha señalado en el Capítulo I, cuando existen tales incentivos que privilegian las operaciones de contrapartida con relación a las operaciones convencionales, se hace necesario tener presente dos precisiones que, según los casos, pueden tener mayor o menor relevancia:
- a) Por un lado, tales privilegios -a menudo referidos a una mayor facilidad para ciertas importaciones, o a la exclusividad para realizarlas- puede dar lugar a un mecanismo por el que el importador comparte el resultado de esa mayor facilidad con el exportador mediante el pago de algún tipo de prima, simulando en los hechos los efectos de una devaluación selectiva circunscrita a la o las operaciones de contrapartida. De acuerdo a opiniones vertidas por algunos empresarios ecuatorianos, se ha verificado la aplicación de tal mecanismo en algunas de las operaciones de trueque o compensación; y
 - b) Por otro lado, desde el punto de vista de la evaluación del comercio en contrapartida tales incentivos plantean cierta dificultad para realizarla en términos más o menos precisos. En efecto, el comercio compensado efectivamente verificado en los hechos puede haber resultado, bien de las bondades intrínsecas del mecanismo, bien de los incentivos que lo privilegiaban respecto de las operaciones convencionales (incluido el efecto de algún tipo de prima que simule los efectos de una devaluación selectiva). Naturalmente, a los efectos de la evaluación del comercio en contrapartida cabría tener presentes sólo a las operaciones que responden al primero de los casos mencionados, ya que cabe presumir que las restantes se habrían materializado de todas maneras de habersele concedido los incentivos en cuestión, aun independientemente de que se tratase de operaciones compensadas.
8. Resulta imposible determinar, en el caso de Ecuador, en qué medida el comercio de contrapartida efectivamente realizado resulta de las ventajas específicas del mecanismo o si se basó más bien en los incentivos a él concedidos. En todo caso, los volúmenes del comercio de trueque o compensación en Ecuador no han alcanzado niveles tales que hagan indispensable esa discriminación. En efecto, de acuerdo a la información disponible en el Ministerio de Industria, Comercio e Integración de Ecuador, el conjunto de las operaciones de compensación o trueque significó en 1983 casi US\$ 35 millones de exportaciones y un

vf

//

//

monto similar de importaciones. La incidencia de tales operaciones en el total del comercio exterior ecuatoriano en ese año no llegaría entonces al 2 por ciento. La situación no parece haber cambiado sustancialmente para el corriente año. En los ocho primeros meses se han aprobado operaciones por unos US\$ 40 millones, habiéndose concretado en ese lapso exportaciones por casi US\$ 10 millones e importaciones por algo más de US\$ 11 millones.

9. Con respecto a los datos del año 1983, entre las exportaciones por compensación o trueque figura en lugar predominante el banano (con colocaciones por US\$ 26.3 millones, es decir un 75 por ciento del total). Con cerca de US\$ 1.5 millones cada uno aparecen el café, camarones y café soluble, no alcanzando ningún otro producto el millón de dólares. Corresponde tener presente que tanto el banano como café y camarones son aparentemente considerados como de exportación tradicional puesto que han sido excluidos de las operaciones de compensación en la normativa ahora vigente (en el caso del banano la exclusión es parcial como ya se anotara más arriba). La participación significativa del banano parece mantenerse en 1984, sobre todo en lo que respecta a las exportaciones concretadas en los ocho primeros meses de las que representa nuevamente un 75 por ciento. Con todo, en la enumeración de operaciones aprobada aparece un conjunto más diversificado de productos de exportación ecuatorianos, desapareciendo además prácticamente tanto café como camarones.

En cuanto a las importaciones, en 1983 el ganado bovino con US\$ 11.4 millones es el producto más significativo, seguido de la leche en polvo con US\$ 5 millones. Ambos productos fueron intercambiados exclusivamente por banano; en el segundo caso se trata de una operación concretada con Nueva Zelandia. Otras importaciones de alguna relevancia fueron ciertos plaguicidas y productos químicos para el sector agropecuario (aproximadamente US\$ 7 millones, de los cuales la urea representa casi la mitad) los repuestos de automotores (US\$ 1.3 millones) y uvas y manzanas (US\$ 1.3 millones). También en los productos a importar se nota una mayor diversificación en 1984, aunque la mayoría de los rubros predominantes en 1983 conservan una participación significativa.

10. La ausencia de información compilada según los destinos y orígenes de las corrientes de comercio compensado no permite analizar la experiencia desde ese ángulo, pero la impresión recogida es que sólo excepcionalmente se concluyeron operaciones que en al menos uno de los sentidos involucraran a un país de la ALADI. De todas maneras, la exigüidad del comercio encauzado por este mecanismo, no permitiría en esta etapa realizar un mayor análisis acerca de las posibilidades que el mismo ofrezca de momento a los demás países miembros de la ALADI.
11. Para completar el análisis de la experiencia ecuatoriana en intercambio compensado correspondería, de acuerdo a la cobertura que se definiera en el Capítulo I, tener presente al comercio que podría llevarse a cabo en el marco de eventuales acuerdos bilaterales de clearing. Si bien no fue posible confirmar esta información, algunas fuentes señalan que Ecuador mantendría acuerdos de este tipo con la República Democrática Alemana, Hungría, Polonia y Rumania. Careciéndose de detalles acerca de estos acuerdos y del comercio que es canalizado por su intermedio, sólo es posible realizar una aproximación que permita determinar un orden de magnitud aproximado. El total del comercio exterior ecuatoriano con el conjunto de los países socialistas de Europa Oriental (y no solamente con los cuatro arriba mencionados) fue en 1983 del orden de 18 millones de dólares de exportaciones y 27 de importaciones, con un cierto

//

//

incremento sobre el intercambio de los dos años anteriores. Por lo tanto, aun si todo este comercio se hubiera realizado sólo con los países con los que existan acuerdos bilaterales de clearing y se hubiera canalizado totalmente por tales acuerdos (que en algunos casos pueden limitarse a una parte del comercio total), la incidencia de este posible intercambio compensado llegaría a aproximadamente el 1 por ciento del comercio exterior ecuatoriano.

12. En consecuencia, aun si ninguna de las operaciones de compensación o trueque antes referidas (que no alcanzaban, como vimos al 2 por ciento del comercio exterior ecuatoriano) se hubieran realizado con los países socialistas de Europa Oriental, el total representado por el intercambio compensado en el comercio exterior ecuatoriano global no llegaría al 3 por ciento. En realidad, habida cuenta de que algunas de las operaciones de compensación o trueque fueron realizadas con dichos países y de que no todo el comercio ecuatoriano con los mismos fue canalizado por acuerdos bilaterales de clearing, corresponde concluir que la participación del intercambio compensado en el comercio exterior ecuatoriano es seguramente menor al 3 por ciento.
13. Adicionalmente, correspondería señalar que si bien hasta el presente el comercio de contrapartida no ha sido empleado activamente en relación con las importaciones realizadas por entidades gubernamentales, no cabe descartar que esa situación pueda verse modificada en lo sucesivo. Al respecto, fuentes del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración señalaron que las disposiciones del decreto no. 35 de 16/VIII/84, particularmente su artículo 60., podrían indicar la intención de estudiar esa posibilidad en el futuro.
14. Para finalizar esta reseña de la experiencia ecuatoriana en materia de comercio de contrapartida, correspondería asimismo señalar que la empresa petrolera estatal CEPE está involucrada en intercambios que, de acuerdo a la normativa ecuatoriana, se denominan contablemente como de compensación, trueque o processing. Se trata de operaciones previstas en la ley de hidrocarburos, en la que se crea una cuenta de abastecimiento de hidrocarburos, destinadas a complementar la capacidad de refinación de petróleo con destino al mercado interno. A esos efectos, CEPE está habilitada a intercambiar petróleo crudo por refinados derivados (enviando mayor volumen de petróleo a efectos de cubrir los costos de refinación o abonando tales costos en divisas) o a enviar petróleo crudo a efectos de su refinación en el extranjero y posterior reembarque con destino a Ecuador. De acuerdo a los datos disponibles para 1983, esta última opción sería la más utilizada (unos 100 millones de dólares). Al respecto cabe señalar que, no obstante la denominación contable que estas operaciones reciben según la normativa ecuatoriana, las mismas no han sido consideradas a los fines del estudio como operaciones de contrapartida. La especificidad del esquema y los productos involucrados y el hecho de que tales operaciones pueden constituir en definitiva simplemente contratos de procesamiento a fa^on en el extranjero, no las hacen enmarcables de manera precisa en las definiciones sobre comercio de contrapartida establecidas en el Capítulo I de este trabajo. El componente que sí podría encuadrarse dentro de esas definiciones es el intercambio del servicio de refinado pagado con petróleo crudo (lo que excluye los casos en que el mismo es abonado en divisas). Este componente de servicios de refinado remunerados con petróleo crudo sería entonces parte del comercio de contrapartida ecuatoriano. No ha sido posible disponer de información precisa al respecto, pero indudablemente constituye una proporción significativamente pequeña del valor total del crudo exportado en este régimen.

vf

//

//

URUGUAY

1. Se ha concretado en los últimos años una variedad de experiencias en Uruguay en materia de comercio de contrapartida que incluyen operaciones vinculadas con compras de entidades gubernamentales, entre las que ocupan un rol particular las asociadas a adquisiciones de petróleo, las exportaciones compensatorias de importaciones en la industria automotriz así como algunas transacciones esporádicamente concretadas a nivel del sector privado. Ello ha determinado que, de todos los países analizados con cierto detalle en este informe ha ya resultado Uruguay el que registre la mayor proporción de su comercio exterior global representada por el intercambio de contrapartida.

En el pasado existieron asimismo acuerdos bilaterales de clearing con algunos países socialistas de Europa Oriental, pero han transcurrido ya varios años desde que caducara su vigencia. Aun luego de dejado de lado el empleo de los acuerdos bilaterales de clearing con países socialistas, en algunas ocasiones una parte del comercio con ciertos países de esa área tuvo un componente de intercambio en contrapartida. Ello ocurrió cuando hacia 1970 se concluyeron algunos convenios de suministro de bienes de capital que preveían que las importaciones de equipos en ese marco generarían corrientes de exportaciones uruguayas, estableciéndose que un cierto porcentaje de las mismas estaría constituido por productos no tradicionales. En los hechos tales convenios generaron corrientes de comercio relativamente poco importantes, pero algunos observadores recuerdan que, como subproducto no esperado, en alguna ocasión implicaron un efecto disruptivo en las exportaciones uruguayas. En efecto, en la expectativa de concluir ventas de equipos que requerirían importaciones compensatorias desde Uruguay, fue dable observar que en determinado momento esos países suspendían o retrasaban las compras que contemplaban realizar. Ello ocurriría en el entendido de que esas mismas adquisiciones, de concretarse luego de la venta de los equipos en cuestión, serían contabilizadas como parte del compromiso de contrapartida. Habida cuenta del escaso volumen de comercio finalmente generado en el marco de esos convenios no habrían adquirido mayor relieve las consecuencias de este componente de inestabilidad adicional, que de todas maneras parecería haber gravitado en la decisión de no concluir en lo sucesivo acuerdos en esas condiciones.

Otro antecedente relacionado con el comercio con esa área que, aunque no estrictamente asimilable al comercio de contrapartida tal como se definiera a los efectos de este estudio, correspondería mencionar es el relacionado con las adquisiciones de equipos para la obra hidroeléctrica binacional a la que ya se hiciera referencia en la sección de este Capítulo correspondiente a Argentina.

2. Con relación a las importaciones gubernamentales -Gobierno central y entidades autónomas y descentralizadas- existe de larga data (artículo 40 del decreto no. 104/68 del 6/II/68) una disposición señalando que en las licitaciones se "deberán considerar preferentemente las propuestas que ofrezcan soluciones favorables para la colocación de productos nacionales exportables". Esta mención se recoge, sin variaciones, en la redacción actual del artículo, proporcionada por la ley no. 15.357 del 15/XII/82 que extiende su aplicación también a las Administraciones Municipales.

//

//

Diversos decretos reglamentaron aspectos relativos a esta disposición estableciendo, entre otros elementos, la intervención y asesoramiento en la materia por parte de la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Economía, la cuantía por debajo de la cual estas importaciones están exceptuadas de ese trámite (el decreto no. 239/82 del 24/VI/82, actualmente vigente, fija ese monto en US\$ 70.000), la excepción para las importaciones de petróleo y derivados realizadas por el ente estatal que detenta el monopolio de la refinación (decreto no. 531/74 del 27/VI/74) y la necesidad de que se haga mención a tales preferencias en el pliego de bases y condiciones particulares que rijan en cada caso (decreto no. 162/71 del 25/III/71).

En los hechos estas disposiciones no se reflejaron en la concreción de operaciones de contrapartida vinculadas a importaciones gubernamentales hasta comienzos de la década de los años 80, cuando comienza a verificarse una frecuencia creciente en el empleo de este instrumento.

Como testimonio de este cambio correspondería recordar la decisión adoptada al respecto en el cónclave gubernamental realizado en Piriápolis en noviembre de 1981. Se convino allí en la pauta en materia de política comercial no. 10, que señala: "Optimizar el poder negociador potencial que ofrecen las compras de mayor cuantía realizadas por el Estado, sin que ello signifique desvíos de comercio, adopción de inadecuadas tecnologías o aceptación de precios elevados. Dar prioridad en esas compras a las empresas que utilizan mano de obra o recursos nacionales o efectúen inversiones de capital de riesgo en el país". Como puede apreciarse, la decisión no señala expresamente que la optimización de ese poder de negociación potencial implique necesariamente la adopción de requisitos de exportaciones compensatorias. No obstante, por el contexto en que la misma fue adoptada es posible concluir inequívocamente que ese era el espíritu de la misma y que si no se incluyó una referencia expresa fue porque en el entendimiento de quienes participaron en su adopción la intención era lo suficientemente obvia como para no requerir una mención literal. Por otra parte, de tenerse en mente otras maneras de optimizar ese eventual poder negociador, por ejemplo para obtener mejores condiciones de precio, no cabría hacer referencia más adelante a evitar la aceptación de precios elevados que podrían resultar de esa acción.

3. En el contexto de las disposiciones mencionadas se concretaron una serie de adquisiciones gubernamentales vinculadas con obligaciones de contrapartida. Se señalan a continuación las experiencias más relevantes.

En 1980 se celebra un convenio por el que una firma austríaca vende a la Administración de Ferrocarriles del Estado rieles y material ferroviario comprometiendo a adquirir productos de exportación uruguayos. El intercambio, que se preveía tendría lugar en un plazo de cinco años, involucraba aproximadamente US\$ 6 millones anuales en cada sentido. Tratándose prácticamente de la primera experiencia en la materia, el convenio tuvo algunas dificultades de implementación, particularmente en relación con las importaciones uruguayas. En cuanto a las exportaciones, las mismas se concretaron principalmente en 1980 y 1981 y consistieron básicamente de arroz (con destino a Irán) y trigo. Existe la impresión en algunos sectores de que si bien el convenio posibilitó la penetración creciente en un mercado no tradicional cabrían ciertas dudas en cuanto a la prioridad o competitividad de las importaciones efectuadas.

En 1981 se acuerda la adquisición de material telefónico y conexo a una firma italiana por parte de la Administración Nacional de Telecomunicaciones por un monto aproximado a los US\$ 26 millones. Paralelamente se conviene la

vf

//

//

compra de productos alimenticios uruguayos por un valor similar por parte de una empresa italiana de comercialización internacional, así como la realización de una inversión conjunta en el sector agroindustrial del orden de los US\$ 6 millones. La ejecución de estos compromisos se extendería en un período de aproximadamente cuatro años. También en la implementación de estos acuerdos debieron enfrentarse algunas dificultades, no llegando las exportaciones de productos uruguayos a los niveles previstos. Hasta el presente esas exportaciones serían algo superiores a los US\$ 20 millones, esencialmente en carnes y en medida menor ovinos en pie. La inversión conjunta no se habría materializado aún, correspondiente acotar que se trata del único caso conocido de aplicación de la parte final de la pauta antes mencionada relativa a preferencia en las adquisiciones a empresas que efectúen inversiones de capital de riesgo. Algunas fuentes han señalado que, teniendo particularmente en cuenta las características de los bienes intercambiados, este acuerdo no constituiría una de las experiencias con una evaluación costo-beneficio más claramente favorable.

También en 1981 se firma un acuerdo por el que la Administración Nacional de Puertos adquiriría una grúa flotante a una firma húngara y las organizaciones de comercio exterior de ese país se comprometían a compras de productos uruguayos por un monto equivalente. El equipo adquirido representaba aproximadamente US\$ 9 millones, y las adquisiciones húngaras deberían escalonarse en el lapso máximo de tres años con una ejecución mínima de 50 por ciento en el primer año. El acuerdo se acompañaba de una lista de productos uruguayos elegibles a los efectos de la contrapartida. A fin de asegurar una cierta diversificación de las exportaciones se convino en que las carnes no deberían superar el 20 por ciento de las adquisiciones siendo el límite en el caso de los cueros curtidos el 10 por ciento. El convenio se ejecutó de acuerdo a lo previsto y las exportaciones uruguayas incluyeron, entre otros, tops de lana peinada, pescado, tejidos de lana y calzado. Si bien no parece haberse llevado a cabo una evaluación complexiva del acuerdo, las fuentes consultadas señalaron como aspectos positivos la fluida implementación del mismo y la relativa diversificación de las ventas uruguayas.

A fines de 1981 se conviene asimismo la adquisición a una firma de la República Democrática Alemana de grúas para la Administración Nacional de Puertos paralelamente al compromiso de compra de productos uruguayos por igual monto. Los equipos suministrados tenían un valor algo inferior a los US\$ 9 millones y las adquisiciones de productos uruguayos debían completarse antes de la entrega de las grúas. Los productos uruguayos habrían de seleccionarse dentro de los comprendidos en una lista anexa al acuerdo. Las exportaciones uruguayas comprendieron frutas cítricas, carnes y otros productos.

En todos los casos reseñados la modalidad operativa adoptada fue la de contracompra, celebrándose contratos independientes para cada una de las compraventas involucradas y un entendimiento o convenio marco que explicitaba la vinculación entre la adquisición de los equipos y el compromiso de compras compensatorias por parte del proveedor u otras firmas designadas.

Puede estimarse que el intercambio en contrapartida involucrado en las operaciones asociadas con importaciones estatales excluido petróleo, representa un 1.8 por ciento del comercio exterior global del Uruguay.

//

//

4. Un rasgo común a las operaciones antes detalladas fue que en la compra de los equipos se obviaron los procedimientos de licitación o similares, careciéndose de mayores precisiones acerca de una evaluación desde el punto de vista de las importaciones realizadas. Como consecuencia de ello se apreció en lo sucesivo un cierto énfasis por parte de la entidad negociadora de tales acuerdos para que en la importación se incluyesen procedimientos como el de la licitación u otros de efectos análogos que permitiesen estimar precios sombra o de oportunidad de los bienes a adquirir a fin de disponer de elementos necesarios para una evaluación costo-beneficio de las diferentes operaciones.

Fue también posible apreciar en algunas de estas operaciones -así como en varias de las frecuentes propuestas formuladas por sectores interesados- que las mismas se referían a adquisiciones no incluidas en las estimaciones de inversión aprobadas para el ente adquirente que no disponía para ellas de las asignaciones presupuestales correspondientes. Esto llevaba a que, además de la insistencia de los proveedores eventuales en favor de determinada operación, se verificase asimismo la de las administraciones adquirentes que percibían al mecanismo de la contrapartida como una oportunidad de superar las limitaciones presupuestales. Aparentemente se suponía que tales limitaciones serían levantadas en virtud del componente de contrapartida asociado a la compra en cuestión. En la óptica de la entidad negociadora de este tipo de acuerdos y de otros sectores de la administración pública uruguaya esta tendencia se percibía como susceptible de desvirtuar la esencia del mecanismo, cuya utilidad podría estar vinculada más bien a la promoción de las exportaciones que a la de las importaciones. De allí que se apreciara asimismo en lo sucesivo un cierto énfasis en que en principio estos acuerdos se limitaran a las importaciones de aquellos bienes para los que las administraciones estatales contasen con la respectiva dotación de recursos. Se esperaba de esa manera evitar un sesgo en el empleo del instrumento de la contrapartida que indujese sistemáticamente a importaciones que no habían sido consideradas suficientemente prioritarias en oportunidad de confeccionar los respectivos presupuestos de inversión.

Como parte del proceso de aprendizaje en el manejo del instrumento de la contracompra asociada a importaciones de entidades estatales se tomaron en cuenta asimismo elementos de juicio como los siguientes:

- a) Las posibilidades efectivas de que el mecanismo de contrapartida genere una expansión neta de las exportaciones -a diferencia de una desviación de las ventas preexistentes o una mera imputación de las mismas- están limitadas, entre otros factores, por el costo que pueda resultar necesario para materializar esa expansión. Suponiendo que ese costo en alguna medida repercutiría en el precio de los bienes a adquirir por las entidades estatales, se asistía a una contraposición entre dos consideraciones recogidas en la pauta que acordara impulsar este esquema: cuanto mayor fuera la exigencia respecto de la incrementalidad o adicionalidad de las exportaciones mayor sería el incremento en el costo de las adquisiciones. Esta consideración llevó a moderar en alguna medida el entusiasmo inicial en el empleo de este instrumento;
- b) En la implementación de uno de los acuerdos fue dable apreciar una gestión que ilustra acerca de una de las limitaciones de esta modalidad. Se planteó en una ocasión que las exportaciones que Uruguay venía realizando en los últimos años a determinado mercado de un producto no incluido en la lista anexa al acuerdo podrían verse afectadas con restricciones, sugiriéndose que las mismas podrían superarse de acceder a que tales ventas se imputaran al compromiso de contrapartida. Evidentemente en casos como el aludido se pue

//

vf

de plantear la opción entre admitir la dislocación de las corrientes comerciales preexistentes o aceptar su contabilización en el marco de un convenio que se esperaba canalizara exportaciones adicionales. Puede asimismo crearse la duda de que las restricciones tengan por objeto desvirtuar la aplicación de los términos de contrapartida originalmente acordados. Esta posibilidad apunta a una de las condiciones necesarias para que el empleo del comercio en contrapartida contribuya a los objetivos perseguidos: el comercio no sujeto a tales acuerdos debería en lo posible permanecer al margen de restricciones que lo desestabilicen y que desaparezcan si se accede a computarlo dentro de la compensación. Esta consideración es tanto más importante si se tiene en cuenta que el comercio en contrapartida es percibido como un complemento marginal del convencional cuya preservación no debería ser obstaculizada justamente por el empleo de esquemas de compensación. Como otro efecto disruptivo indirecto se apreció en alguna oportunidad que el desvío de corrientes preexistentes para aprovechar de la implementación de un acuerdo de contrapartida podía llevar a lesionar la presencia estable de ciertas exportaciones en mercados tradicionales. Se podría así correr el riesgo de debilitar los contactos comerciales establecidos y ver esa presencia estable erosionada en favor de otros competidores; y

- c) Se apreció asimismo la necesidad de instaurar algún mecanismo de control que evitara el riesgo de que una misma operación de exportación fuera imputable a más de un compromiso de contrapartida. Ello aconteció en un caso como consecuencia de que una trading operando en el marco de uno de los acuerdos colocó productos uruguayos en uno de los mercados cubiertos por uno de los compromisos de compra contenidos en otro convenio. Más allá de la instauración de mecanismos de control que inciden en el costo del instrumento, el incidente puso en evidencia las limitaciones para manejar un número elevado de acuerdos de este tipo simultáneamente sin multiplicar las restricciones de mercados de destino final con los inconvenientes consiguientes.
5. Una operación en cuyo diseño se reflejan en alguna medida las consideraciones precedentes es la relativa a la adquisición por parte de la Administración Nacional de Telecomunicaciones de centrales telefónicas. Se trata de una operación cuyas características no han sido concretadas de manera definitiva pero es dable apreciar cómo en su planteo se han tenido en cuenta algunos de los elementos antedichos.

La adquisición se concretaría en el marco de un pedido de precios que contenía un conjunto de disposiciones concretas respecto de los compromisos de contrapartida que los oferentes deberían asumir. Para confeccionar esas disposiciones se tuvieron en cuenta además las consideraciones relativas a evitar interferencias con corrientes tradicionales o con otras operaciones de contrapartida estableciéndose un conjunto de restricciones geográficas. En atención a la cuantía estimada de la adquisición -unos US\$ 60 millones- se entendió necesario incluir entre los productos de exportación elegibles, algunos tradicionales, pero para incentivar las posibilidades de los no tradicionales se establecieron coeficientes diferenciales. De ese modo las ventas de un grupo de productos considerados como tradicionales se computarían por un 33 por ciento de su valor a los efectos de la contrapartida, las de aquellos más novedosos por un 125 por ciento y las de un grupo intermedio por su valor sin coeficiente de ponderación.

La ejecución del compromiso de contrapartida -equivalente al valor de las importaciones- se extendería por un plazo máximo de cinco años y en el diseño de las condiciones de contrapartida habría primado en principio la intención

//

//

de limitar las restricciones para evitar repercusiones excesivas sobre el costo de los equipos a adquirir. Si bien no se trata de una operación concretada definitivamente, se da cuenta de los detalles precedentes respecto de su planteo para apreciar en cierto modo el reflejo del proceso de aprendizaje y la evolución seguida en la materia.

6. Las operaciones de contrapartida relacionadas con la adquisición de petróleo merecen consideración separada en razón de los niveles de comercio involucrados y de sus características propias que las diferencian de las otras adquisiciones estatales ya reseñadas.

A comienzos de 1982, con la activa participación del sector privado se concluye un memorándum de entendimiento entre autoridades iraníes y uruguayas. En el marco del mismo se convienen la adquisición de petróleo por la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) de Uruguay y la compra de un conjunto de bienes uruguayos por una entidad estatal iraní.

El petróleo adquirido (aproximadamente 10.000 barriles diarios) equivalía a cerca del 25 por ciento de las necesidades de Uruguay. Las exportaciones uruguayas concretadas en esa oportunidad incluían carnes, arroz y trigo. El comercio involucrado en los dos sentidos llegó a casi US\$ 150 millones, representando las exportaciones uruguayas aproximadamente US\$ 60 millones.

Cada transacción fue objeto de contratos independientes, concluyéndose un acuerdo separado sobre arreglos bancarios relativo a los procedimientos de pago. Por este acuerdo se utilizaron los servicios de un banco de un país europeo que abrió una cuenta en la que se depositaba parte de los pagos por importaciones uruguayas de petróleo. Los fondos retenidos se destinaban para el pago de las importaciones iraníes a medida que los mismos se iban haciendo exigibles. Este mecanismo (del género de las "escrow accounts" o cuentas fiduciarias) representaba un paso esencial para superar las dificultades de cobro que pudieran enfrentar los exportadores uruguayos y que podrían llegar a inhibir el comercio.

En el marco de ese entendimiento se concluyen nuevas operaciones a comienzos de 1983 y de 1984. En 1983 el comercio involucrado llega a US\$ 175 millones y las exportaciones uruguayas se amplían y diversifican para llegar a algo más de US\$ 70 millones comprendiendo carnes bovinas y de ave, arroz, trigo y manteca.

Entre las características destacables de la operación correspondería consignar:

- a) La activa participación del sector privado uruguayo y las seguridades para su accionar representadas por el arreglo de pagos concluido;
- b) A diferencia de otros acuerdos concluidos por Irán, como por ejemplo el frecuentemente citado con Nueva Zelandia vinculando la compra de carne ovina a la venta de petróleo, en este caso el crudo era adquirido directamente por el destinatario del mismo. En el caso de Nueva Zelandia el petróleo fue en definitiva derivado a una compañía petrolera basada en Ginebra;
- c) El acuerdo demuestra la flexibilidad de la administración uruguaya para tomar en cuenta la situación del mercado internacional de petróleo. Recuérdese al respecto que en 1974 -cuando prevalecía una situación completamente

vf

//

//

diferente en el mercado petrolero- se había exceptuado a las importaciones de petróleo de las disposiciones aplicables en general a las demás importaciones estatales. La situación prevaliente en los años recientes pudo ser tenida en consideración sin necesidad de que mediase una derogación de esa disposición;

- d) Al no disponerse de informaciones respecto de los precios transados resulta imposible analizar la influencia que la operación puede haber tenido en la relación de términos de intercambio; y
- e) La importancia cuantitativa del intercambio involucrado en relación con el comercio exterior global del Uruguay.

Tomando en cuenta las dos últimas renovaciones de la operación puede señalarse que en promedio equivale a un 9 por ciento del intercambio comercial global de Uruguay, siendo aún más relevante su incidencia en las importaciones uruguayas de las que representa un 11.7 por ciento. En el caso de las exportaciones la participación es del orden del 6.9 por ciento.

- 7. Las disposiciones vigentes en Uruguay no reglamentan específicamente el comercio de contrapartida por parte de operadores privados (con excepción de ciertos requisitos en el caso de la industria automotriz que serán analizados más adelante) pero tampoco lo inhibe de manera genérica.

De hecho las experiencias verificadas son muy escasas y se vinculan generalmente a que en algunos casos los exportadores uruguayos se han visto en presencia de exigencias o sugerencias en el sentido de aceptar importaciones compensatorias. Las únicas operaciones que han trascendido se refieren al intercambio con algunos países socialistas de Europa Oriental. En los dos últimos años se habrían registrado operaciones que globalmente serían inferiores a los US\$ 10 millones de exportaciones y US\$ 2 millones de importaciones. Las exportaciones comprenderían básicamente algunos productos lácteos y las importaciones, maquinaria y equipos para el sector agrícola. El conjunto de las transacciones de contrapartida concretadas por el sector privado representaría menos del 0.3 por ciento del comercio exterior uruguayo.

- 8. Para completar el panorama del comercio en contrapartida en Uruguay correspondería analizar la experiencia en el sector de la industria automotriz. Hacia 1970 aparece en la normativa uruguaya una mención específica al intercambio compensado, comprendida en toda una sección -la VII que iba de los artículos 44 a 52- del decreto no. 128/70 del 13/III/70. En esa sección se encontraban las disposiciones relativas a los programas de intercambio compensado que deberían desarrollar las empresas armadoras de automotores. A partir de ese decreto éstas sólo podían importar las partes y conjuntos de componentes (kits) necesarios para su actividad si registraban exportaciones de componentes automotores. El porcentaje de exportaciones compensatorias crecía gradualmente hasta llegar a un 100 por ciento a partir de 1974. Si bien el programa de compensación habría de ser presentado por cada empresa, el decreto preveía en su artículo 44 que Uruguay celebraría acuerdos de intercambio compensado con los países proveedores. Desde el inicio se advertía un cierto sesgo en favor del intercambio con países de la región y así el artículo 50 hace mención expresa a las condiciones de origen aplicables en el marco de ALALC. En los hechos sólo llegó a concretarse un acuerdo bilateral de intercambio compensado en los términos de ese decreto: el concluido en febrero de 1971 con Argentina. No obs

//

//

tante, aun en ausencia de otros acuerdos bilaterales el intercambio en el sector automotriz con otros países se rigió por los principios de compensación establecidos en el decreto citado hasta su modificación sustancial unos diez años después (decreto no. 232/80 del 24/IV/80).

Diversos análisis de la industria automotriz uruguaya coinciden en señalar que las disposiciones sobre intercambio compensado jugaron un rol de primera magnitud en el establecimiento de la misma.

En la actualidad la actividad en la materia está regida esencialmente por las normas del decreto no. 233/83 del 12/VII/83. De acuerdo a las mismas para la importación de kits se requieren exportaciones compensatorias por 30 por ciento del valor importado en el caso de vehículos de transporte de carga y pasajeros y 45 por ciento para automóviles y motocicletas. Asimismo, para la importación de vehículos armados se requiere un 60 por ciento de exportaciones compensatorias. Las exportaciones pueden consistir en hasta un 75 por ciento de productos terminados propios de la industria automotriz, en hasta un 50 por ciento de productos no terminados del sector y hasta un 20 por ciento de accesorios no incorporados en las líneas de montaje.

Las exportaciones superiores a los porcentajes compensatorios requeridos permiten obtener una reducción de los porcentajes de integración nacional exigidos.

En 1983 las importaciones de kits habilitadas por las autoridades llegaron a unos US\$ 6.8 millones y la aplicación de los porcentajes previstos en la norma citada implica cerca de US\$ 3 millones de exportaciones compensatorias. Por otra parte se habrían importado autos armados por algo menos de US\$ 1.5 millones correspondiendo exportaciones compensatorias de poco más de US\$ 800.000. Tratándose de un año en que la actividad del sector estuvo particularmente deprimida puede ser razonable pensar que para 1984 el intercambio compensado total en el sector se vea duplicado. En ese caso su nivel llegaría a representar unos US\$ 25 millones, comprendiendo US\$ 17 millones de importaciones y US\$ 8 millones de exportaciones. Esto representaría un 1.3 por ciento del intercambio comercial global uruguayo, siendo la participación de 1.9 por ciento en las importaciones totales y de 0.7 por ciento en las exportaciones.

9. Teniendo en cuenta conjuntamente los niveles de comercio de contrapartida registrados en los diferentes elementos analizados precedentemente se llegaría a la conclusión de que ese intercambio representa un 12.5 por ciento del intercambio comercial global del Uruguay. El guarismo se integra con:
- a) Operaciones vinculadas a adquisiciones estatales excepto petróleo (1.8%);
 - b) Transacciones asociadas a importaciones de petróleo (9%);
 - c) Comercio en contrapartida de empresas privadas (0.3%); y
 - d) Intercambio compensado de la industria automotriz (1.3%).

En las importaciones totales las realizadas en contrapartida llegan a un 15.5 por ciento (correspondiendo a cada una de las modalidades antes señaladas respectivamente 1.8 por ciento, 11.7 por ciento, 0.1 por ciento y 1.9 por ciento). Respecto de las exportaciones totales, las vinculadas al comercio de contrapartida representan un 9.5 por ciento (respectivamente 1.5 por ciento, 6.9 por ciento, 0.4 por ciento y 0.7 por ciento).

vf

//

//

Si bien ésta es la participación porcentual mayor que se registra entre todos los países analizados en detalle en este estudio, es necesario tener en cuenta la importancia relativa considerable del comercio en contrapartida vinculado a importaciones de petróleo. La única operación concretada en ese sentido representa en volumen casi las tres cuartas partes del total del comercio en contrapartida observado en Uruguay. También parece oportuno acotar que el caso uruguayo recoge una variedad de experiencias particularmente amplia y que en el mismo se ha desarrollado en grado apreciable la modalidad de contracompra vinculada a importaciones de entidades estatales.

//

//

OTROS PAISES LATINOAMERICANOS

1. De los restantes países miembros de ALADI no examinados en detalle en el presente informe, México sería el que contaría con mayor experiencia en materia de contrapartida. Las limitaciones de tiempo determinaron en definitiva la im posibilidad de incluirlo en la cobertura detallada del estudio. Las informacio nes disponibles indicarían que, si bien México no ha adoptado normas destina das a reglamentar específicamente el comercio de contrapartida, se estaría re gistrando actividad considerable en materia de propuestas y transacciones efec tuadas. Aun en ausencia de normas explícitas, se estaría desarrollando una in fraestructura institucional para la consideración ad-hoc de las operaciones ca so por caso. En este sentido la situación sería similar a la prevaleciente en Bras il, aunque parece existir una mayor disposición favorable de las autori dades para impulsar el comercio en contrapartida. Cabe recordar así que Méxi co ha acordado con Argentina el apoyo a los Programas de Intercambio compen sado recíproco, acerca de los cuales se ha proporcionado información en la sec ción de este capítulo correspondiente a Argentina.

Algunas fuentes señalan a las normas suplementarias de control de cambios aplicables al uso y transferencia de las divisas generadas por las exportacio nes (aprobadas el 4/3/83, modificadas y ampliadas en febrero de 1984) como es tableciendo las bases para algunas modalidades de comercio de contrapartida. Las normas habilitarían a los exportadores para recibir importaciones como pa go de los bienes vendidos al extranjero, condicionados a la autorización del Banco Central de México y la opinión favorable de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En caso de resolución favorable, la documentación lleva ría la mención "Importación con base en permuta o trueque al tipo de cambio controlado, sin derecho a adquirir divisas. El pago se hará con cargo a la ex portación de ...". Este régimen estaría complementado con la emisión de com probantes a los exportadores para permitirles posteriores importaciones propias o, eventualmente, de terceros. Tanto las importaciones como las exp ortaciones en este esquema quedarían sujetas al régimen aplicable en general a las demás transacciones de comercio exterior.

Parecen haberse concretado varias operaciones de este género. En buena parte de los casos se trata de colocaciones de productos no relacionados con la actividad industrial del exportador a cambio de insumos, repuestos o comp onentes para sus necesidades propias o de terceros. Entre las transacciones de ese tipo mencionadas en la literatura aparecen, por ejemplo: la venta de café a una firma de Alemania Occidental por una empresa de la industria automotriz a cambio de componentes y repuestos; la venta a Malasia de cacao en grano a cambio de caucho para fabricantes mexicanos de neumáticos, la exportación de cacao, maderas y miel a una firma de Alemania Occidental a cambio de materias primas para la industria química. En el corriente año se habría concretado una operación de compensación con Costa Rica por la cual se habrían importado unas 15.000 toneladas de arroz a cambio de otros productos.

En el campo de las importaciones de entidades estatales también se hab brían registrado operaciones de contrapartida. Aparentemente SIDERMEX (empres a siderúrgica de propiedad gubernamental) habría concluido una transacción con un proveedor de la Unión Soviética consistente en la adquisición de equi pos, repuestos y asistencia técnica para una de sus plantas y la venta de ca ñerías para explotaciones petroleras.

mas

//

//

En materia de acuerdos bilaterales de clearing las fuentes consultadas mencionan solamente la existencia de uno celebrado con Yugoslavia, aunque la descripción somera que del mismo hacen lleva a pensar que no necesariamente respondería a esa modalidad tal como fuera definida en el Capítulo I de este informe.

2. Las fuentes consultadas prácticamente excluyen a Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Venezuela de los países que practican el comercio de contrapartida en medida significativa. En el caso de Bolivia recientemente se adoptaron disposiciones (Decreto Supremo no. 20318 (*) del 3/7/84). Las mismas extienden la autorización para concertar trueques en base a excedentes de exportaciones no tradicional (concedida por Decreto Supremo no. 19.035 de 7/6/83) también a las tradicionales y establece las condiciones generales para llevar a cabo operaciones de trueque. Estas disposiciones estarían recién en la etapa inicial de su implementación, no teniéndose aún noticias de operaciones concretadas al amparo de las mismas.

En cuanto a Perú, contaría con legislación que alude a algunas modalidades del comercio de contrapartida, pero por la ausencia de reglamentaciones precisando criterios, procedimientos y requisitos no se habrían registrado operaciones. Las normas mencionadas serían:

- a) El artículo 4o. del Decreto Ley no. 22287, que establece: "Tratándose de exportaciones con fines comerciales de productos no incluidos en las limitaciones a que se refiere el artículo anterior, cuyo pago sean de Bienes y/o Servicios, serán autorizados por la Secretaría de Estado de Comercio, siempre que se cuente con informe favorable del Banco Central de Reserva del Perú y del Sector correspondiente, y se cumpla con las disposiciones del presente Decreto Ley y su Reglamento, en lo que sean aplicables";
- b) El artículo 3o. del Decreto Ley no. 195, señalando: "El cumplimiento de las formas de pago de las exportaciones de carácter comercial, establecidas en los artículos 4o. y 5o. del Decreto no. 22287 será supervisado por el Banco Central de Reserva del Perú. El Banco Central de Reserva del Perú podrá modificar las normas y modalidades de pago de las exportaciones de carácter comercial, así como determinar la responsabilidad de los exportadores y bancos comerciales que intervienen en las operaciones de exportación"; y
- c) El artículo 19 del Decreto Supremo no. 154-81-EF, que dispone: "Las exportaciones en consignación y las pagaderas en bienes y/o servicios requerirán de aprobación de la Dirección General de Comercio Exterior, mediante Resolución expedida previa opinión favorable del Banco Central de Reserva del Perú".

Algunas informaciones indicarían que estarían en preparación normas complementarias reglamentando aspectos relativos al comercio en contrapartida.

Por su parte algunos analistas consideran que una indicación que aludiría al comercio de contrapartida estaría dada por una disposición incluida en el Decreto Legislativo no. 292 (28/7/84) relativo al régimen de Empresa Comercial de Exportación No Tradicional. Al detallar en el artículo 5o. los incentivos establecidos para tales empresas, señala en su inciso e):

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

//

//

"Están facultadas para realizar operaciones de exportación e importación y cualquier otro tipo de operaciones no convencionales del Comercio Internacional."

No se dispone de información respecto de cuales serían esas operaciones no convencionales, lo que ha motivado que ciertas fuentes vieran en ello una alusión al trueque o modalidades similares.

En la experiencia peruana estaría incluida la única transacción detectada en todos los países de ALADI que se aproximaría al género de la compra siguiente. Se trata de la construcción hacia mediados de la década de los años 70 de un oleoducto en cuya financiación participaba de manera predominante Japón, vinculado a un contrato de aprovisionamiento de petróleo por un período de hasta ocho años. Otra de las muy escasas transacciones de contrapartida concretadas por Perú estaría constituida por una exportación de harina de pescado a Sudáfrica vinculada a la importación de resina de PVC (el volumen de comercio involucrado en la operación sería menor a U\$S 5 millones). Recientemente se ha mencionado una operación que, si bien no responde estrictamente a la definición de comercio de contrapartida adoptada en el Capítulo I, tiene ciertos puntos de contacto. Se trata del pago de parte de la deuda contraída con un país socialista de Europa Oriental mediante exportaciones peruanas. Ya se habría concretado una primera operación de exportación de "blue jeans", harina de pescado y productos de zinc, por un valor de unos U\$S 30 millones. Aparentemente se considera la repetición de este tipo de operaciones y eventualmente su extensión a otros acreedores interesados.

Por último, correspondería mencionar que Perú ha establecido por Ley no. 23.741 de diciembre de 1983 un régimen de exportaciones compensatorias (particularmente en los artículos 33, 39 y 61) para la industria automotriz, del género vigente en otros países latinoamericanos.

En lo que respecta a acuerdos bilaterales de clearing, corresponde señalar que el único que estaría vigente entre alguno de los cinco países de ALADI mencionados en este parágrafo y los países socialistas de Europa Oriental sería el concluido entre Perú y Polonia. Ello indicaría que tampoco por esta vía estos cinco países de ALADI canalizan corrientes comerciales de envergadura significativa.

3. A modo de complemento, corresponde señalar que algunos países latinoamericanos no miembros de ALADI disponen de normas relativas al comercio de contrapartida. En el caso de Costa Rica, se trata de la Ley no. 3527 (*) (15/7/65) y el decreto reglamentario no. 14.125-MEC (*) (14/12/82) por los que se establecen los procedimientos para llevar a cabo operaciones de trueque. Uno de los considerandos del decreto señala que el trueque es considerado un procedimiento de excepción de aplicación selectiva. El formulario de Licencia de Trueque (*) y sus anexos esclarecen acerca del contenido de las informaciones necesarias para el manejo de las operaciones. En 1983 el comercio por este régimen alcanzó U\$S 4.3 millones de exportaciones y U\$S 3.6 millones de importaciones (aproximadamente 0.5 por ciento del comercio exterior costarricense). Salvo U\$S 1.7 millones de café exportados a Israel a cambio de insumos agropecuarios, prácticamente todo el comercio de trueque se llevó a cabo con Nicaragua. Justamente este último país adoptó el Decreto "Ley de Comercio Exterior Bajo el Sistema de Trueque" no. 1139 (*) (22/11/82), y con fecha 13/2/84 el Departamento de Trueque del Ministerio de Comercio Exterior difundió las Listas Preliminares

(*) El texto se reproduce en el Anexo I

de Productos a Exportarse e Importarse bajo el Mecanismo de Trueque (*). No se dispone de mayores detalles del comercio desarrollado al amparo de esta norma, excepto que el valor total de las operaciones autorizadas por el Ministerio de Comercio Exterior bajo el sistema de trueque en 1983 ascendió a US\$ 16 millones.

En el caso de Jamaica si bien no se ha adoptado legislación formal sobre comercio de contrapartida, existen lineamientos generales de política, tendiendo la experiencia hasta el presente a concentrarse en exportaciones de bauxita y alúmina. Las transacciones ya realizadas corresponden a intercambios de:

- bauxita por leche en polvo, grasa butírica anhidra y trigo con E.E.U.U. por alrededor de US\$ 60 millones, en 1982-84. Por la parte americana figuraban entidades gubernamentales como la General Services Administration (administradora de las existencias de productos estratégicos);
- bauxita por vehículos con la URSS, operación anunciada en 1982 aunque no ha ya resultado posible determinar si efectivamente se trata de una transacción de contrapartida;
- alúmina por vehículos con las firmas Chrysler y General Motors, en 1982-83;
- alúmina por materiales de construcción con la firma yugoeslava Bioprodukt, en marzo 1984;
- harina de soja (2.000 toneladas) por arroz (1.000 toneladas) con la Guyana Rice Board en 1983 (la harina de soja provenía de terceros países); y
- respuestos para equipos de procesamiento de azúcar por arroz con Guayana también en 1983.

Reflejando el interés gubernamental y la importancia del sector de bauxita y alúmina, en casi todas las transacciones están involucradas la Jamaica Commodity Trading Co. y la Bauxite Alumina Trading Co. de propiedad estatal. Existiría la intención por parte de las autoridades de Jamaica de incluir entre las colocaciones en contrapartida las de servicios de turismo, particularmente en baja temporada.

Por su parte, en Guatemala está en vigencia la Resolución de la Junta Monetaria 9987 (*) (24/6/83), que establece lineamientos para la realización de operaciones de trueque. Asimismo, en República Dominicana se aprobó el Decreto Presidencial 2005 (7/5/84) reglamentando las operaciones de contrapartida (no solamente trueque como en el caso de otros países de esa área). Tratándose en ambos casos de normas muy recientes no se dispone de mayor información respecto de su implementación, pero en el caso de República Dominicana ya se habría concretado la primera operación de contrapartida. La misma consistiría en el intercambio de camiones por azúcar, por un monto aproximado de US\$ 2 millones.

Las fuentes consultadas no indican la existencia de otros países latinoamericanos con legislación acerca del comercio de contrapartida o experiencia significativa en la materia.

(*) El texto se reproduce en el Anexo I.

//

III - MOTIVACIONES Y COSTOS DEL COMERCIO DE CONTRAPARTIDA

Resumen y conclusiones

1. Entre las motivaciones invocadas para recurrir al comercio de contrapartida se incluyen a menudo: superar problemas derivados de la falta de liquidez, promover exportaciones, obviar barreras proteccionistas, atenuar la transparencia respecto de los precios practicados en determinadas transacciones, atender a ciertas preferencias o predisposiciones institucionales respecto de este tipo de comercio y redireccionar el intercambio por razones extraeconómicas.

Por otra parte, entre los costos o desventajas asociados con el comercio de contrapartida se señalan los derivados de: los mayores costos de transacción que supone, los efectos sobre la relación de términos de intercambio, las distorsiones que puede generar en el ámbito interno (respecto del resto de la economía no directamente involucrada en ese intercambio, del esquema gubernamental de incentivos de exportación y de la distribución del ingreso), el retraso que puede implicar en la adopción de medidas de ajuste necesarias y finalmente los emergentes de la generalización de su empleo por parte de diferentes países.

2. En general el recurso al intercambio en contrapartida se ve alentado en circunstancias que dificultan o impiden el comercio convencional (es decir, aquél realizado sin vinculaciones condicionales entre importaciones y exportaciones). Ello implicaría que este último sería el preferido en ausencia de tales circunstancias y que al comercio de contrapartida se le asigna un rol coyuntural, suplementario y subsidiario pero no sustitutivo del que se espera cumpla el intercambio convencional. Así lo dan a entender prácticamente todas las disposiciones adoptadas o propuestas adelantadas, que procuran expresamente que el intercambio en contrapartida no vulnere o socave el comercio convencional existente.
3. Del examen de las motivaciones a menudo invocadas para la adopción del comercio de contrapartida y de los costos que pueden estar asociados al mismo, parece desprenderse que resulta comprensible la actitud de cierta cautela adoptada al respecto en varios países.

Cabe concluir que el comercio en contrapartida puede percibirse como un instrumento más de política comercial, pasible de ser empleado en aquellas circunstancias concretas en que se revela como el más idóneo para el logro de los objetivos buscados. Su utilización estará sujeta entonces en cada caso concreto -como la de cualquier otro instrumento que en tanto tal no es un fin en sí mismo- a una evaluación costo/beneficio y a la comparación de su eficacia con la de otros instrumentos alternativos susceptibles de lograr los propósitos perseguidos. En todo caso, cabría señalar de manera general que la extensión de su empleo puede, como consecuencia de los mayores costos de transacción y la menor transparencia, dificultar el comercio internacional y convertirse en factor que contribuya a su disminución más bien que a su ampliación.

ac

//

Consideraciones generales

4. En este capítulo se pasará reseña a diversas motivaciones invocadas para la adopción del comercio de contrapartida para indagar en qué medida las mismas pueden ser satisfechas con el empleo de este instrumento.

Se reseñarán asimismo diversos costos usualmente asociados con el comercio de contrapartida. La consideración conjunta de ambos aspectos -los objetivos susceptibles de ser logrados y los costos involucrados- proporciona elementos de juicio iniciales para un análisis costo/beneficio. Tal análisis habrá de ser necesariamente complementado y enriquecido tomando en cuenta las características concretas del esquema de contrapartida que en cada caso se examine.

El estudio en esta sección se limita al examen de estas motivaciones y costos a la luz de instrumentos disponibles de análisis económico, con el propósito eminentemente práctico de elucidar ciertos elementos de juicio que podrían ser tenidos en cuenta para la evaluación y toma de decisiones respecto del empleo del comercio de contrapartida. En este sentido el estudio no pretende ni innovar en la consideración teórica del instrumento (lo que excedería del marco de este informe) ni adelantar conclusiones definitivas. Por el contrario, se postula que los elementos aquí aportados requieren ser complementados en cada caso concreto con las particularidades de los esquemas de comercio de contrapartida objeto de consideración.

Las motivaciones aducidas para el empleo del comercio de contrapartida que se reseñarán incluyen: superar problemas derivados de la falta de liquidez, promover exportaciones, obviar barreras proteccionistas, atenuar la transparencia respecto de los precios practicados en ciertas transacciones, atender a ciertas preferencias o predisposiciones institucionales respecto de este tipo de comercio y redireccionar el comercio por razones extraeconómicas. En cuanto a las desventajas asociadas al comercio de contrapartida se reseñan las derivadas de: los mayores costos de transacción que supone, los efectos sobre las relaciones de términos de intercambio, las distorsiones que puede generar en el ámbito interno (respecto del resto de la economía no directamente involucrada en ese intercambio, del esquema gubernamental de incentivos de exportación y de la distribución del ingreso), el retraso que puede implicar en la adopción de medidas de ajuste necesarias y finalmente las derivadas de la generalización de su empleo por parte de diferentes países.

5. Una precisión introductoria que correspondería tener en cuenta es que en general el recurso al intercambio en contrapartida se ve alentado en presencia de circunstancias particulares que impiden o dificultan el comercio convencional (es decir, aquél realizado sin vinculaciones condicionales entre exportaciones e importaciones). Este hecho tendería a asignar al comercio en contrapartida un papel complementario o subsidiario en relación al intercambio convencional, que sería el preferido en ausencia de tales circunstancias. Prácticamente ninguno de los autores que lo promueven o patrocinan presenta al comercio de contrapartida como una alternativa sustitutiva del convencional. Por el contrario, la casi totalidad de las medidas adoptadas (como se viera en el Capítulo II) o de las diversas propuestas adelantadas procura explícitamente que el comercio en contrapartida no vulnere o socave el comercio convencional existente.

//

Este rol coyuntural y complementario asignado por sus proponentes al comercio de contrapartida estaría en cierto modo implicando ab initio el reconocimiento de la existencia de limitaciones para generalizar su empleo.

Esta precisión no invalida el hecho de que determinadas circunstancias que obstruyen o dificultan las vías del comercio convencional inducen al empleo del comercio de contrapartida. El instrumento puede efectivamente ser el idóneo para superar alguna de estas circunstancias, en otras puede no aportar una solución óptima y aún podría resultar impotente o contraindicado en otros casos. Como ya se señalara, es la consideración conjunta de la idoneidad del comercio de contrapartida para lograr ciertos objetivos y de los costos a él asociados la que permitirá en definitiva formular en cada caso una evaluación de la pertinencia de su empleo.

Motivaciones del comercio de contrapartida

6. Se señala generalmente que el recurso al intercambio de contrapartida se ve alentado por situaciones de particular escasez de divisas que dificultan la continuación del comercio convencional. Habremos de considerar sucesivamente los casos en que tales dificultades de liquidez afecten a los mercados de exportación del país que recurre al comercio de contrapartida o al país mismo que emplea ese instrumento.

En el primer caso, desde el punto de vista del país que recurre a la contrapartida resulta razonable suponer que este mecanismo le brinda la posibilidad de concretar ventas que de otro modo no hubiera sido posible realizar en ese mercado. Si la otra parte accede a proveer en contrapartida productos que de todas maneras el país en cuestión podría obtener en condiciones similares desde otros orígenes cabe concluir que el instrumento logra su objetivo. De manera similar, cuando deben enfrentarse condiciones de desorden en los mercados cambiarios o de pagos del país de destino, la contrapartida puede permitir asegurar la cobranza de exportaciones que de otra manera podría ser dudasa, a través de mecanismos del tipo de las cuentas fiduciarias (escrow accounts) abiertas en un tercer país. A ellas se vuelcan los pagos por las importaciones en contrapartida y de ella se extraen los fondos para el cobro de las exportaciones.

Cabe señalar que en los casos precedentemente mencionados la idoneidad del comercio de contrapartida para superar los problemas de pagos descansa en decisiones del país que los sufre: bien aceptando destinar a la contrapartida productos por cuyo contravalor hubiera estado en condiciones de importar sin condicionamientos de contrapartida, bien accediendo al mecanismo de cuentas fiduciarias. Ambas son con frecuencia resistidas: la primera por asignarse tales productos a colocaciones no sujetas a contrapartida, la segunda porque implica admitir consideraciones negativas acerca del propio riesgo-país.

Si en cambio, los problemas de liquidez afectan al país que recurre al comercio de contrapartida, la situación es algo diferente. En este caso la intención es continuar importando a pesar de estas dificultades más bien que -como en el caso anterior- continuar exportando. Se condicionan entonces ciertas importaciones a la realización de exportaciones. Parece razonable suponer que para proceder a tales exportaciones sea necesario disponer de bienes en condiciones aceptables para la otra parte (o que esta otra parte pueda a

ac

//

//

su vez intercambiar en esas condiciones con terceros) o proceder a producirlos en esas condiciones. Toda vez que se dispone de tales bienes resultaría posible su venta sin vinculación condicional a determinada compra, esto es, sin recurrir al empleo del comercio de contrapartida. No obstante, pueden intervenir factores que hagan difícil una colocación incondicional, los que serán considerados en los párrafos siguientes.

7. En ocasiones se ha señalado que el comercio de contrapartida podría emplearse para eliminar o atenuar medidas proteccionistas adoptadas en los mercados de destino.

Teniendo presente el potencial del comercio de contrapartida para disimular los precios reales a los que efectivamente se realizan las transacciones no cabe descartar que pudiera emplearse para evitar la imposición de medidas tales como los derechos antidumping o compensatorios de subvenciones. Se requeriría para ello eliminar de manera efectiva la transparencia que pueda subsistir acerca de los valores realmente transados.

Cuando se trata de exportaciones hacia países que mantienen un rígido control de cambios y estrictas barreras a las importaciones -muchas veces invocando los antes aludidos problemas de liquidez- es frecuente constatar en tales circunstancias en esos países la existencia de un tipo de cambio subvaluado (el control de cambios se impone con el propósito de evitar o atenuar alzas del tipo de cambio; los niveles deprimidos del tipo de cambio hacen más atractivas las importaciones por lo que se imponen las estrictas barreras a estas últimas). En estas circunstancias, si ese país accede a eliminar el efecto prohibitivo de esas barreras para las operaciones de contrapartida, es posible emplear este instrumento para ampliar el intercambio.

El intercambio puede haberse detenido justamente porque con el tipo de cambio prevaleciente se carece de exportaciones adicionales exportables de manera rentable en condiciones competitivas. El comercio de contrapartida puede ser instrumental para operar una suerte de devaluación selectiva aplicable a cada transacción de contrapartida. En esencia una firma de ese país puede pagar un precio más alto -en moneda local- por sus importaciones compensando así el precio más alto necesario para concretar las exportaciones. No se examina aquí la conveniencia para el país importador de consentir una situación que implica el establecimiento de una multiplicidad de tipos de cambio efectivos para cada transacción en contrapartida que simulan los efectos de la devaluación que no desea adoptar. Se señala aquí simplemente que si la situación enfrentada en el mercado de destino responde a estos lineamientos, las operaciones de contrapartida pueden ser un mecanismo idóneo para proseguir el comercio cuando el intercambio convencional ya no puede llevarse a cabo.

8. Las posibilidades del comercio de contrapartida para encubrir los precios efectivos empleados en las transacciones han llevado a considerarlo como instrumento interesante particularmente en relación con la situación de mercados no competitivos. En el caso de ciertos productos primarios, por ejemplo, el comercio internacional está sujeto a acuerdos entre países exportadores o entre estos y países importadores. Varios de esos acuerdos incluyen disposiciones destinadas a lograr niveles de precios diferentes de los que hubiesen prevalecido en ausencia de tales convenios. En determinadas circunstancias su funcionamiento no es capaz de inducir condiciones que permitan el mantenimiento de los niveles de precio dispuestos. En tales ocasiones es posible, recurriendo al comercio de contrapartida, llevar a cabo transacciones que respeten los

ac

//

//

niveles nominales de precios establecidos aunque en términos efectivos los eludan. Por ejemplo, las circunstancias pueden ser tales que a los niveles de precios previstos se registren excedentes que el mercado tenga dificultades para absorber. En ese caso, el comercio de contrapartida puede ser instrumental para fijar precios relativos de los bienes intercambiados que comporten en los hechos una reducción del precio efectivo del producto excedentario aun si el precio nominal pactado respeta los niveles vigentes. En ocasiones algunos países pueden optar por esta vía cuando ciertas rigideces de los acuerdos les dificultan una ágil modificación de sus condiciones de funcionamiento.

Existe una situación que, sin depender de la existencia de acuerdos como los que regulan el comercio de ciertos productos primarios, presenta cierta similitud con la precedente. Se trata del caso de un proveedor que dispone de un grado significativo de monopolio que le permite ejercitar el comportamiento denominado del monopolista discriminador. Esencialmente se trata de un monopolista capaz de hacer regir precios diferentes para distintos clientes y evitar que los intercambios entre estos últimos erosionen esa estructura de precios diferenciables. De esa manera se coloca en condiciones de obtener precios mayores de aquellos clientes dispuestos a pagarlos a ese nivel sin sacrificar ventas a otros mercados que sólo pueden concretarse a precios menores. Estas últimas ventas van acompañadas de restricciones a la reexportación. También en esta situación la existencia de precios menores puede ser disimulada conviniendo operaciones de contrapartida. Si bien puede tratarse de un caso que en puridad sería poco usual, algunas fuentes estiman que la frecuencia con que se constatan operaciones recíprocas con prohibiciones o restricciones de exportación podría aludir al intento de imponer una estructura de precios diferenciales como la precedentemente aludida.

9. El comercio de contrapartida ha sido también señalado como instrumento de promoción de exportaciones o mecanismo de comercialización. En general el argumento se basa en la existencia de dificultades (o costos) de comercialización que no pueden ser superadas por los exportadores. Se recurre entonces a la capacidad de que puedan disponer en ese sentido las empresas proveedoras de importaciones.

Un campo en el que tal recurso ha sido empleado con cierta frecuencia es el de las compras estatales. Cabría acotar aquí que en relación a estas compras se emplean a menudo expresiones tales como utilizar en ese sentido el poder de negociación derivado de esas compras, o formulaciones similares. Debe observarse que el poder de negociación preexiste al empleo de la contrapartida, y que éste será entonces uno de sus usos alternativos. Tal poder de negociación, en la medida que exista, será susceptible de ser empleado en la consecución de diversos objetivos: optimizar los precios a pagar, las calidades a obtener, las condiciones de entrega, pagos, etc., y la colocación de productos en contrapartida.

Generalmente su uso en algunos de esos sentidos conlleva sacrificar en alguna medida los restantes, lo que implica costos de oportunidad que serán tanto mayores cuanto más significativo sea el poder de negociación aludido.

Ahora bien, las empresas proveedoras recurren frecuentemente a firmas comercializadoras especializadas para la colocación de los bienes recibidos en contrapartida. En esos casos, cabría tener presente que nada parece impedir al país que exigió exportaciones de contrapartida el recurrir directamente a

ac

//

//

los servicios de esas firmas comercializadoras especializadas. La remuneración que abonaría a esos efectos no tendría por qué ser superior a la que la empresa proveedora se vio obligada a pagar (y que en consecuencia debió cargar en el costo de los bienes importados por el país). Los efectos serían si milares pero se dispondría de elementos mucho más claros para determinar la conveniencia o no de proceder de esa manera. En efecto, uno de los aspectos menos atractivos del comercio de contrapartida como mecanismo de promoción de exportaciones es la dificultad para estimar los costos incurridos como consecuencia de su empleo, lo que no facilita la tarea de evaluar su idoneidad para este propósito.

La dificultad para determinar con cierta precisión si se han registrado exportaciones adicionales a las que se habrían observado de no haberse recurrido a la contrapartida es el otro elemento que hace muy difícil la evaluación de la idoneidad del comercio de contrapartida como instrumento de promoción de exportaciones.

10. Se aduce a menudo la existencia de preferencias o predisposiciones institucionales para la práctica del comercio de contrapartida, en particular en relación con los países de economía planificada. En realidad tal predisposición no es absoluta y parecería tener mayor aplicación cuando se trata de regir la mayor parte del comercio bilateral, como ocurre en el comercio recíproco entre países de economía planificada. Al respecto cabría recordar el escaso número de acuerdos bilaterales de clearing (la modalidad clásica de comercio de contrapartida en este sentido) entre países latinoamericanos y países socialistas de Europa Oriental y el volumen limitado de comercio por ellos canalizado. En realidad, dos de las principales potencias comerciales de esa área (URSS y Checoslovaquia) no mantienen acuerdos de ese tipo con ninguno de los países de la ALADI, lo que limita desde el comienzo el alcance de ese instrumento. Así, la mayor parte del intercambio entre países de la ALADI y países socialistas de Europa Oriental se desarrolla sobre la base del comercio convencional. Ello no obstó para que las exportaciones llegaran a aproximadamente US\$ 12.000 millones en 1980-82 y las importaciones a casi US\$ 2.300 millones en igual período. Es posible que con mayor empleo del comercio de contrapartida se lograra aumentar el intercambio, pero ello no tendría en cuenta que la dificultad parece radicar sobre todo en las carencias para ubicar en esa región bienes aceptables disponibles en volúmenes suficientes. Ello justamente ha llevado en ocasiones a los países de la ALADI que mantienen tales acuerdos a acumular saldos favorables o recurrir a operaciones de switch.

De todas maneras, más allá del caso de los países socialistas de Europa Oriental, cabe reconocer que la existencia de predisposiciones institucionales o preferencias administrativas para emplear el comercio de contrapartida por parte de ciertos países induce a la práctica del mismo cuando se desea incrementar el intercambio con tales naciones.

11. En ocasiones el comercio de contrapartida se emplea como un instrumento más del conjunto más amplio de mecanismos que tienden al redireccionamiento del comercio en favor -o detrimento- de ciertos países o regiones. Ello puede ocurrir por razones de política general con independencia de las consideraciones económicas normalmente pertinentes en el comercio. Las motivaciones que subyacen a tales razones de política general comprenden disminuir los vínculos preexistentes con las metrópolis coloniales, disminuir la dependencia de proveedores o compradores determinados o incrementar los vínculos con áreas determinadas. El comercio de contrapartida puede resultar un instrumento apto

ac

//

//

para un redireccionamiento efectivo de los flujos de intercambio, particularmente cuando se trata de economías en las que los mecanismos de mercado no están muy difundidos o son incipientes. En general, si esto no ocurre, el empleo discriminatorio de instrumentos como los aranceles, las restricciones no arancelarias y los subsidios puede lograr tales resultados con mayor transparencia para los distintos agentes económicos.

Costos del comercio de contrapartida

12. En cuanto a las desventajas asociadas al comercio de contrapartida, una de las más evidentes es el mayor costo de transacción con respecto al comercio convencional. Mientras que este último exige para su concreción la satisfacción de una coincidencia simple de necesidades, el comercio de contrapartida requiere satisfacer en una transacción una doble coincidencia de necesidades. Ello es en la práctica más difícil de obtener. Recurrir al desvío hacia terceros de uno de los dos flujos flexibiliza el requerimiento de la doble coincidencia de necesidades pero puede aumentar adicionalmente los costos. La identificación y negociación de pares viables de transacciones resulta así un proceso costoso en el que una o ambas partes deben invertir recursos reales, muchas veces con resultado incierto. La literatura especializada se ha referido en más de una oportunidad al rendimiento particularmente bajo del comercio de contrapartida en términos de operaciones efectivamente concretadas como porcentaje de las operaciones planteadas. El costo de las estructuras administrativas y jurídicas empleadas en la identificación y negociación de transacciones de contrapartida no materializadas se carga a aquellas que -en mucho menor número- se concretan efectivamente.

13. Otra de las posibles desventajas del comercio de contrapartida está vinculada con la variación de los términos del intercambio (relación entre los precios de exportación e importación). En principio esta relación no puede afectar de manera negativa a ambos participantes en una operación determinada, excepto como consecuencia de los mayores costos de transacción aludidos anteriormente. Lo que ocurre es que el empleo del comercio de contrapartida puede desdibujar o hacer menos clara la estimación de si existe o no y en qué sentido una variación de la relación de los términos de intercambio como consecuencia de una transacción de contrapartida con respecto de la que hubiese prevalecido en el comercio tradicional. Naturalmente, cualquier variación desfavorable en esa relación comportará en los hechos una transferencia internacional de ingresos que habrá de ser tenida en cuenta como costo en el momento de la evaluación del instrumento.

14. El comercio de contrapartida puede generar distorsiones en el ámbito de la economía interna del país que la aplica. Por un lado, el resto de la economía no directamente involucrado en transacciones de contrapartida puede verse afectado por las distorsiones de precio que normalmente acompañan a este comercio, cuando ellas transmiten indicaciones erróneas para la asignación apropiada de recursos. Por otro lado, cuando los regímenes de contrapartida llevan en los hechos a simular los efectos de una devaluación selectiva, el esquema de tipos de cambio múltiples resultante puede implicar incentivos diferenciales a la exportación efectivos que distorsionen y aun estén en abierta contradicción con los que haya decidido establecer la política gubernamental. Por último, las distorsiones de precios en operaciones de contrapartida que involucren importaciones de productos de uso muy difundido a cambio

ac

//

//

de exportaciones producidas por un sector relativamente pequeño de la economía pueden implicar transferencias regresivas de ingreso en el ámbito interno. En esos casos uno de los subproductos del comercio de contrapartida puede equivaler a un impuesto gravando al conjunto relativamente importante de los usuarios del producto importado cuyo producido se entregase al grupo más restringido de productores del bien exportado.

15. En algunos casos el recurso al comercio de contrapartida puede tener como efecto el retrasar la adopción de medidas más fundamentales destinadas a enfrentar los problemas que se procura superar con el empleo de ese mecanismo. Esto puede ocurrir, por ejemplo, cuando el régimen de contrapartida implica en realidad simular los efectos de una devaluación selectiva. Si ello permite prolongar situaciones en las que rige un tipo de cambio sustancialmente subvaluado, impone por ese período adicional una carga al resto de la economía que debe continuar operando en ese marco. Puede asimismo ocurrir cuando el recurso al comercio de contrapartida se fundamenta en la deficiencia de las estructuras de comercialización de los exportadores locales. Al resignar las funciones de comercialización en los proveedores de importaciones y las empresas especializadas que usualmente ellos contratan, se perpetúa esa situación de deficiencia de los exportadores locales. Otro ejemplo del retraso en adoptar medidas de fondo a que puede inducir el comercio de contrapartida puede concretarse cuando se le emplea para disimular rebajas en los precios de ciertos productos primarios sujetos a acuerdos internacionales. Tal posibilidad reduce la urgencia para que el país exportador procure cambios en el funcionamiento de esos acuerdos. En general cuando ocurren estos atrasos en la adopción de medidas de ajuste, los problemas que se procuraban solucionar recurriendo a la contrapartida se ven agravados en el interín, requiriéndose luego en consecuencia medidas de fondo más profundas de las que hubieran sido necesarias en ausencia de esa dilación.
16. Cabría asimismo referirse a ciertas limitaciones del comercio de contrapartida que lo neutralizan como consecuencia de su empleo generalizado. Si un solo país exportador de determinado producto impone requisitos de contrapartida, será capaz de desviar en su favor en el margen las compras que antes se dirigían a sus competidores. Si, en el otro extremo, todos los exportadores de ese producto recurren al mismo instrumento, el efecto se neutraliza totalmente. En ese caso todos los exportadores estarán en una situación similar a la prevaleciente antes de introducir requisitos de contrapartida, pero deberán soportar los costos inherentes a estos últimos. La generalización de la contrapartida privaría entonces de sus posibles beneficios pero impondría soportar sus costos ya que aquel que quisiera obviarlos eliminando los requisitos de contrapartida vería canibalizado su mercado en beneficio de los demás. Salir de tal situación requeriría concluir un acuerdo para eliminar con certadamente el uso de un instrumento que habría sido adoptado individualmente con la intención de depredar las partes de mercado de los demás exportadores.
17. La precedente reseña de beneficios perseguidos al emplear el comercio de contrapartida y de costos asociados con el mismo parecería indicar que no es posible una evaluación a priori del mecanismo. En esencia, se trata de un instrumento más, con un papel complementario y subsidiario del comercio convencional. Su empleo debería, como el de cualquier instrumento, sujetarse en cada caso concreto a una evaluación costo/beneficio y a la imprescindible comparación con el uso de otros instrumentos alternativos que puedan cumplir más

ac

//

//

eficazmente los propósitos que se procuran. En todo caso cabría señalar de manera general que la extensión de su empleo puede, como consecuencia de los mayores costos de transacción y la menor transparencia, dificultar el comercio internacional y convertirse en factor que contribuya a su disminución más bien que a su ampliación.

ac

//

//

IV - UN POSIBLE ROL PARA EL COMERCIO DE CONTRAPARTIDA
EN LA ACTUAL COYUNTURA REGIONAL

Resumen y conclusiones

1. Se ha registrado una reducción significativa del comercio intrarregional, manifestándose por parte de los países miembros la voluntad de incrementarlo. Es posible que una de las razones que obstaculicen ese incremento radique, por lo menos en algunos casos, en la reticencia para descansar primordialmente en el principio de la reciprocidad de expectativas. Si ello fuera así, sería posible imaginar para el comercio de contrapartida un rol eventual en la superación de tal situación. Respetando su carácter complementario y subsidiario, podría ser instrumental para contribuir a materializar la voluntad de incrementar el comercio recíproco proporcionando cierto grado de confianza en la reciprocidad de resultados.

En razón de las características propias del comercio de contrapartida, su aporte sería en todo caso limitado y coyuntural, pero podría quizá tener alguna influencia como arranque de un proceso de ampliación del intercambio intrarregional al proporcionar una cierta seguridad de que la reducción o eliminación de algunas barreras se vería correspondida en los hechos por incrementos aproximadamente equivalentes tanto en importaciones como en exportaciones.

2. Tal papel podría ser asumido por acuerdos bilaterales o plurilaterales por los que se intercambiarían compromisos limitados y temporales según los cuales se aceptaría un incremento de importaciones condicionado a aumentos similares de exportaciones. Para no desvirtuar el efecto positivo que puedan tener tales acuerdos, sería indispensable adoptar previamente el compromiso de no vulnerar en manera alguna las condiciones en que se desarrolla el resto del comercio recíproco. Esta condición necesaria mínima no descarta sino que presupone la prosecución de los esfuerzos para reducir los obstáculos a lo esencial del comercio intrarregional que no quedaría sujeto a estos eventuales acuerdos de contrapartida.
3. Así concebido, el comercio de contrapartida podría constituir un expediente tendiente sobre todo a proporcionar la confianza para el comienzo de un proceso de ampliación del intercambio, sin que sea posible percibirlo como una solución definitiva o global de las dificultades actuales que exima de progresos en la profundización y ampliación de los demás mecanismos de promoción del comercio intrarregional. En particular, no impedirá que subsistan los de equilibrios existentes en el intercambio intrarregional ya que eventualmente sólo equilibraría una parcela limitada y complementaria del comercio actual. Consecuentemente, tampoco reduciría o eliminaría la existencia de saldos persistentemente deudores o acreedores en el marco del esquema de pagos y créditos recíprocos; además de referirse a una porción limitada del intercambio total, cabe recordar que, aún la perfecta compensación de los flujos de bienes en un cierto período, puede llevar a desniveles en los flujos de pagos en el mismo lapso derivados de diferentes condiciones de financiamiento para diversos tipos de bienes.

//

//

4. Asignar el rol antes aludido al comercio de contrapartida conllevaría, además de los costos inherentes al mismo reseñados en el Capítulo III, algunos problemas específicos en este contexto. Por un lado estarían los relacionados con el posible conflicto entre el cumplimiento del compromiso básico y previo de no vulnerar el comercio existente y el del compromiso específico de compensar ciertas importaciones y exportaciones. Tal conflicto podría llevar en una hipótesis pesimista, a deprimir aún más los niveles de intercambio actuales.

Otros problemas se relacionarían con las dificultades particulares para seleccionar los productos objeto de intercambio compensado. Si no se dejan de lado los productos que ya son transados actualmente, el mecanismo puede desvirtuarse. Si el comercio compensado se basa en productos demasiado artificialmente promovidos y sin perspectivas de mantenerse cuando éste ya no subsista, puede atentarse contra el carácter coyuntural del instrumento.

Otro género de problemas está dado por la necesidad de proporcionar a los operadores comerciales condiciones razonablemente previsibles de utilización del intercambio compensado. Será necesario imaginar en cuanto resulte posible mecanismos de implementación que permitan a los operadores conocer en cada momento las posibilidades a su disposición y las condiciones de acceso efectivamente aplicables a sus importaciones y exportaciones, todo ello sin alentar la estructuración de intereses que procuren el mantenimiento del esquema una vez que se hayan superado las circunstancias que puedan haber llevado a su establecimiento.

5. La superposición armónica de los mecanismos previstos en el Tratado de Montevideo 1980 y los compromisos asumidos en la Asociación con un esquema de comercio compensado como el aludido requeriría tener en cuenta, entre otros, los siguientes elementos de juicio:
- a) El comercio existente se seguiría rigiendo en lo pertinente por las disposiciones del Tratado de Montevideo y los acuerdos actuales, en atención a la ya señalada condición de base para evitar que el esquema se desvirtúe;
 - b) La eventual instrumentación de acuerdos de contrapartida podría hacerse por intermedio de modalidades de acuerdos de alcance parcial;
 - c) Como presumiblemente el compromiso de compensación se concretaría predominantemente a través de la reducción o eliminación de barreras no arancelarias, podría pensarse que el esquema constituya una etapa parcial más acelerada del proceso de reducción de esas restricciones;
 - d) El eventual mecanismo de intercambio compensado debería respetar, en el contexto de un acuerdo de compensación dado, el goce efectivo de las preferencias ya acordadas a terceros países miembros de la Asociación; y
 - e) Sería necesario idear mecanismos para contemplar los tratamientos diferenciales que correspondan según las diferentes categorías de países establecidas.
6. A modo de consideración general cabría señalar que en la eventual exploración de esta vía de comercio de compensación correspondería tener presente el carácter complementario y coyuntural del instrumento y la necesidad de que el

ac

//

//

mismo no pueda, directa o indirectamente, dificultar el comercio existente ni debilitar o aplazar los esfuerzos tendientes a su ampliación sobre bases más permanentes a través de los demás mecanismos a disposición de la Asociación.

7. La actual coyuntura que atraviesa el comercio intrarregional se caracteriza, entre otros aspectos, por una significativa reducción del intercambio recíproco, al tiempo que se manifiesta la voluntad de incrementarlo. Es posible que una de las razones que obstaculicen ese incremento radique en la reticencia para dismantelar o reducir las barreras al comercio recíproco descansando principalmente en la reciprocidad de expectativas. En una coyuntura signada por desequilibrios en el sector externo puede ocurrir que ese principio no proporcione en todos los casos confianza suficiente en que se materializará en términos de comercio efectivo la equivalencia de las concesiones que podrían intercambiarse. Puede temerse en estas circunstancias que tal intercambio de concesiones resulte en un agravamiento de los desequilibrios externos, al dar lugar en los hechos a exportaciones significativamente menores que las importaciones.
8. Si este fuera el caso, resultaría posible asignar al comercio de contrapartida un papel en la superación de tal situación. Sin dejar de mantener su carácter subsidiario y complementario, el comercio de contrapartida podría ser instrumental para permitir la expresión de la voluntad de incrementar el intercambio recíproco al tiempo que proporciona cierta confianza en la reciprocidad de resultados.

Para ello, sería posible imaginar el intercambio de compromisos limitados y temporales por los que se aceptaría un incremento adicional de importaciones condicionado a similares incrementos de las exportaciones. Para que no se diluya o desvirtúe el efecto de arreglos de esa naturaleza, sería indispensable adoptar previamente un compromiso de no vulnerar en manera alguna las condiciones en que se desarrolla el resto del comercio recíproco. De otra manera podría estarse en presencia de una mera importación del comercio preexistente al intercambio de contrapartida, comportando un resultado que en el mejor de los casos sólo sería de naturaleza cosmética. Como en ese caso, además de redundante el comercio de contrapartida llevaría asociado alguno de los costos antes aludidos, en realidad cabe la posibilidad de que el resultado sea una disminución neta del comercio. Para evitar tal posibilidad sería entonces imprescindible, previamente a la concertación de tales acuerdos de contrapartida, contraer el compromiso firme de respetar de manera efectiva las condiciones en que se lleva a cabo lo esencial del comercio no sujeto a arreglos de contrapartida.

Cabría definir al comercio cuyas actuales condiciones deben respetarse no como el verificado en cualquier período de referencia anterior, sino como aquel que se habría registrado en ausencia de acuerdos de contrapartida. En consecuencia, la promoción del comercio por instrumentos de contrapartida merced a la introducción de dificultades adicionales para el resto del intercambio cuando éste demuestre signos de crecer no puede en manera alguna contribuir al propósito buscado. De allí que resulte indispensable observar el compromiso de por lo menos respetar las condiciones existentes de acceso para el resto del comercio recíproco. Naturalmente, esto no descarta la prosecución de los esfuerzos para reducir los actuales obstáculos al comercio recíproco.

ac

//

//

Una manera de determinar con precisión el ámbito del comercio existente y el del comercio compensado podría ser convenir en el principio de excluir de la compensación todos aquellos productos que ya registran, aún con la depresión actual del intercambio, corrientes de comercio entre las partes que convengan en la compensación.

9. El intercambio de compromisos limitados y temporales por los que se acepta un incremento adicional de importaciones condicionado a similar comportamiento por la otra parte podría basarse en un conjunto de consideraciones como las que a continuación se señalan. Una forma relativamente simple consistiría en un acuerdo bilateral por el cual ambas partes se comprometen a asegurar, por ejemplo, US\$ 10 millones de importaciones adicionales provenientes de la otra. Para la definición del carácter de adicional del comercio habría que comparar en puridad con el que se habría registrado de no existir tal acuerdo de compensación. Como en cada momento concreto ello puede ser difícil de determinar, es posible que se opte entonces por considerar adicional al comercio que supere los niveles registrados en un período base o de referencia que se convenga.

Teniendo presente la condición indispensable para un uso efectivo del instrumento (respetar las condiciones de acceso para el comercio existente) es posible que la obligación de aumentar el comercio equilibradamente por encima de esa base implique fórmulas algo más complejas que la relativamente simple antes señalada. Por ejemplo, podría convenirse que sólo se imputarían como cumplimiento del compromiso de contrapartida las importaciones que, cumpliendo con los requisitos del acuerdo de compensación, impliquen que el total de las importaciones desde la otra parte excedan las registradas en el período base. Esto puede constituir un principio de compensación demasiado estricto.

Otra posibilidad consistiría en que el margen a compensar se definiese no en valores absolutos de comercio sino como porcentaje del resto del comercio no sujeto a compensación.

En cualquier caso, para proporcionar condiciones de previsibilidad a los operadores comerciales, habría que contemplar el establecimiento de un marco estable por un período razonable, por ejemplo de dos años. Al cabo de ese período podría quizá profundizarse en el esquema tomando un mayor nivel de base a partir del cual contabilizar el incremento del comercio, si es que subsistieran las condiciones que impulsaran su adopción.

10. El intercambio de tales compromisos no tendría por qué limitarse necesariamente al ámbito bilateral. Un acuerdo multilateral de esas características sería casi seguramente difícil de negociar y presumiblemente tendría menores posibilidades de asegurar la reciprocidad de resultados. Podrían sin embargo concebirse soluciones intermedias entre los extremos de una red de acuerdos bilaterales por un lado y un único acuerdo multilateral por el otro. Podría explorarse, por ejemplo, la posibilidad de que dos partes acuerden que las importaciones de una de ellas, o cierto porcentaje de las mismas, puedan efectuarse indistintamente desde la otra o desde un tercer país con el que la otra tiene un acuerdo similar. En ese caso en el segundo acuerdo la importación sería imputada como parte del cumplimiento de la compensación a que estaba obligada la parte que accedió al desvío. En cierto modo tal disposición equivaldría a institucionalizar la flexibilidad que las operaciones de

ac

//

//

switch dan a los acuerdos bilaterales de clearing, y podría contribuir a balancear al mismo tiempo saldos en los dos acuerdos.

Tales acuerdos de compensación podrían revestir diferentes modalidades, pero presumiblemente en todas la esencia del compromiso radicaría en la disminución o eliminación de algunas de las barreras no arancelarias que en la actualidad obstaculizan de manera determinante el comercio recíproco. Tal disminución o eliminación podría ser ilimitada para algunos productos (naturalmente dentro del tope de comercio compensado acordado) o regir sólo para cupos o volúmenes predeterminados en otros productos. No cabría excluir a priori el intercambio conjunto de algunas concesiones arancelarias, pero parecería razonable suponer que las concesiones que recaigan sobre ciertas barreras no arancelarias serían las de mayor alcance.

Entre las modalidades de funcionamiento que podrían adoptar estos acuerdos, la que se asimila al de los arreglos bilaterales de clearing sería quizá adaptable, aunque no cabe circunscribirse a ella a priori. Así, el PIC Argentina-México (ya aludido en el Capítulo II) tiene una modalidad de funcionamiento diferente a la de los acuerdos bilaterales de clearing. Por un lado, se condiciona la aprobación de las operaciones a la existencia de corrientes en sentido inverso (lo que puede llevar a deprimir el comercio al nivel de la menor de ambas corrientes) mientras que en los acuerdos de clearing las operaciones se aprueban a medida que van surgiendo y la seguridad de que habrá de materializarse una corriente en sentido inverso la da el hecho de que el saldo favorable de una de las partes pueda virtualmente permanecer en poder de la otra. Por otro lado, mientras en los acuerdos de clearing generalmente los pagos se dejan en suspenso y sólo intervienen eventualmente al final de determinado período; en el PIC se van realizando en cada sentido a medida que ocurren los vencimientos respectivos, a través del convenio de pagos y créditos recíprocos.

Cualesquiera sean las modalidades que tales acuerdos eventualmente adopten, parece razonable suponer que requerirán definiciones, entre otras, acerca de los derechos y obligaciones de las partes en el caso de no operarse al final del período la compensación prevista y la generación o no de intereses por los saldos en el período interinario.

11. Acuerdos de este tipo podrían quizá tener alguna influencia como arranque de un proceso de ampliación del intercambio que por un corto período proporcionarían una cierta confianza en la materialización de la reciprocidad de expectativas. Como el esquema se basa imprescindiblemente en el compromiso de no vulnerar las condiciones de desarrollo del comercio existente, descansa sobre una diferenciación algo difusa entre comercio existente y comercio adicional. La diferenciación se tornará aún más difusa con el paso del tiempo por lo que no cabría pensar en su adopción por períodos prolongados o su repetición indefinida. Este hecho de todas maneras respeta el carácter predominantemente coyuntural que la mayoría de sus proponentes asigna al comercio de contrapartida. Es teniendo en cuenta el carácter coyuntural de tal mecanismo que habría que premunirse de promover por su intermedio corrientes de comercio demasiado artificiales y alejadas de las posibilidades reales de mantenerse cuando el mismo ya no subsista.

El carácter complementario del comercio de contrapartida también se vería respetado, porque se trataría de un instrumento más, sin perjuicio de los

//

restantes que canalizarían el grueso del intercambio y la preservación de cu yas condiciones actuales es condición esencial para que el mecanismo pueda te ner algún efecto positivo.

12. El hecho de que este mecanismo pueda tener efectos positivos sobre la ampli ación del comercio intrarregional no puede interpretarse como una afirmación de que el mismo constituye sin más una posible solución a algunos de los pro blemas existentes o que está exento de añadir nuevos problemas a los actua les.

Entre los problemas que subsistirían cabe mencionar:

- a) Se trataría de un expediente tendiente sobre todo a proporcionar la con fianza para el comienzo de un proceso de ampliación del intercambio, pero bajo ningún concepto constituye una solución definitiva y global a los pro blemas actuales. Si se optara por practicar esquemas de contrapartida co mo los referidos, sería necesario hacerlo con conciencia de sus limitacio nes y no pidiéndole lo que justamente por esas limitaciones no puede brin dar. De lo contrario se corre el riesgo de superponer una estructura que afecte el ya menguado comercio subsistente. Ello implica por otra parte que los demás mecanismos de promoción del comercio intrarregional con que cuenta la Asociación habrán de continuar profundizándose y ampliándose. Los avances que eventualmente se verifiquen en materia de comercio de contra partida no deberían percibirse como medidas de fondo que eximan de progre sos en las tareas restantes, no lo son por su esencia coyuntural y comple mentaria y no pueden por tanto sustituirlos.
- b) El hecho de que se considere el equilibrio en una parcela complementaria del comercio existente no impedirá que subsistan los desequilibrios exis tentes en el comercio intrarregional global. En alguna medida -presumi blemente pequeña- tales desequilibrios pueden llegar a tener una menor im portancia relativa, pero nada implica que desaparecerán. De todas mane ras tales desequilibrios son en alguna medida un reflejo de las realida des del comercio y su eliminación completa no podría quizá lograrse sin costos importantes incluyendo los de eliminar parte de ese comercio del cual son reflejo.
- c) Consecuentemente, el instrumento del comercio en contrapartida no reduci ría o eliminaría la existencia de saldos persistentemente deudores o acree dores en el marco del esquema de pagos y créditos recíprocos. Cabe agre gar que, además de las consideraciones formuladas en el punto anterior, el intercambio compensado no tendría necesariamente un efecto equilibra dor en los pagos recíprocos. Aun si se produjese una compensación perfec ta de los flujos de bienes dentro de cada cuatrimestre en el marco del in tercambio compensado, las diferencias de condiciones de pago entre los di versos bienes intercambiados puede llevar a desniveles en los flujos de pa gos. Naturalmente, una vez llegado el vencimiento del último de los pa gos los flujos de pagos se habrán compensado en la misma medida en que se hayan compensado las corrientes de bienes. Esto implica, particularmente en el caso de algunos bienes de capital, períodos relativamente prolonga dos durante los cuales el intercambio compensado de bienes puede no estar contribuyendo a reducir o eliminar, ni en términos absolutos ni relativos, los saldos persistentemente deudores o acreedores en el marco del esquema de pagos y créditos recíprocos.

ac

//

13. Entre los problemas que un mecanismo de este tipo podría introducirse encuentran los relacionados con el eventual conflicto entre el cumplimiento del compromiso indispensable de no vulnerar el comercio existente y el cumplimiento del compromiso específico de compensar las exportaciones adicionales con importaciones incrementales. Algunas de sus manifestaciones podrían consistir en:

- a) La tentación de privilegiar al comercio compensado no sólo por la vía de adoptar medidas que lo faciliten sino también aquellas que dificulten el resto del comercio. Ello puede llevar a cumplir sin dificultad el compromiso de compensación pero a costa de violar aquel que constituía una base esencial sobre la que reposaba la eventual utilidad de este instrumento.
- b) Si en uno de los países las concesiones que recaen sobre los productos objeto de intercambio compensado resultan demasiado significativas, ello puede inducir en la otra parte a los exportadores de los productos comprendidos en el comercio existente a solicitar su inclusión en el régimen de compensación. En ese caso las autoridades de este último podrían verse sujetas por un lado a la presión de sus exportadores en ese sentido y por otro a la aquiescencia por lo menos, y quizá a una presión concomitante por parte del otro país. Este último tendría así la posibilidad de intercambiar exportaciones adicionales por importaciones que ya venía realizando. Cabe recordar que mientras subsistan algunas de las causas señaladas para el actual deterioro del nivel del comercio intrarregional (particularmente los problemas de liquidez y la necesidad prioritaria de generar un superávit en la balanza comercial) la tentación de cambiar exportaciones incrementales por importaciones existentes puede prevalecer.
- c) Aun cumpliendo en el ámbito bilateral ambos compromisos, ello puede lograrse a costa de vulnerar el comercio existente de un tercer país miembro no signatario. Esto podría dar lugar a desviaciones de comercio entre países miembros, en un ejercicio que no parece evidente que cumpla con la condición esencial de lograr por el mecanismo de contrapartida corrientes adicionales de comercio.

Además de estos problemas derivados de un eventual conflicto entre el compromiso básico de respetar el comercio existente y el compromiso específico de compensación de corrientes nuevas de comercio, el mecanismo introduce problemas particulares para la selección de los productos objeto del comercio compensado. Por un lado, excluir los productos que ya son objeto del comercio existente puede implicar dejar de lado aquel intercambio que podría resultar más inmediatamente beneficioso o por lo menos más fácilmente concretable. Por otro, si el comercio compensado se basa exclusivamente en productos artificialmente promovidos y sin perspectivas de mantenerse cuando el mismo ya no subsista, ello puede hipotecar el carácter coyuntural que está en la base del instrumento. Estas consideraciones permiten suponer que uno de los inconvenientes más difíciles de superar de este tipo de mecanismo es la identificación de productos adecuados para el comercio de compensación.

Otro género de problemas introducidos por este instrumento está dado por las condiciones de su implementación y la información disponible para los operadores comerciales. En la práctica, en cada momento las condiciones de acceso efectivas de determinado producto incluido en el intercambio compensado pueden estar condicionadas a factores independientes de la voluntad de los operadores involucrados en la transacción. En particular pueden depender del

//

conjunto de las operaciones que ya hayan planteado los demás operadores de cada uno de los dos países. Esto puede proporcionar un marco inestable o por lo menos imprevisible, y ello puede resultar inhibitorio del empleo del instrumento.

14. Los problemas introducidos por este tipo de mecanismo son en cierta medida inherentes al mismo y por tanto de difícil eliminación, pero la conciencia de su existencia puede ser instrumental para atenuarlos.

Para ello sería necesario tener presente que tanto en el proceso de negociación como en el de implementación, sería necesario introducir mecanismos que tiendan a asegurar el cumplimiento del compromiso de respetar el comercio existente con tanta o más severidad que el del propio compromiso de compensación del comercio adicional.

Asimismo, será necesario imaginar, en cuanto resulte posible, mecanismos de implementación que comporten un marco que permita a los operadores comerciales conocer en cada momento las posibilidades a su disposición y las condiciones de acceso de las exportaciones/importaciones. Por supuesto las condiciones de estabilidad y certidumbre pueden obtenerse a través de la completa administración del comercio compensado por medio de asignaciones específicas y detalladas de cupos por empresas importadoras y exportadoras. Las rigideces de tal mecanismo y las rentas de situación a cuya creación podrían dar lugar serían inconvenientes de significación que no aconsejarían su consideración. Tendría por otra parte el inconveniente de crear y estructurar grupos de interés específico ligados al mantenimiento del esquema, lo que atentaría contra su carácter coyuntural. Cualquiera sea la percepción acerca de la naturaleza de la coyuntura parece razonable que el esquema puede irse desmantelando de la manera menos traumática posible una vez que se superen las causas que puedan haber llevado a su creación.

15. Un dispositivo que asignara al comercio compensado el rol descrito en los párrafos precedentes podría superponerse a los mecanismos previstos en el Tratado de Montevideo 1980 y los compromisos asumidos en la Asociación (acuerdos de alcance parcial, preferencia arancelaria regional, negociaciones sobre restricciones no arancelarias). Cabe recordar al respecto que la Resolución 6 (II) del Consejo de Ministros expresa en su numeral primero que los países miembros procurarán "canalizar, a través de los mecanismos del Tratado de Montevideo 1980, los acuerdos que alcancen en materia de intercambio compensado o modalidades análogas de negociación".

Una superposición armónica requeriría tener en cuenta, entre otros, los siguientes elementos de juicio:

- a) El comercio existente se seguiría rigiendo en lo pertinente por las disposiciones del Tratado de Montevideo en atención a la ya señalada condición de base para la eficacia del empleo del esquema de intercambio compensado;
- b) La eventual instrumentación de tales esquemas podría hacerse por medio de acuerdos de alcance parcial. Corresponde recordar al respecto que la Resolución 2 del Consejo de Ministros prevé a texto expreso los intercambios compensados tanto en el caso de los acuerdos comerciales como en el de los de complementación económica. Si tales modalidades no resultasen apropiadas para la instrumentación del esquema descrito, el numeral décimo de la Resolución 2 posibilita el establecimiento de otras modalidades de acuerdos de alcance parcial;

//

- c) Como presumiblemente el compromiso de compensación se concretaría predominantemente a través de reducción o eliminación de restricciones no arancelarias, podría pensarse que el esquema constituya una etapa más acelerada del proceso de reducción de esas restricciones. Ello estaría en armonía con el carácter coyuntural del comercio de contrapartida, pero no implicaría necesariamente que este último haya de cesar cuando como consecuencia del proceso de reducción de restricciones no arancelarias las ventajas concedidas para el comercio compensado se generalicen. Si llegado ese momento subsisten las condiciones que llevaron a recurrir al comercio compensado, nada impedirá beneficiarlo de una nueva aceleración que profundice la reducción de las restricciones no arancelarias;
- d) Los países que no mantengan restricciones no arancelarias respecto de cuya reducción puedan operar una aceleración podrían recurrir a concesiones arancelarias u otros mecanismos como las compras del estado para asegurar el cumplimiento de eventuales compromisos de compensación;
- e) El mecanismo de intercambio compensado debería respetar el goce efectivo de las preferencias arancelarias negociadas, particularmente con terceros países miembros en el contexto de un eventual acuerdo bilateral de compensación. Ello podría verse desvirtuado si al amparo de una atenuación o eliminación de una restricción no arancelaria un producto en el marco del intercambio compensado desplazase al proveniente de un tercer país miembro que gozara de una concesión arancelaria negociada en el marco de un acuerdo de alcance parcial existente; y
- f) Sería necesario idear mecanismos para contemplar los tratamientos diferenciales según las categorías de países establecidas. Según las modalidades que eventualmente pudieran adoptar tales acuerdos de intercambio compensado es posible que los tratamientos diferenciales puedan contemplarse a través de mecanismos tales como convenir compromisos de compensación en grado menor que el total, acordar la posibilidad de que dentro de ciertas condiciones los países de menor desarrollo económico relativo puedan participar en el comercio de compensación de los demás países u otras disposiciones a esos efectos.

A modo de consideración general cabría señalar que, si se llegase a considerar de interés explorar esta vía de comercio de compensación, correspondería tener presente el carácter complementario y coyuntural del instrumento y la necesidad de que el mismo no pueda directa o indirectamente dificultar el ya menguado comercio existente o debilitar o aplazar los esfuerzos tendientes a su ampliación sobre bases más permanentes a través de todos los mecanismos que ya están a disposición de la Asociación.

//

//

ANEXO I

mas

//

//

ARGENTINAResolución no. 539/84 de la Secretaría de Comercio
de 3 de julio de 1984

VISTO Lo dispuesto en el decreto no. 319 del 29 de diciembre de 1983 (Guía 325, página 8.551), el depósito bancario establecido en la Resolución M.E. no. 8/84 (Guía 325, página 8.564).

CONSIDERANDO Que se hace necesario facilitar las operaciones de importación, que tengan lugar en el marco del Mecanismo para Programas de Intercambio Compensado (PIC) - Anexo seis (6) del Acta de la II Reunión de la Comisión Mixta Intergubernamental Argentina-Mexicana;

Que es necesario instrumentar la automaticidad de los procedimientos de control y las limitaciones exclusivamente cuantitativas, tal como lo han convenido ambos Gobiernos en el Acta mencionada; y

Que la presente Resolución se dicta en uso de la facultad acordada en el artículo 8o. de la Resolución M.E. no. 6 del 5 de enero de 1984.

Por ello,

El SECRETARIO de COMERCIO,

RESUELVE:

Artículo 1o.- Exímase de la constitución del depósito bancario establecido en la Resolución M.E. no. 8/84 a las operaciones de importación que tengan lugar en el marco del Mecanismo para Programas de Intercambio Compensado, que constituye el Anexo 6 del Acta de la II Reunión de la Comisión Mixta Intergubernamental Argentina-Mexicana.

Artículo 2o.- Las mercaderías comprendidas en los Anexos II y III del decreto no. 319/83 importadas al amparo de dicho Programa de Intercambio Compensado recibirán tratamiento automático.

Artículo 3o.- La presente Resolución comenzará a regir a partir de la fecha.

//

//

COLOMBIALEY 48 DEL 20/12/83 - ARTICULO 12(LEY MARCO DE COMERCIO EXTERIOR)

...

ARTICULO DECIMO SEGUNDO: De los sistemas especiales de intercambio comercial.-

Con el fin de fortalecer el sector externo de la economía y de promover las exportaciones, el Gobierno Nacional, podrá establecer y reglamentar Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, cuando las circunstancias del comercio internacional lo aconseje.- Dentro de dichos sistemas especiales, entre otros, podrá contemplar y definir las operaciones de trueque, compensación, triangulación e intercambio fronterizo sin perjuicio de los compromisos internacionales vigentes.-

Las importaciones que se logren realizar en desarrollo de los sistemas especiales de intercambio comercial, quedarán sometidas a los impuestos, requisitos y procedimientos vigentes para las demás importaciones.-

PARAGRAFO 1°. Las sociedades de comercialización internacional podrán realizar operaciones que se deriven de la adopción de sistemas especiales de intercambio comercial.-

...

//

COLOMBIA

DECRETO NUMERO 370 - FEBRERO 15 DE 1984

"Por el cual se establecen y reglamentan las operaciones de Trueque, Compensación y Triangulación".

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA

en ejercicio de las facultades que le otorga la Ley 48 de 1983,

D E C R E T A :

ARTICULO PRIMERO: Con el fin de fortalecer el sector externo de la economía y promover las exportaciones, establécense las operaciones de Trueque, Compensación y Triangulación como sistemas especiales de intercambio comercial.

ARTICULO SEGUNDO: Para los efectos de que trata el presente Decreto, se entiende por operación de trueque el intercambio de mercancías sin contrapartidas monetarias en la cual el valor de las exportaciones sea igual al valor de las importaciones.

ARTICULO TERCERO: Entiéndese por compensación la operación comercial de compra-venta internacional de bienes, por medio de la cual se exporten productos colombianos por un monto no necesariamente igual al valor de las importaciones vinculadas a la respectiva operación.

PARAGRAFO: Los convenios de compensación vigentes entre Colombia y otros países seguirán rigiéndose por las disposiciones que les son aplicables.

//

ARTICULO CUARTO: Para los efectos del presente Decreto se entiende por triangulación el intercambio por trueque o compensación, en el cual personas naturales o jurídicas domiciliadas en Colombia hacen parte de una operación de comercio en tres o más países.

ARTICULO QUINTO: Dentro de una misma operación realizada conforme a los sistemas especiales de intercambio comercial podrán combinarse las modalidades previstas en los Artículos anteriores.

ARTICULO SEXTO: La Junta de Importaciones del INCOMEX podrá autorizar importaciones total o parcialmente no reembolsables, cuando éstas se soliciten con arreglo a la modalidad de sistemas especiales de intercambio comercial.

ARTICULO SEPTIMO: Autorízase al INCOMEX para que, de conformidad con lo establecido en este Decreto, registre sin la obligación total o parcial de reintegro de divisas.

ARTICULO OCTAVO: Si la negociación de trueque, compensación o triangulación se inicia con la importación, sea total o parcial, el importador deberá constituir ante el INCOMEX, y a favor de esta Entidad, una garantía a efectos de asegurar la realización de la exportación. El INCOMEX determinará el tipo, monto y término de vigencia de las garantías que se exijan.

ARTICULO NOVENO: Cuando la exportación sea la parte inicial de la operación de trueque, cualquiera sea la forma que éste adopte, el exportador deberá constituir ante el INCOMEX una garantía de las previstas en el Artículo anterior, con el propósito de

//

//

asegurar el reintegro de las divisas a que hubiere lugar, en el evento de que la importación no se realice.

ARTICULO DECIMO: Las operaciones de trueque, compensación y triangulación deberán cumplir con el régimen existente en materia de exportaciones e importaciones, especialmente en lo relacionado con el abastecimiento del mercado interno, la protección a la producción nacional y las normas que rijan las importaciones de las entidades oficiales.

ARTICULO DECIMO PRIMERO: El Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá señalar al INCOMEX criterios para la aprobación de operaciones de trueque, compensación y triangulación, - en aspectos tales como clase de productos y países.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO: Las operaciones de trueque, compensación y triangulación podrán efectuarse aplicando, en forma total o parcial, los sistemas especiales de importación - exportación.

PARAGRAFO: En el evento de que las exportaciones realizadas por medio de los sistemas especiales de importación - exportación no causen la obligación de reintegrar divisas, el giro al exterior por importaciones efectuadas mediante dichos sistemas se hará de conformidad con las disposiciones que, al respecto, dicte la Junta Monetaria.

ARTICULO DECIMO TERCERO: Las operaciones que se realicen por medio de los sistemas especiales de intercambio comercial tendrán derecho a los incentivos otorgados a las exportaciones, en los términos que establezca el Gobierno o las entidades competentes.

//

//

ARTICULO DECIMO CUARTO: Cada operación de trueque, compensación o triangulación deberá ejecutarse mediante la celebración de contrato o contratos previos entre los agentes de la operación, en los cuales se estipulen las condiciones del intercambio acordado. Dichos contratos deberán registrarse ante el INCOMEX.

ARTICULO DECIMO QUINTO: El INCOMEX aprobará o negará las solicitudes presentadas conforme a lo previsto en el presente Decreto, teniendo en cuenta, entre otros, los siguientes criterios, además de los que le señale el Consejo Directivo de Comercio Exterior:

- a. Que las operaciones estimulen el fortalecimiento de las exportaciones y procuren su estabilidad en los mercados.
- b. Que, por las condiciones del mercado, para realizar las exportaciones sea necesario aplicar los sistemas previstos en este Decreto y que, con éstos, no se sustituyan operaciones de exportación que puedan efectuarse mediante otros mecanismos de comercio exterior.
- c. Que los precios que se acuerden consulten las condiciones del mercado internacional.
- d. Que las operaciones de compensación, en cuanto fuere posible, tengan efecto favorable sobre la balanza de pagos.
- e. Que las importaciones sean, preferiblemente, de aquellos bienes necesarios para el país.

PARAGRAFO: Para adoptar las decisiones a que se refiere este

//

//

Artículo, el INCOMEX procurará aprovechar el poder de compra de las importaciones que realicen las entidades oficiales y dará preferencia, en el trámite, a las solicitudes presentadas por las sociedades de comercialización internacional inscritas ante la Junta de Comercializadoras.

ARTICULO DECIMO SEXTO: El INCOMEX podrá verificar el origen y el destino final de las mercancías cuyo intercambio sea solicitado conforme a lo previsto en este Decreto.

ARTICULO DECIMO SEPTIMO: El INCOMEX dictará las medidas necesarias y establecerá los requisitos y procedimientos pertinentes para el cabal cumplimiento de este Decreto.

ARTICULO DECIMO OCTAVO: El presente Decreto rige a partir de la fecha de su expedición.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE

Dado en Bogotá, D.E. a 15 de febrero de 1984

//

//

COLOMBIADecreto no. 1.429 de 11/VI/84

"Por el cual se dictan disposiciones relacionadas con las operaciones de Trueque, Compensación y Triangulación".

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA

en ejercicio de las facultades que le otorga la Ley 48 de 1983,

D E C R E T A :

ARTICULO PRIMERO: Las importaciones que se realicen en virtud de las operaciones de trueque, compensación y triangulación, de las que trata el Decreto No. 370 de 1984, podrán hacerse en bienes o servicios, con sujeción a las normas establecidas en ese Decreto, en lo pertinente.

ARTICULO SEGUNDO: El presente Decreto rige a partir de la fecha de su expedición.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE

Dado en Bogotá, D. E. a los 11 de Junio de 1984.

BELISARIO BETANCUR CUARTAS

El Ministro de Desarrollo Económico,

RODRIGO MARIN BERNAL

//

//

COLOMBIA

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

RESOLUCION NUMERO 0504 - MARZO 29 DE 1984

"Por medio de la cual se dictan medidas relacionadas con los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial en las modalidades de Trueque, Compensación y Triangulación".

EL DIRECTOR GENERAL DEL INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

en uso de sus facultades legales y en especial de las que le confiere el Decreto 370 de 1984, y

C O N S I D E R A N D O:

Que es necesario fijar los requisitos y procedimientos que debe aplicar el Instituto Colombiano de Comercio Exterior para el desarrollo de los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, establecidos en el Decreto 370 de 1984,

R E S U E L V E:

CAPITULO I

De los trámites para la aprobación de las operaciones

ARTICULO PRIMERO: Las personas naturales o jurídicas interesadas en utilizar los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial deberán presentar las solicitudes respectivas ante las Regionales del INCOMEX fuera de Bogotá o ante la Sección de Archivo y Correspondencia en esta ciudad.

Para tales efectos, las solicitudes se radicarán en original y cinco (5) copias, utilizando el formulario elaborado por

//

//

el Instituto para este propósito.

PARAGRAFO: Las operaciones a que se refiere este Artículo podrán ser desarrolladas por una o más personas, las que responderán solidariamente por los compromisos a que se hace referencia en esta Resolución.

ARTICULO SEGUNDO: Créase un Comité denominado "COMITE DE SISTEMAS ESPECIALES DE INTERCAMBIO COMERCIAL", para que decida sobre las solicitudes a que se refiere el Artículo anterior. Dicho Comité estará integrado así:

- El Subdirector de Importaciones
- El Subdirector de Exportaciones
- El Subdirector de Integración Económica
- El Subdirector de Operaciones
- Un miembro de la Junta de Importaciones
- El Subdirector de Política Comercial

PARAGRAFO PRIMERO: La convocatoria y coordinación de las labores del mismo estará a cargo del Subdirector de Política Comercial, quien a la vez desempeñará las funciones de Secretario Técnico.

PARAGRAFO SEGUNDO: Por la Secretaría Técnica se comunicará a los interesados la decisión adoptada, para que en ese caso de ser positiva proceda al registro del contrato respectivo.

ARTICULO TERCERO: De las decisiones del Comité se dejará constancia en actas que se custodiarán por la Secretaría Técnica.

//

//

ARTICULO CUARTO: El Subdirector de Política Comercial comunicará a la División de Control de la Subdirección de Operaciones las decisiones aprobadas para efectos del registro, ejecución y control del contrato a que se refiere el Parágrafo Segundo del Artículo Segundo:

CAPITULO II

De la aprobación de las solicitudes de Importación y Exportación

ARTICULO QUINTO: Las solicitudes de importación y exportación presentadas en aplicación de los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, deberán gestionarse dentro del término de vigencia del respectivo contrato.

ARTICULO SEXTO: Los Registros de Importación y Exportación aprobados mediante la aplicación de los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial tendrán el mismo plazo de validez y posibilidad de prórroga que rijan para los ordinarios.

ARTICULO SEPTIMO: Para el estudio y aprobación de las solicitudes de importación y exportación y sus modificaciones, se tendrán en cuenta las normas y procedimientos vigentes para importar y exportar, salvo lo especificado en la presente Resolución y en las normas referentes a los Sistemas Especiales de Importación - Exportación, cuando fuere el caso.

ARTICULO OCTAVO: En los Registros de Importación correspondientes a los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, se anotará en el espacio denominado REGIMEN, la modalidad a la cual corresponda la importación que se desea efectuar acompañado a la

//

//

expresión Licencia Previa, Libre o Sistemas Especiales de (importación exportación) la denominación de Trueque, Compensación o Triangulación, según el caso.

ARTICULO NOVENO: En los formularios de importación presentados en desarrollo de los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, deberá anotarse en la casilla CLASE DE REEMBOLSO si las importaciones son total o parcialmente reembolsables. En el espacio correspondiente a FECHA Y CONDICIONES DE REEMBOLSO se indicará el valor del respectivo giro al exterior y demás condiciones del mismo.

PARAGRAFO: En las solicitudes de registros de importación bajo la modalidad de trueque, en la casilla denominada CLASE DE REEMBOLSO se anotará: "No Reembolsable".

ARTICULO DECIMO: En el formulario único de exportación correspondiente a exportaciones tramitadas con cargo a los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, deberá anotarse después de la descripción de la mercancía la expresión TRUEQUE, COMPENSACION o TRIANGULACION, según el caso.

ARTICULO DECIMO PRIMERO: En los Registros de Exportación presentados con arreglo a los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial deberá anotarse si las exportaciones generan obligación total o parcial de reintegro de divisas, señalando en este último caso el valor respectivo.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO: En las solicitudes de importación y exportación que se gestionen con cargo a los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial deberá anotarse la referencia de aprobación de la respectiva operación.

//

CAPITULO III

De las Garantías

ARTICULO DECIMO TERCERO: Las garantías a que se refieren los Artículos 8o. y 9o. del Decreto 370 de 1984 deberán presentarse junto con la primera solicitud de importación o exportación, ante la Regional del INCOMEX encargada del trámite respectivo.

ARTICULO DECIMO CUARTO: El monto de las garantías a que se refiere el Artículo anterior equivaldrá al ciento por ciento (100%) del valor FOB de las exportaciones totales previstas en el contrato respectivo y su liquidación y conversión en moneda nacional se determinará con base en el tipo de cambio mensual aplicable para la liquidación del impuesto de Aduana ad-valorem, vigente en el momento de constituirse cada garantía.

ARTICULO DECIMO QUINTO: La fecha límite de vigencia de las garantías previstas en los Artículos 8o. y 9o. del Decreto 370 de 1984 será la misma en que terminen los nueve (9) meses siguientes al plazo pactado en el correspondiente contrato para acreditar la realización de las exportaciones o las importaciones, según el caso.

ARTICULO DECIMO SEXTO: Las garantías de que tratan los Artículos precedentes serán de tipo personal. No obstante, serán de naturaleza bancaria cuando se presente incumplimiento en obligaciones originadas en los sistemas a que se refiere esta Resolución y además cuando se le haya hecho efectiva alguna garantía por incumplimiento de su reintegro.

La garantía bancaria será exigible por el -

//

término de seis (6) meses contados a partir de la fecha en que haya quedado ejecutoriada la providencia que la hizo efectiva.

CAPITULO IV

Del cumplimiento y desarrollo de las Operaciones

ARTICULO DECIMO SEPTIMO: Mensualmente las Regionales del INCOMEX deberán remitir a la División de Control una relación completa de los Registros aprobados en desarrollo de los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial y de las garantías constituidas ante ellas con fundamento en dichos Sistemas.

ARTICULO DECIMO OCTAVO: Corresponde a las Regionales del INCOMEX el control de las garantías constituidas con base en los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial y si llegare a presentarse incumplimiento en las obligaciones afianzadas, deberán preparar y remitir a la Oficina Jurídica del INCOMEX los proyectos de Resolución para hacer efectivas las garantías incumplidas.

ARTICULO DECIMO NOVENO: En caso de que una obligación haya sido incumplida parcialmente, se hará efectiva la garantía en forma proporcional al saldo no cancelado.

ARTICULO VIGESIMO: Las solicitudes de cancelación total o parcial de las garantías constituidas en virtud de los Artículos 8o. y 9o. del Decreto 370 de 1984 deberán presentarse ante la Regional del INCOMEX correspondiente, acompañadas de los respectivos manifiestos de importación y exportación.

//

//

ARTICULO VIGESIMO PRIMERO: La presente Resolución rige a partir de la fecha de su publicación en un período de -
circulación Nacional.

COMUNIQUESE, PUBLIQUESE Y CUMPLASE

Dada en Bogotá, D. E. a los 29 días de mar
zo de 1984.

//

//

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR**ANEXO****FORMULARIO DE SOLICITUD PARA SISTEMAS
ESPECIALES DE INTERCAMBIO COMERCIAL****ARTICULO 1º DE LA RESOLUCION 0504 DE MARZO 29/84**

NOTA : Para mayor agilización, favor presentar esta solicitud ante las Regionales del INCOMEX diferentes de Bogotá o ante la Sección de Archivo y Correspondencia del INCOMEX, en Bogotá, en original y cinco copias. Se recomienda adjuntar los documentos que se estimen pertinentes.

//

//

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

FORMULARIO DE SOLICITUD PARA SISTEMAS
ESPECIALES DE INTERCAMBIO COMERCIAL

CAPITULO I
EL SOLICITANTE

1. Nombre o razón social _____

Nit _____ C.C. _____

2. Domicilio _____

Teléfono _____

3. El solicitante está registrado como Productor Nacional y/o Exportador

SI _____ NO _____

//

//

CAPITULO II

ANTECEDENTES Y CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

1. Exportaciones en los dos últimos años, de los productos objeto de la solicitud.

Anotar unidad comercial, cantidades, valores US\$FOB y países de destino.

2. Importaciones en los dos últimos años de los productos objeto de la solicitud.

Anotar unidad comercial, cantidades, valores US\$ y países de procedencia.

//

//

CAPITULO III
LA SOLICITUD

1. Modalidad solicitada:

Trueque _____

Compensacion _____

Triangulación _____

2. Personas naturales o jurídicas con las cuales se realizaría la operación:

En Colombia: _____

En el Exterior: _____

3. Productos a importar:

Descripción	Posición Arancelaria	Unidad Comercial	Valor Unitario US\$ FOB	Importación		País de Origen
				Cantidad	Valor US\$ FOB	

Fecha estimada de las importaciones a realizar: _____

//

//

4. Productos a exportar:

Descripción	Posición Arancelaria	Unidad Comercial	Valor Unitario US\$ FOB	Exportación		País de Destino
				Cantidad	Valor US\$ FOB	

Fecha estimada de la exportación a realizar: _____

5. Regional de INCOMEX por la cual se tramitarán los registros de importación y exportación:

6. Proveedor o proveedores de los productos de exportación, cuando el solicitante no sea productor de los mismos:

//

COLOMBIA

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

RESOLUCION NUMERO 1444 - JULIO 6 DE 1984

"Por medio de la cual se modifican y adicionan algunas disposiciones - de la Resolución 504 de 1984, referente a los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial".

EL DIRECTOR DEL INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

en uso de sus facultades legales y en especial de las conferidas en el Decreto 370 de 1984,

R E S U E L V E :

ARTICULO PRIMERO: El Artículo 4o. de la Resolución 504/84 quedará - así: "El Subdirector de Política Comercial, previo el registro del contrato a que se refiere el Artículo 14o. del Decreto 370/84, comunicará las operaciones aprobadas en el Comité de Sistemas Especiales de Intercambio Comercial a la Subdirección de Operaciones, las decisiones adoptadas para efectos de la ejecución y control del desarrollo de la operación.

El registro mencionado en el inciso anterior se - llevará por la División de Estudios Internacionales de la Subdirección de Política Comercial".

ARTICULO SEGUNDO: El Artículo 5o. de la Resolución 504/84 quedará - así: "Las solicitudes de importación y exportación presentadas en aplicación de los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, deberán tramitarse por una sola Oficina Regional, dentro del término fijado por el Comité para la respectiva operación".

//

ARTICULO TERCERO: Las operaciones de Trueque, Compensación o Triangulación serán autorizadas por el Comité de Sistemas Especiales de Intercambio Comercial para que en ellas intervengan máximo un Importador y un Exportador.

PARAGRAFO: No obstante lo dispuesto en el presente Artículo, el Comité de Sistemas Especiales de Intercambio Comercial, en casos especiales y cuando ello se justifique, podrá autorizar operaciones en las que participen más de un Importador o más de un Exportador.

ARTICULO CUARTO: El Artículo 13o. de la Resolución 504/84 quedará así: "Las garantías a que se refieren los Artículos 8o. y 9o. del Decreto 370 de 1984 deberán constituirse al momento de presentarse la primera solicitud de importación o exportación, ante la Regional del INCOMEX encargada del trámite respectivo.

PARAGRAFO: Cuando las operaciones sean realizadas por una so la persona en calidad de importador-exportador, - la garantía deberá constituirse conjuntamente con un tercero en calidad de fiador solidario".

ARTICULO QUINTO: El Artículo 15o. de la Resolución 504/84 quedará así: "El término para acreditar la realización - de las importaciones y exportaciones vence el día en que terminen los nueve (9) meses siguientes al plazo otorgado por el Comité de Sistemas Especiales de Intercambio Comercial para presentar las solicitudes de importación y exportación.

Vencido dicho término sin que se haya acreditado el cumplimiento de la operación, el Instituto hará efectiva la garan-

//

//

tía correspondiente".

ARTICULO SEXTO: Adoptar la Forma O y M SO-006-Julio/84, denominada Registro de Contrato-Sistemas Especiales de Intercambio Comercial.

PARAGRAFO: Esta Forma será diligenciada de conformidad con la autorización dada por el Comité de Sistemas Especiales de Intercambio Comercial para los efectos previstos en el Artículo 1o. de esta Resolución y deberá ser suscrita en todos los casos por el importador en calidad de declarante.

ARTICULO SEPTIMO: La presente Resolución rige a partir de la fecha de su publicación en el Boletín de Noticias del INCOMEX, de conformidad con lo previsto en la Resolución 0627 del 10 de abril de 1984 de la Dirección del INCOMEX.

PUBLIQUESE Y CUMPLASE

Dada en Bogotá, D. E. a los 6 días de Julio de 1984.

EL DIRECTOR GENERAL,

GUSTAVO TOBON LONDOÑO

EL SECRETARIO,

RAFAEL GUZMAN NAVARRO

//

//

COLOMBIA

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

SUBDIRECCION DE OPERACIONES

CIRCULAR POSTAL SOE No. 019

CIRCULAR POSTAL SOI No. 038

Bogotá, D. E. 03 Mayo 1984

Señores
INSTITUTO COLOMBIANO
DE COMERCIO EXTERIOR
Oficinas Regionales

Ref.: Instrucciones para la solicitud
y aplicación de los Sistemas Es-
peciales de Intercambio Comer-
cial.

Apreciados señores:

Para dar cumplimiento al Decreto No. 370/84, el INCOMEX expidió la Re-
solución No. 504/84 "Por medio de la cual se dictan medidas relaciona-
das con los Sistemas Especiales de Intercambio Comercial en las Modali-
dades de Trueque, Compensación y Triangulación", anexos a la presente.

De conformidad con lo anterior, los usuarios de estos Sistemas Especia-
les de Intercambio Comercial, deberán tener en cuenta lo siguiente:

1. Las solicitudes se presentarán en el Formulario denominado "Soli

//

//

citud para Sistemas Especiales de Intercambio Comercial", el cual será suministrado por las Oficinas Regionales del INCOMEX.

Este Formulario debidamente diligenciado deberá radicarse en original y cinco (5) copias en las Oficinas Regionales o en la Sección de Archivo y Correspondencia del INCOMEX, en Bogotá.

2. Las solicitudes de Trueque, Compensación o Triangulación serán evaluadas y podrán ser autorizadas por el Comité de Sistemas Especiales de Intercambio Comercial. En desarrollo de esta función el Comité, a través de la Secretaría Técnica solicitará al interesado la información adicional que considere pertinente.
3. Aprobada la solicitud, el interesado deberá hacer llegar a la Secretaría del Comité, el Contrato celebrado entre los agentes de la operación en original y tres (3) copias o fotocopias autenticadas para su correspondiente registro.
4. Una vez registrado el Contrato en la Secretaría Técnica del Comité, copia de éste será remitida a la División de Control, esta División a su vez, enviará copia a la Regional autorizada para que de conformidad con las instrucciones generales de procedimiento interno, proceda a dar trámite a las solicitudes de exportación e importación.

Es necesario tener en cuenta que las solicitudes de importación y de exportación a que se refiere la presente Circular deben cumplir con los requisitos y procedimientos establecidos en las Normas para el trámite de las solicitudes ordinarias y tendrán los mismos plazos de validez y sólo se podrán tramitar por la Regional autorizada.

//

En consecuencia, para el trámite de las solicitudes de Exportación el usuario deberá estar inscrito como Exportador ante INCOMEX.

Se recomienda a los usuarios de estos Sistemas, tener en cuenta lo pre visto en los Artículos 8o, 9o, 10o, 11o y 12o, de la Resolución 504/84 para efectos de reconocer como válidas dentro de una operación, las exportaciones o importaciones realizadas. Una vez registradas las exportaciones e importaciones no se aceptarán modificaciones del Sistema Ordinario a Sistemas Especiales de Intercambio Comercial. Igualmente en el caso de exportaciones no se aceptarán modificaciones por cambio de país de destino.

En las solicitudes de exportación la Casilla correspondiente a la descripción de la mercancía deberá iniciarse con la siguiente leyenda: - "Esta Exportación se realiza bajo la modalidad de Trueque, Compensación o Triangulación según el caso, seguido del número del contrato - SEIC y su fecha de aprobación".

En las solicitudes de Importación la Casilla correspondiente a la descripción de la Mercancía deberá iniciarse con la siguiente leyenda: - "Esta importación se realiza bajo la modalidad de Trueque, Compensación o Triangulación; según el caso, seguido del número del Contrato-SEIC y su fecha de aprobación".

Cualquier información adicional puede ser solicitada a las Oficinas - Regionales o a la Secretaría Técnica del Comité en la Subdirección de Política Comercial a los teléfonos 2812200 extensión 148 ó al 2848425 de Bogotá.

Atentamente,

ALVARO BERNAL GOMEZ
Subdirector de Operaciones

//

//

PRODUCTOS CUYA IMPORTACION ESTA SUJETA A LOS SISTEMAS ESPECIALES
DE INTERCAMBIO COMERCIAL

<u>Posición Arancelaria</u>	<u>Descripción de la Mercancía</u>
09.06.00.00	Canela
09.09.03.00	Comino
22.05.01.00	Vino espumoso, a granel
22.09.02.01	Cogniac, brandy a granel
22.09.02.21	Ginebra a granel
22.09.02.25	Vodka a granel
22.09.02.32	Whisky a granel
30.04.04.00	Esparadrapo, Venditas adhesivas
84.22.03.01	Ascensores sin cabina ni contrapeso
84.26.01.01	Máquinas para ordeñar
84.41.03.00	Cabezas para máquinas de coser para uso doméstico
84.49.02.01	Motosierras con cadena
84.49.02.99	Las demás motosierras
84.51.01.99	Máquinas de escribir eléctricas y - electrónicas
84.51.09.99	Máquinas de escribir manuales
84.52.02.00	Máquinas de calcular electrónicas
84.52.05.00	Cajas registradoras
84.53.00.00	Computadores
87.01.02.00	Tractores de ruedas
87.01.03.00	Tractores de orugas
87.02.01.01	Camperos con menos de 2.000 c.c.
87.02.01.02	Camperos de 2.000 a 3.000 c.c.
87.02.01.03	Camperos con más de 3.000 c.c.
87.06.89.15	Aire acondicionado para vehículos - (87.01 a 87.03)

//

//

<u>Posición Arancelaria</u>	<u>Descripción de la Mercancía</u>
90.07.01.03	Aparatos para microfilm
90.07.02.01	Aparatos fotográficos
90.07.02.99	Demás aparatos fotográficos
90.10.01.00	Aparatos fotográficos y - cinematográficos
90.10.02.01	Fotocopiadoras electrostáticas y - heliográficas
90.28.02.22	Balanzas electrónicas

//

//



INCOMEX

**REGISTRO DE CONTRATO
 SISTEMAS ESPECIALES DE INTERCAMBIO COMERCIAL "SEC"**

1. MODALIDAD: _____ 2. REGISTRO DE CONTRATO N° _____ 3. FECHA:

--	--	--

4. DECLARANTE: _____

5. EXPORTADOR (NOMBRE O RAZÓN SOCIAL): _____

6. NIT O C.C.: _____ I. DIRECCIÓN: _____ TEL.: _____

7. IMPORTADOR (NOMBRE O RAZÓN SOCIAL): _____

8. NIT O C.C.: _____ II. DIRECCIÓN: _____ TEL.: _____

9. DESTINATARIO: _____ 10. DIRECCIÓN: _____

11. REGIONAL AUTORIZADA: _____

14. PRODUCTOS POR EXPORTAR

POSICIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	UNIDAD COMERCIAL	VALOR UN (UNITARIO)	CANTIDAD AUTORIZADA	VALOR UN (UNITARIO)	PAÍS DE ORIGEN

15. PRODUCTOS POR IMPORTAR

POSICIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	UNIDAD COMERCIAL	VALOR UN (UNITARIO)	CANTIDAD AUTORIZADA	VALOR UN (UNITARIO)	PAÍS DE ORIGEN

NOTA: DECLARO QUE LO EXPUESTO EN EL PRESENTE REGISTRO DE CONTRATO OBEDECE EN TODO A LA VERDAD Y QUEDA EXPRESAMENTE FACULTADO EL INCOMEX PARA QUE PROCEDA CONFORME A LA LEY EN EL EVENTO DE INEXACTITUD O DE INCUMPLIMIENTO

16. FIRMA DECLARANTE: _____ 17. CC. _____ DE _____

18. FECHA DE APROBACION DE LA OPERACION: _____ ACTA N° _____ VIGENCIA DEL CONTRATO _____

19. FECHA LIMITE PARA ACREDITAR IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES: _____

21. ANTECEDENTES PRESENTADOS PARA EL REGISTRO:

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR
 -SUBDIRECCIÓN DE POLÍTICA COMERCIAL

FIRMA AUTORIZADA

//

//

ECUADOR

Regulación no. 1.001 de 31/V/78 de la Junta Monetaria

La JUNTA MONETARIA, en uso de las facultades que le confieren los artículos 9 y 12 de la Ley sobre Cambios Internacionales, y literal b) del artículo 139 de la Ley de Régimen Monetario,

RESUELVE:

Artículo 10.- Las importaciones de mercaderías que se efectuaren en compensación y/o trueque con productos ecuatorianos, cuyas negociaciones hubieren sido calificadas previamente por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, podrán obtener la exoneración del requisito de depósito previo de la Junta Monetaria.

Artículo 20.- Las transacciones en compensación deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) Tanto las exportaciones como las importaciones deben corresponder a una misma negociación compensatoria;
- b) Las exportaciones generan divisas y deben efectuarse previo o posteriormente a las importaciones comprometidas en compensación; consecuentemente las licencias de exportación o importación se las puede expedir en un plazo máximo de ciento ochenta días contados a partir de la fecha del otorgamiento de la primera;
- c) El costo y flete de las importaciones no puede ser superior al valor FOB de las exportaciones;
- d) Si la compensación se inicia con la importación, el importador debe presentar al Banco Central del Ecuador una garantía a su satisfacción, comprometiéndose a consignar el respectivo porcentaje de depósito previo para el caso en que no se efectuare la exportación compensatoria; y
- e) Tanto para las importaciones como para las exportaciones se debe dar cumplimiento a las disposiciones legales y reglamentarias sobre la materia.

Artículo 30.- Las negociaciones en trueque, a su vez, tienen que sujetarse a las siguientes condiciones:

- a) El valor FOB de las exportaciones debe ser igual al valor costo y flete de las importaciones y debe corresponder a una misma operación de trueque. Sin embargo, la Junta Monetaria autorizará la concesión de divisas al tipo oficial de cambio, para el pago de fletes por importaciones, cuando la operación de trueque se refiere al valor FOB, tanto de la importación como de la exportación;

//

scl

//

- b) La exportación está exenta de la entrega de divisas al Banco Central del Ecuador;
- c) La licencia de importación debe concederse con el carácter de no reembolsable, a excepción del valor de flete en los casos autorizados por la Junta Monetaria;
- d) Los permisos de importación o exportación no requieren ser concedidos simultáneamente; en consecuencia uno y otro se los puede expedir en un plazo máximo de ciento ochenta días contados a partir de la fecha del otorgamiento del primero;
- e) Cuando la operación de trueque se inicie con la exportación, el exportador debe presentar al Banco Central del Ecuador una garantía a su satisfacción destinada a asegurar la entrega de las divisas respectivas en el caso de no efectuarse la importación en el plazo señalado en el respectivo contrato de trueque;
- f) Si la negociación se iniciare con la importación, sea total o parcial, el interesado deberá presentar similar garantía a las antes mencionada, a efectos de asegurar la exportación;
- g) Si por cualquier causa no se efectuare la exportación y se hubiere realizado la importación, el importador debe constituir el correspondiente depósito previo; y
- h) Tanto las exportaciones como las importaciones deben sujetarse a las diferentes disposiciones legales y reglamentarias sobre la materia.

Artículo 4o.- Derogar la Regulación no. 965/77 de 28 de abril de 1977.

Artículo 5o.- Esta Regulación entrará en vigencia a partir de la presente fecha, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

//

//

ECUADOR

Regulación no. 153 de 29/II/84 de la Junta Monetaria

La JUNTA MONETARIA, en uso de sus atribuciones,

RESUELVE:

Artículo 1o.- Sustitúyase el Capítulo II (Compensación y Trueque) del Título Tercero (Exportaciones) del Libro II (Política Cambiaria) de la Codificación de Regulaciones de la Junta Monetaria, por el siguiente:

"CAPITULO II. COMPENSACION Y TRUEQUE.

Artículo 1o.- Los contratos que amparen las operaciones de compensación y/o trueque con productos ecuatorianos deben ser aprobados previamente por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

Las transacciones de compensación y/o trueque deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) La operación deberá iniciarse con la exportación de productos ecuatorianos; en consecuencia, las licencias de importación que constituyan la respectiva compensación y/o trueque se las podrá expedir dentro de un plazo no mayor de 180 días contados a partir de la fecha de otorgamiento del permiso de exportación;
- b) Tanto las exportaciones como las importaciones deben corresponder a una misma negociación;
- c) El costo y flete de las importaciones de mercaderías aforables en los ítem no identificados en su forma de pago con XXX en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales, no puede ser superior al 100 por ciento del valor FOB de la exportación de cualquier producto, excepto petróleo y sus derivados, camarón, café en grano y sus derivados, cacao en grano y sus derivados (excepto chocolate industrializado). Se podrán realizar operaciones de compensación o trueque con banano y plátano sólo, para nuevos mercados o con países con los cuales se mantengan acuerdos bilaterales de comercio; y
- d) En las importaciones de mercaderías aforables en los ítem identificados en su forma de pago con XXX, en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales, su costo y flete no será superior al 70 por ciento del valor FOB de la exportación. Esta clase de operaciones no podrá efectuarse con cargo a exportaciones de petróleo y sus derivados, camarón, café en grano y sus derivados, cacao en grano y sus derivados (excepto chocolate industrializado), banano, atún y pescado congelados.

Artículo 2o.- En el caso de las negociaciones de compensación, se tomará en cuenta además:

- a) Que las exportaciones deberán generar divisas; y
- b) Que los pagos al exterior por importaciones se realizarán solamente una vez que se hayan liquidado los valores de las respectivas exportaciones.

mas

//

//

Artículo 3o.- En el caso de las negociaciones de trueque, a su vez, tienen que sujetarse a las siguientes condiciones:

- a) Las exportaciones en trueque de los productos autorizados en el literal c) del artículo 1o. de este Capítulo, estarán exentas de la entrega de divisas al Banco Central del Ecuador hasta el 100 por ciento de su valor FOB, cuando las mercaderías a importarse no se encuentren identificadas en su forma de pago con XXX, en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales. La exención será de hasta un máximo del 70 por ciento del valor FOB de las exportaciones autorizadas en el literal d) del artículo 1o. de este Capítulo, cuando las mercaderías a importarse se encuentren identificadas en su forma de pago con XXX en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales;
- b) La licencia de importación debe concederse con el carácter de no reembolsable, por el valor que corresponda al trueque;
- c) El monto de divisas que debe entregarse al Banco Central del Ecuador, por el valor que no corresponda al trueque, se sujetará a lo establecido en el Capítulo III (Plazo de entrega de divisas) del presente Título; y
- d) El exportador debe presentar al Banco Central del Ecuador una garantía de bancos o de compañías financieras, destinada a asegurar la entrega de divisas respectivas por su valor FOB total, en el caso de no efectuarse la importación en el plazo señalado en el respectivo contrato de trueque."

Artículo 2o.- Al artículo 4o., Capítulo III (Plazo de entrega de divisas) Título Tercero (Exportaciones), Libro II (Política Cambiaria), de la Codificación de Regulaciones de esta Corporación, añádase el siguiente inciso:

"El Banco Central del Ecuador comprará las divisas en los porcentajes y al tipo de cambio que regían a la fecha en que el exportador debió entregar las divisas."

Artículo 3o.- La presente Regulación entrará en vigencia a partir de esta fecha, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

//

//

ECUADOR

Regulación no. 160 de 10/IV/84 de la Junta Monetaria

La JUNTA MONETARIA, en uso de sus atribuciones,

RESUELVE:

Artículo 1o.- Al literal d), artículo 1o., Capítulo II (Compensación y Trueque), Título Tercero (Exportaciones) del Libro II (Política Cambiaria) de la Codificación de Regulaciones de esta Corporación, añádase la siguiente frase: "Se podrán realizar operaciones de compensación o trueque con banano y plátano sólo a nuevos mercados o con países con los que se mantengan acuerdos bilaterales de comercio".

Artículo 2o.- La presente Regulación entrará en vigencia a partir de la presente fecha, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

//

ECUADOR

Regulación no. 161 de 10/IV/84 de la Junta Monetaria

La JUNTA MONETARIA, en uso de las atribuciones que le confiere el artículo 12 de la Ley sobre Cambios Internacionales,

RESUELVE:

Artículo 1o.- Sustitúyanse los artículos 5, 6 y 7 del Capítulo VII (Liquidación de divisas por Exportaciones), Título Tercero (Exportaciones) del Libro II (Política Cambiaria), de la Codificación de las Regulaciones de Junta Monetaria, por los siguientes:

"Artículo 5o.- Autorízase al Banco Central del Ecuador para que, en tratándose de exportaciones en las que se incorporen materias primas e insumos internados en el país bajo el régimen de admisión temporal a depósitos industriales, deduzca al momento de la liquidación de los respectivos valores FOB que deben entregarse al Banco Central aquellos que correspondan a los mencionados insumos importados.

Quando las exportaciones se realicen a través del sistema de trueque, la deducción establecida en el inciso anterior se la efectuará únicamente sobre la parte proporcional en relación al monto de las divisas que debe entregarse al Banco Central del Ecuador.

Artículo 6o.- Para el caso en que la exportación se realice a países con los cuales se mantienen suscritos Convenios de Crédito Recíproco o Acuerdos de Pagos, el Banco Central del Ecuador entregará un "Certificado en Divisas" por el valor del componente importado incorporado en el respectivo producto de exportación.

Si la exportación se realiza bajo el mecanismo de trueque a los países mencionados en el inciso anterior, el Banco Central del Ecuador otorgará el "Certificado en Divisas" únicamente por la parte proporcional en relación al monto de las divisas que debe entregarse al propio Banco Central.

El "Certificado" mencionado en los incisos anteriores es negociable y, servirá para cancelar obligaciones de entrega de divisas por exportaciones que realice el propio beneficiario inicial, o un tercero.

Artículo 7o.- Para el cumplimiento de lo establecido en los artículos 5 y 6 del presente Capítulo, el Banco Central del Ecuador exigirá la presentación del correspondiente Acuerdo expedido por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

El Acuerdo Ministerial que será expedido para cada producto de exportación deberá establecer las condiciones, especificaciones y demás características de los insumos importados, por unidad de producto exportado, con señalamiento del valor porcentual o absoluto a deducirse."

Artículo 2o.- A continuación del artículo 7o., Capítulo VII (Liquidación de divisas por Exportaciones), Título Tercero (Exportaciones), del Libro II (Política Cambiaria), de la Codificación de Regulaciones, añádanse los siguientes artículos:

//

mas

//

"Artículo 8o.- Autorízase al Banco Central del Ecuador para que, en el caso de exportaciones de productos del mar, congelados o industrializados, cuya pesca extractiva se realice a través de barcos de bandera extranjera arrendados, o utilizados mediante contratos de leasing, deduzca del valor neto de las exportaciones de tales productos del mar al momento de su liquidación hasta el 30 por ciento del valor FOB de tales exportaciones; dicho porcentaje incluirá el costo de los contratos de arrendamiento o de leasing, según el caso, así como el valor de los insumos importados bajo el régimen de admisión temporal a depósito industrial, incorporados en los productos exportados.

La deducción en concepto de arrendamiento o de leasing será hasta cubrir el valor anual del respectivo contrato.

Si las exportaciones de productos del mar que se sujetaren a este tratamiento, se realizan a países de Crédito Recíproco o de Acuerdos de Pagos, el Banco Central del Ecuador entregará al exportador un certificado en divisas hasta por el porcentaje máximo señalado en el inciso anterior. Dicho certificado será negociable y podrá utilizarse para cubrir obligaciones de entrega de divisas por exportaciones realizadas por el propio beneficiario o por otros exportadores.

Artículo 9o.- Para efectos de lo dispuesto en el artículo anterior deberá mediar la expedición del Acuerdo del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración a que se refiere el artículo 7o. de esta Sección y, adicionalmente el exportador deberá presentar ante el Banco Central del Ecuador lo siguiente:

- a) Los Acuerdos Ministeriales por medio de los cuales se haya autorizado el ingreso al país de las embarcaciones extranjeras para realizar faenas de pesca bajo contratos de arrendamiento o de leasing; y
- b) Copia del respectivo contrato inscrita ante el Ministerio de Finanzas y certificada por dicho Portafolio."

Disposición transitoria.- El Banco Central del Ecuador continuará atendiendo con divisas de mercado oficial o de mercado libre, según el caso, para el pago de cobranzas que fueron registradas hasta el 2 de octubre de 1983 inclusive, que correspondan a materias primas e insumos internados bajo el régimen especial aduanero de Depósitos Industriales.

Artículo 3o.- Esta Regulación entrará en vigencia a partir de la presente fecha sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

//

ECUADOR

Regulación no. 169 de 5/VI/84 de la Junta Monetaria

La JUNTA MONETARIA, en uso de sus facultades,

RESUELVE:

Artículo 1o.- En el artículo 1o. del Capítulo II (Compensación y Trueque), Título Tercero (Exportaciones), Libro II (Política Cambiaria de la Codificación de Regulaciones de la Junta Monetaria), efectúense las siguientes modificaciones:

- El inciso primero dirá: "Los contratos que amparen las operaciones de compensaciones y/o trueque con productos ecuatorianos deben ser aprobados y registrados previamente a la realización de tales operaciones, por las Oficinas de Cambios del Banco Central del Ecuador".
- El literal c) dirá: "El costo y flete de las importaciones de mercaderías aforables en los ítem no identificados en su forma de pago con XXX en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales, no puede ser superior al 100 por ciento del valor FOB de la exportación de cualquier producto, excepto petróleo y sus derivados, banano y plátano, camarón, café en grano y cacao en grano. Se podrán realizar operaciones de compensación o trueque con banano y plátano sólo para nuevos mercados o con países con los cuales se mantengan acuerdos bilaterales de comercio".
- El literal d) dirá: "En las importaciones de mercaderías aforables en los ítem identificados en su forma de pago con XXX, en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales, su costo y flete no será superior al 70 por ciento del valor FOB de la exportación. Esta clase de operaciones no podrá efectuarse con cargo a exportaciones de petróleo y sus derivados, camarón, café en grano, cacao en grano, banano, plátano, atún y pescado congelados.

Se podrán realizar operaciones de compensación o trueque con banano y plátano sólo a nuevos mercados o con países con los que se mantengan acuerdos bilaterales de comercio".

Disposición transitoria.- Los contratos que hasta el 5 de junio del año en curso hubieran sido aprobados por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, serán registrados en las respectivas Oficinas de Cambios por las que se efectúen las exportaciones.

Artículo 2o.- Esta Regulación entrará en vigencia a partir de la presente fecha, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

//

//

ECUADORRegulación no. 187 de 4/IX/84 de la Junta MonetariaCAPITULO II. COMPESACION Y TRUEQUE

Artículo 1o.- Los contratos que amparen las operaciones de compensación y/o trueque con productos ecuatorianos deben ser aprobados y registrados previamente a la realización de tales operaciones, por las Oficinas de Cambios del Banco Central del Ecuador.

Las transacciones de compensación y/o trueque deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) La operación deberá iniciarse con la exportación de productos ecuatorianos; en consecuencia, las licencias de importación que constituyan la respectiva compensación y/o trueque se las podrá expedir dentro de un plazo no mayor de 180 días, contados a partir de la fecha de otorgamiento del permiso de exportación;
- b) Tanto las exportaciones como las importaciones deben corresponder a una misma negociación; y
- c) El costo y flete de las importaciones permitidas no puede ser superior al 100 por ciento del valor FOB de la exportación de cualquier producto, excepto petróleo y sus derivados, banano y plátano, camarón, café en grano y cacao en grano. Se podrán realizar operaciones de compensación o trueque con banano y plátano sólo para nuevos mercados o con países con los cuales se mantengan acuerdos bilaterales de comercio.

Artículo 2o.- En el caso de las negociaciones de compensación, se tomará en cuenta además:

- a) Que las exportaciones deberán generar divisas; y
- b) Que los pagos al exterior por importaciones se realizarán solamente una vez que se hayan liquidado los valores de las respectivas exportaciones.

Artículo 3o.- En el caso de las negociaciones de trueque, a su vez, tienen que sujetarse a las siguientes condiciones:

- a) Las exportaciones en trueque de los productos autorizados en el literal c) del artículo 1o. de este Capítulo, estarán exentas de la entrega de divisas al Banco Central del Ecuador hasta el 100 por ciento de su valor FOB;
- b) La licencia de importación debe concederse con el carácter de no reembolsable, por el valor que corresponda al trueque;
- c) El monto de divisas que debe entregarse al Banco Central del Ecuador, por el valor que no corresponda al trueque, se sujetará a lo establecido en el Capítulo III (Plazo de entrega de divisas) del presente Título; y

//

mas

//

- d) El exportador debe presentar al Banco Central del Ecuador una garantía de ban
cos o de compañías financieras, destinada a asegurar la entrega de divisas res
pectivas por su valor FOB total, en el caso de no efectuarse la importación en
el plazo señalado en el respectivo contrato de trueque.

Disposición transitoria.- Los contratos que hasta el 5 de junio del año en
curso hubieren sido aprobados por el Ministerio de Industrias, Comercio e Inte-
gración, serán registrados en las respectivas Oficinas de Cambios por las que se
efectúen las exportaciones.

//

ECUADORAcuerdo no. 88 de 18/III/83 del Ministerio de
Industria, Comercio e Integración

El MINISTRO de INDUSTRIAS, COMERCIO e INTEGRACION,

CONSIDERANDO Que mediante la Regulación de Junta Monetaria no. 1.001 de mayo 31 de 1978 se establecieron los mecanismos que deben observarse para realizar operaciones comerciales en compensación y/o trueque; y

Que el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración está facultado para calificar los contratos de importación/exportación de mercancías que se efectuaren en compensación y/o trueque.

En uso de las atribuciones que le confiere la ley,

ACUERDA:

Artículo 1o.- La operación de compensación y/o trueque se iniciará con la calificación de los contratos respectivos por parte del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. El contrato deberá ser suscrito por el comprador del producto ecuatoriano y por el importador del producto del exterior. En los permisos de exportación-importación, deberá declararse que se efectúan bajo este sistema.

Artículo 2o.- Las operaciones comerciales en compensación y/o trueque que se efectúen a través de calificaciones de contratos, podrán realizarse con los productos ecuatorianos que el MICEI señale, dando preferencia a aquellos que tengan difícil acceso a los mercados internacionales o que signifiquen la apertura de nuevos mercados o que representen un incremento sustancial del promedio exportado en los últimos años hacia el país de destino.

Artículo 3o.- Para efectos de compensación y/o trueque, el costo y flete (CF) de las importaciones no será superior al valor FOB de las exportaciones. Sin embargo, cuando se trate de operaciones triangulares, el costo y flete (CF) de las importaciones no será mayor del 50 por ciento del valor FOB de las exportaciones.

Artículo 4o.- Cuando la operación comercial se realice en compensación, el interesado, para efectuar la importación, deberá presentar al MICEI: la copia del permiso de exportación, el comprobante del depósito de divisas correspondiente a la exportación y el certificado oficial de descarga en el puerto de destino. Si la modalidad de la operación comercial es el trueque, el interesado deberá presentar únicamente copia del permiso de exportación.

Artículo 5o.- Los productos ecuatorianos podrán compensarse o trocarse con cualquier producto extranjero cuya importación no esté prohibida.

Artículo 6o.- En los casos en que la Junta Monetaria establezca que la importación de bienes deba efectuarse solamente en compensación y/o trueque con cuotas máximas para operar, el MICEI regulará la utilización de las mismas por parte de los importadores.

Artículo 7o.- Déjase sin efecto las disposiciones reglamentarias que se opongan al presente Acuerdo.

Comuníquese y publíquese.

ECUADORAcuerdo no. 44 de 31/I/84 del Ministerio de
Industrias, Comercio e Integración

El MINISTRO de INDUSTRIAS, COMERCIO E INTEGRACION,

CONSIDERANDO Que mediante Regulación de Junta Monetaria no. 1001 de mayo 31 de 1978, se establecieron los mecanismos que deben observarse para realizar operaciones comerciales en compensación y/o trueque; y

Que el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración está facultado para calificar los contratos de importación/exportación de bienes que se efectúan bajo el sistema de compensación y/o trueque; y

En uso de atribuciones que le confiere la Ley,

ACUERDA:

Expedir el siguiente Reglamento de Compensación y/o trueque:

Artículo 1o.- La operación de compensación y/o trueque, se iniciará con la calificación de los contratos respectivos por parte del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. El contrato deberá ser suscrito por el exportador e importador en el Ecuador en lo posible también deberá suscribir el importador en el exterior o acompañar al contrato una comunicación o télex confirmando su participación en la operación comercial; en las cláusulas del contrato se incluirá obligatoriamente una que ligue la operación compensatoria o de trueque.

Artículo 2o.- En los permisos de exportación/importación deberá declararse que se efectúa bajo estos sistemas.

Artículo 3o.- Las operaciones comerciales en compensación y/o trueque que se efectúan a través de calificaciones de contratos podrán realizarse con los productos ecuatorianos que el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración señale, mediante la expedición de las Resoluciones respectivas, dando preferencias a aquellos que tengan difícil acceso a los mercados internacionales o que signifiquen la apertura de nuevos mercados o que representen un incremento substancial del promedio exportado en los últimos años hacia el país de destino.

Artículo 4o.- Para efectos de compensación y/o trueque, el costo y flete (CyF) de cada importación, no será superior al valor FOB de la exportación o del porcentaje que para el efecto determine Junta Monetaria.

Podrán realizarse operaciones triangulares cuando el destino de las exportaciones ecuatorianas signifique la apertura de nuevos mercados, excluyéndose de estas operaciones a los países con los cuales se han suscrito Acuerdos de Pagos. La relación compensatoria será: costo y flete (CyF) de las importaciones no mayor al 50 por ciento del valor FOB de las exportaciones.

//

//

Artículo 5o.- Cuando la operación comercial se realiza en compensación y/o trueque, el interesado para efectuar la importación deberá presentar al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, copia del permiso de exportación, certificado oficial de desembarque o una certificación de la representación diplomática en el país, que acredite que el producto fue internado en el país de destino y, para la operación compensatoria también deberán presentarse el certificado del depósito de divisas.

Artículo 6o.- Los productos ecuatorianos podrán compensarse o trocarse con cualquier producto extranjero de permitida importación.

Artículo 7o.- Cuando la Junta Monetaria establezca que la importación de bienes debe efectuarse sólo en compensación y/o trueque con cupos máximos, el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración regulará la utilización de los mismos.

Artículo 8o.- Déjase sin efecto el Acuerdo Ministerial no. 088, de marzo 16/83 publicado en el Registro Oficial no. 514 de junio 15/83.

Comuníquese.

mas

//

//

ECUADORResolución no. 208 del 2/IV/84, del Ministerio de
Industrias, Comercio e Integración

El MINISTRO de INDUSTRIAS, COMERCIO e INTEGRACION

CONSIDERANDO Que mediante Acuerdo Ministerial no. 44 y Resoluciones Ministeriales no. 78 y 158 de 31 de enero y 23 de febrero de 1984, respectivamente, se estableció el procedimiento a seguirse para las operaciones de compensación y trueque y determinó la lista de productos ecuatorianos que no pueden ser objeto de dichas operaciones;

Que la Junta Monetaria mediante Regulación no. 153/84 de 29 de febrero de 1984, sustituyó el Capítulo II (compensación y/o trueque) del Título III (exportaciones) del Libro II (Política Cambiaria) de la Codificación de Regulaciones de Junta Monetaria, estableciendo el porcentaje de utilización de divisas provenientes de las exportaciones de acuerdo con la forma de pago que se indica para las mercaderías que constan en las Listas Anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales, con las excepciones que para el caso se contempla; y

Que es necesario armonizar las políticas que en materia de compensación y/o trueque adopten los diferentes organismos estatales; y

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley;

ACUERDA:

Artículo 1o.- El Ministerio de Industrias, Comercio e Integración aprobará los contratos que amparen operaciones de compensación y/o trueque con productos ecuatorianos y comunicará al Banco Central del Ecuador sobre el particular.

Artículo 2o.- Todo contrato de compensación y/o trueque deberá estar suscrito por el exportador e importador ecuatoriano y por el importador en el exterior o acompañar una comunicación y/o télex confirmando su participación en la negociación.

Artículo 3o.- La operación deberá iniciarse con la exportación de productos ecuatorianos. En consecuencia las autorizaciones para importar se las podrá expedir dentro de un plazo no mayor de 180 días contados a partir de la fecha de concesión del permiso de exportación.

Artículo 4o.- El costo y flete de las importaciones de mercaderías aforables en los ítem no identificados en su forma de pago con XXX en las Listas anexas al Reglamento de la Ley sobre Cambios Internacionales no pueden ser superiores al 100 por ciento del valor FOB de la exportación de cualquier producto, excepto petróleo y sus derivados, camarón, café en grano y sus derivados, cacao en grano y sus derivados (excepto chocolate industrializado). Se podrá realizar operaciones de compensación y/o trueque con banano y plátanos, solamente con mercados nuevos o con países con los cuales se suscriban acuerdos bilaterales de comercio.

Artículo 5o.- En las importaciones de mercaderías aforables en los ítem identificados en su forma de pago con XXX en las Listas anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales, su costo y flete no será superior al 70 por ciento del valor FOB de la exportación. Esta clase de operaciones no podrá efectuarse con cargo a exportaciones de petróleo y sus derivados, camarón, café en

//

//

grano y sus derivados, cacao en grano y sus derivados (excepto chocolate industrializado), banano, atún y pescado congelado.

Artículo 6o.- Las exportaciones en trueque de los productos autorizados en el artículo 4o. de este Acuerdo, estarán exentas de la entrega de divisas al Banco Central del Ecuador hasta el 100 por ciento de su valor FOB cuando las mercaderías a importarse no se encuentren identificadas en su forma de pago con XXX en las Listas anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales. La exención será de hasta un máximo del 70 por ciento del valor FOB de las exportaciones autorizadas en el artículo 5o. de este Acuerdo, cuando las mercaderías a importarse se encuentren identificadas en su forma de pago con XXX en las Listas anexas al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales.

Artículo 7o.- Podrán realizarse operaciones triangulares cuando el destino de las exportaciones ecuatorianas signifiquen la apertura de nuevos mercados, excluyéndose de estas operaciones a los países con los cuales se ha suscrito Acuerdos de Pagos. La relación compensatoria será costo y flete de las importaciones no mayor al 50 por ciento del valor FOB de las exportaciones.

Artículo 8o.- Cuando las operaciones de compensación y/o trueque se realicen con la importación de servicios, productos u obras de interés nacional, este Ministerio podrá aprobar contratos con cualquier tipo de producto incluyendo los exceptuados en este Acuerdo.

Artículo 9o.- El Ministerio de Industrias, Comercio e Integración no autorizará permisos de importación bajo el sistema de compensación y/o trueque con cargo a permisos de exportación ya concedidos en condiciones diferentes a las señaladas en este Acuerdo.

Artículo 10.- Quedan sin efecto el Acuerdo Ministerial no. 44 y Resoluciones no. 78 y 158 de 31 de enero y 23 de febrero del año en curso.

Comuníquese.

mas

//

//

BOLIVIA

Decreto Supremo no. 20.318 de 3/VII/1984

HERNAN SILES ZUAZO, PRESIDENTE CONSTITUCIONAL de la REPUBLICA,

CONSIDERANDO Que mediante Decreto Supremo no. 19.035 de 7 de julio de 1983, se autorizó la concertación de Contratos de Trueque en base a los antecedentes de artículos nacionales de exportación no tradicionales;

Que la citada disposición legal es genérica y no contempla las normas que deben regir las operaciones de trueque;

Que es deber del Supremo Gobierno velar por un normal aprovechamiento de artículos esenciales de consumo para la población e insumos para los sectores productivos;

Que un sistema utilizado con éxito por muchos países para facilitar las operaciones de comercio internacional en situaciones de crisis económica es el trueque; y

Que es preciso incorporar en las operaciones de trueque también los productos de exportación tradicional;

En CONSEJO de MINISTROS,

DECRETA:

PRIMERO.- Se instituye el sistema de trueque en las operaciones de comercio exterior, entendiéndose por tal, el intercambio de mercancías mediante operaciones simultáneas de exportación e importación.

SEGUNDO.- Toda operación de trueque, deberá ser autorizada con anterioridad a su realización, mediante Resolución Interministerial de los Despachos de Finanzas, Industria, Comercio y Turismo, Integración, Planeamiento y Coordinación y del correspondiente Ministerio, cabeza de sector, previo informe favorable de los organismos técnicos de los Ministerios involucrados.

TERCERO.- Las operaciones de trueque estarán referidas a la exportación de productos nacionales y a la importación de maquinaria, materias primas e insumos para los sectores productivos, así como de bienes de consumo esencial, exceptuándose aquellos cuya importación se encuentre expresamente prohibida.

CUARTO.- Los términos del convenio comercial de trueque a que arriben las empresas o instituciones nacionales con sus similares extranjeras, deberán contemplar con carácter obligatorio el precio de transacción y el lugar de la entrega de las mercancías objeto de la operación. Los términos contractuales deberán contemplar las siguientes condiciones establecidas para las operaciones de comercio exterior.

//

//

A) Para las exportaciones:

EW (ciudad o localidad) o Ex-Work	=	Ex-Fábrica (ciudad o localidad)
ES (ciudad o localidad) o Ex-Store	=	Ex-almacén (ciudad o localidad)
FOR (ciudad o localidad) o Free on Amil	=	Franco sobre vagón del ferrocarril (ciudad o localidad)
FOT (ciudad o localidad) o Free on Truck	=	Franco sobre el camión (ciudad o localidad)
FAS-CAR (ciudad o localidad) o Free Along Side-wagon	=	Franco al lado del vagón (ciudad o localidad)
FOB (ciudad o localidad) o Free on Board	=	Franco a bordo (ciudad o localidad)
CIF (ciudad o puerto de destino, o ciudad o puerto de tránsito)	=	Costo, seguro y flete (ciudad o puerto de destino, o ciudad o puerto de tránsito)

B) Para las importaciones:

CIF (Frontera) o Cost, Insurance and Freight	=	Costo, seguro y flete (frontera) se debe especificar el nombre de la ciudad o localidad fronteriza
CIF (Aduana de aeropuerto) o Cost, Insurance and Freight	=	Costo, seguro y flete (aduana de aeropuerto, se debe especificar el nombre del aeropuerto)
CIF (Aduana de destino) o Cost, Insurance and Freight	=	Costo, seguro y flete (aduana de destino, se debe especificar la ubicación de la Aduana Distrital)

QUINTO.- Las importaciones bajo la cláusula CIF (Aduana de destino) serán autorizadas cuando el transporte, hasta la citada aduana, se efectúe por vía férrea o caminera según las siguientes condiciones:

- a) Transporte por vía férrea. Previa deducción de los gastos en moneda nacional por concepto de pago de fletes.
- b) Transporte por carretera. Previa deducción de los costos en moneda nacional por concepto de pago de fletes, cuando el medio de transporte sea de origen boliviano.

SEXTO.- Las importaciones bajo la cláusula FOB (ciudad o puerto de origen o embarque de la mercadería) no serán autorizadas bajo ninguna circunstancia en las operaciones de trueque.

SEPTIMO.- El valor de la exportación según las cláusulas EW, ES, FOR, FOT, FAS-CAR y FOB, deberá ser necesariamente igual o mayor al valor CIF (frontera) de la importación cuando el transporte de ésta se efectúe por carretera o ferrocarril, o al valor CIF (Aduana de aeropuerto) de las importaciones, cuando éstas hayan sido transportadas por vía aérea.

OCTAVO.- El valor neto de las exportaciones sujetas a la cláusula CIF (ciudad o puerto de destino, o ciudad o puerto de tránsito) resultante de la deducción de los gastos de realización deberá dar como resultado, un valor igual o mayor al valor CIF-frontera.

vf

//

//

NOVENO.- La Dirección de Operación y Supervisión Cambiaria no asignará divisas para cubrir deudas en moneda extranjera por incumplimiento de los convenios de trueque.

DECIMO.- El descargo de divisas ante el Banco Central de Bolivia, procederá previa presentación de las pólizas de importación y exportación de las mercancías, materia del trueque, así como de la Resolución Inter-Ministerial a que se hace referencia en el artículo segundo de la presente disposición legal.

DECIMOPRIMERO.- La exportación estará exenta de la entrega de divisas al Banco Central de Bolivia en los casos en que los valores del trueque, de conformidad a lo señalado en los artículos cuarto, séptimo y octavo precedentes sean iguales. Cuando el monto de exportación sea superior al de importación, la empresa exportadora deberá entregar diferencia de las divisas generadas, de conformidad con las normas vigentes.

DECIMOSEGUNDO.- La condición del mecanismo de compensación impositiva, procederá únicamente, cuando el valor de las exportaciones sea superior al de las importaciones y se calculará sólo por la diferencia o excedente de exportación resultante de la operación de trueque una vez que el Banco Central de Bolivia haya verificado la respectiva entrega de las divisas.

DECIMOTERCERO.- Tanto las exportaciones como las importaciones de mercancías, que sean objeto del sistema de trueque, estarán sujetas a las normas legales vigentes en materia aduanera.

Los señores Ministros de Estado en los despachos de Industria, Comercio y Turismo, Minería y Metalurgia e Integración, a través de sus organismos técnicos ejercerán un adecuado y riguroso control de precios de venta de todas las mercancías importadas mediante el sistema de trueque.

DECIMOCUARTO.- Quedan derogadas todas las disposiciones legales contrarias al presente Decreto Supremo.

Los señores Ministros de Estado en los Despachos de Finanzas, Industria, Comercio y Turismo, Integración, Minería y Metalurgia y Planeamiento y Coordinación, quedan encargados de la ejecución y cumplimiento del presente Decreto Supremo.

Es dado en el Palacio de Gobierno de la ciudad de La Paz, a los tres días del mes de julio de mil novecientos ochenta y cuatro años.

//

//

COSTA RICALey no. 3527 del 15/VII/65

La ASAMBLEA LEGISLATIVA de la REPUBLICA de COSTA RICA,

DECRETA:

Lo siguiente:

Artículo 1o.- Se autorizan en el mercado internacional operaciones de trueque con artículos exportables producidos en el país, conforme a lo que dispone la presente ley.

Artículo 2o.- Las licencias de trueque las dará en cada caso el Ministerio de Economía y Hacienda, previa opinión del Banco Central de Costa Rica y siempre que se cumplan los requisitos que para la exportación y la importación establecen las leyes vigentes.

Artículo 3o.- Quien solicite permiso para llevar a cabo una operación de trueque deberá llenar los siguientes requisitos:

- a) Dar una descripción detallada de los artículos que se propone exportar precisando cantidad, calidad, precio que se va a obtener en compensación, su equivalente en dólares y país importador; y
- b) Describir la mercadería que se va a recibir en cambio, precisando cantidad, precio, procedencia y país productor.

Artículo 4o.- Otorgada la licencia, el interesado deberá rendir ante el Banco Central y a entera satisfacción de éste, garantía de integrar las divisas correspondientes al valor de la exportación, en caso de no haberse completado el ingreso de la mercadería cambiada, dentro de los seis meses siguientes a la exportación. La licencia de la exportación solamente se autorizará cuando esté satisfecho el anterior requisito, que no será necesario si la exportación se produce con posterioridad a la importación.

Artículo 5o.- El balance de trueque no podrá ser desfavorable para Costa Rica en más de un 5 por ciento del monto total de la operación.

Artículo 6o.- Las operaciones de trueque autorizadas de conformidad con las disposiciones de esta ley y debidamente liquidadas, no estarán obligadas de integrar al Banco Central las divisas en el tanto correspondiente al valor de las importaciones. Cualquier exceso de divisas sobre el balance de la operación estará sujeto a las disposiciones cambiarias vigentes.

Artículo 7o.- Dentro de los seis meses siguientes a la promulgación de esta ley el Poder Ejecutivo dictará el correspondiente reglamento.

Comuníquese al Poder Ejecutivo.

mas

//

//

COSTA RICADecreto no. 14125 del 15/XII/82

El PRESIDENTE de la REPUBLICA y el MINISTRO de ECONOMIA y COMERCIO,

CONSIDERANDO Que en las actuales condiciones económicas por las que atraviesa el país se debe de racionalizar la importación de bienes y servicios en base a un orden estricto de prioridades;

Que es necesario estimular la producción nacional y aprovechar la posibilidad de colocar excedentes en los mercados internacionales;

Que en virtud de las dificultades financieras en cuanto a la disponibilidad de divisas que muchos países tienen hoy día, se hace necesario buscar fórmulas complementarias a las existentes, que faciliten un intercambio comercial adecuado;

Que en concordancia con lo anterior es necesario reglamentar la Ley de Trueque a efectos de facilitar las operaciones al amparo de ésta, cuando resulte indispensable acudir a dicho mecanismo como un procedimiento de excepción y de aplicación con carácter selectivo; y

Que este reglamento fue aprobado en sesión no. 3797-82 del 9 de diciembre por la Junta Directiva del Banco Central de Costa Rica.

Por tanto,

Con fundamento en las facultades que les confieren los incisos 3) y 18) del artículo 140 de la Constitución Política y el artículo 7o. de la ley no. 3527 del 15 de julio de 1965,

DECRETAN:

El siguiente:

Reglamento a la Ley de Trueque no. 3527 de
15 de julio de 1965

CAPITULO IDisposiciones generales

Artículo 1o.- El presente decreto se emite a efecto de reglamentar las transacciones consideradas al amparo del mecanismo de trueque, previstas por la ley no. 3527.

Artículo 2o.- Para los fines de la presente reglamentación se entenderá por:
Ley: Ley de Trueque no. 3527 de 15 de julio de 1965,
Ministerio: Ministerio de Economía y Comercio;
Banco Central: Banco Central de Costa Rica;

//

mas

//

Reglamento Cambiario: Reglamento para la aplicación del Régimen Cambiario;
Licencia: Licencia de trueque;
Comercio Exterior: Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Comercio;
Integración Económica: Dirección General de Integración Económica del Ministerio de Economía y Comercio; y
Aduana: Dirección General de Aduanas.

CAPITULO II

Del procedimiento, el trámite administrativo y la licencia de trueque

Artículo 3o.- Los interesados en utilizar el sistema de trueque deberán presentar ante el Ministerio solicitud escrita acompañada de los formularios que a tal efecto suministrará esta dependencia estatal. Estas se presentarán ante la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio, la cual realizará el estudio correspondiente. Cuando se trate de transacciones con Centroamérica y Panamá, Comercio Exterior hará el estudio en coordinación con la Dirección de Integración Económica.

Artículo 4o.- La solicitud de licencia de trueque deberá ser firmada por el representante legal de la empresa o por las personas autorizadas legalmente para estos efectos, cuando se trate de una persona jurídica, o por el propio exportador o importador si este es una persona física. La información suministrada en la solicitud tendrá valor de declaración jurada.

Artículo 5o.- Las solicitudes presentadas al Ministerio y acompañadas de los documentos necesarios a juicio de la Institución, serán de conocimiento de una Comisión Técnica integrada atendiendo a los trámites previstos en la Ley por funcionarios del Ministerio y del Banco Central, quien determinará respecto de la viabilidad de la operación solicitada. Dicha Comisión será presidida por Viceministro de Economía y Comercio y estará formada, además, por:

- a) El Director del Departamento de Transacciones Internacionales del Banco Central de Costa Rica;
- b) El Director del Departamento Financiero del Banco Central de Costa Rica;
- c) El Director General de Comercio Exterior; y
- d) El Director de Integración Económica.

En ausencia del Director podrá participar el suplente designado en cada caso.

Artículo 6o.- La Comisión Técnica tendrá como función primordial evaluar la conveniencia de la transacción que sea sometida a su aprobación y deberá tomar como elementos básicos de su análisis los siguientes:

1. Las circunstancias de que efectivamente con esa operación se están incrementando las exportaciones, considerando el monto de la exportación su destino;
2. El hecho de que la transacción genera un efecto neto positivo en la balanza comercial, en el proceso de producción del bien exportado, así como importancia desde el punto de vista del empleo.

mas

//

//

3. La naturaleza del producto que se pretende importar tomando en cuenta si se trata de un bien de consumo imprescindible de una materia prima básica, de un bien de capital o de un bien suntuario;
4. Los precios de los productos a intercambiar y su relación con los precios de esos productos en los mercados internacionales;
5. La situación acerca de las condiciones de abastecimiento local;
6. Las restricciones vigentes al comercio de los productos en el país de destino o, en su caso, la exigencia del trueque para poder efectuar la exportación; y
7. Cualquier otro elemento que considere atinente para su dictamen.

Artículo 7o.- Aprobada la solicitud de trueque por la Comisión, ésta recomendará al Ministerio la concesión de la licencia respectiva. En caso de no llegar a un acuerdo la Comisión respecto de la transacción solicitada, se procederá a someterla a conocimiento de las autoridades superiores del Ministerio y del Banco Central para que se decida lo pertinente.

Artículo 8o.- La Comisión podrá recomendar operaciones de trueque en embarques parciales dependiendo del monto y valor de las mismas, respecto de las cuales se deberá pedir la compensación bilateral específica.

Artículo 9o.- En toda operación de trueque aprobada, los interesados deberán obtener Licencia de Exportación y registrar previamente la importación, conforme lo que al efecto establece la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, la Ley de la Moneda, la ley no. 6698 de 3 de diciembre de 1981 y sus reformas, y el Reglamento para la aplicación del Régimen Cambiario.

Artículo 10.- La licencia de trueque se emitirá en formularios suplidos por el Ministerio de Economía y Comercio, en los cuales deberán consignarse los siguientes resultados:

- a) Nombres del exportador y del importador nacionales con sus dos apellidos y número de cédula de identidad o cédula jurídica según corresponda o razón social legalmente inscrita;
- b) Nombre del consignatario extranjero;
- c) Denominación general de la mercadería, código NAUCA y detalle del peso, número de unidades o volumen según proceda;
- d) País al que se exportará;
- e) Valor FOB o valor CIF de la mercadería, expresado en dólares de los Estados Unidos de América;
- f) Nombre de la entidad bancaria extranjera por medio de la cual se tramitará la compensación de pago específica;
- g) Aduana de salida de la mercadería exportada;
- h) Aduana de ingreso de la mercadería importada; a
- i) Fecha de vencimiento de la licencia.

//

mas

//

Artículo 11.- La licencia de trueque extendida por el Ministerio servirá de base para que la Aduana tome nota del intercambio de productos al amparo de este mecanismo y anote en la póliza respectiva el número de licencia de trueque correspondiente.

Artículo 12.- Para que Comercio Exterior lleve el registro y control necesario, la Aduana deberá informar al Ministerio en un plazo no mayor de 15 días los resultados reales del intercambio de productos al amparo del trueque.

Artículo 13.- La licencia de trueque tendrá un período máximo de vigencia de noventa días a partir de su emisión. Si se hace uso de ella y transcurre el plazo respectivo contado a partir del momento en que se utilizó la citada licencia, sin que se haya procedido a efectuar la importación del caso, el exportador deberá reintegrar las divisas correspondientes a la exportación de conformidad con lo establecido en el Reglamento Cambiario.

CAPITULO III

Del mecanismo de liquidación

Artículo 14.- En cada operación de trueque, tanto las importaciones como las exportaciones se cancelarán al tipo de cambio que corresponda de conformidad con lo que establece el Reglamento Cambiario.

Artículo 15.- El balance en cada operación no podrá ser desfavorable para Costa Rica en más de un 5 por ciento del monto total de la transacción. En caso de que fuere desfavorable, el importador deberá cubrir el saldo en el exterior, mediante divisas adquiridas de acuerdo a lo que establece el Reglamento Cambiario. Con apego a la misma legislación, en caso favorable, el exportador deberá reintegrar las divisas al Banco Central, por la diferencia a favor de la operación.

Artículo 16.- Los pagos en moneda nacional importador-exportador se canalizarán por medio del Banco Central de Costa Rica el que hará la liquidación correspondiente a cada uno. El importador nacional deberá depositar en la institución el valor en colones correspondiente a la transacción inmediatamente después de que se haya realizado el despacho de la mercadería hacia Costa Rica. Los Bancos Centrales de cada país con los que se realiza el trueque, establecerán un procedimiento para la liquidación de cada operación.

El pago al exportador se llevará a cabo una vez que el Banco Central haya probado que el trueque se constituyó conforme a los términos de la licencia de trueque extendida al efecto.

Artículo 17.- Una vez completados los flujos monetarios de la operación de trueque, el Banco Central efectuará los ajustes necesarios en la cuenta del exportador.

Artículo 18.- Este Reglamento rige a partir de su publicación.

mas

//

//

DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

EXPORTACIONES EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS

Descripción del producto: _____

NAUCA: _____

AÑO Y PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	PAIS DESTINO	PRECIO FOB	VALOR TOTAL FOB

IMPORTACIONES EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS

Descripción del producto: _____

NAUCA: _____

AÑO Y PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	PAIS ORIGEN	PRECIO CEF	VALOR TOTAL CEF

vf

//

Número del Exportador		Licencia No.: -----		
Cédula de Identidad:	Dirección:	Fecha de Emisión: -----		
Cédula Jurídica:		Fecha de Vencimiento: -----		
Nombre del Importador:		<p style="text-align: center;">REPUBLICA DE COSTA RICA LICENCIA DE TRUEQUE</p> <p style="text-align: center;">MINISTERIO DE ECONOMIA Y COMERCIO DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR</p>		
Cédula de Identidad:	Dirección:			
Cédula Jurídica:				
Consignatario (Nombre y Dirección):				
País de Destino:	País de Procedencia:			
Aduana Salida:	Aduana de Entrada:	Recomendación de la Comisión:		
Entidad Bancaria Extranjera:		Positiva <input type="checkbox"/> Negativa <input type="checkbox"/>		
Firma del Presidente de Comisión				
DESCRIPCIÓN DE MERCADERIA A EXPORTAR				VALOR \$ FOB
CODIGO NAUCA	CLASE	PRECIO UNITARIO EN \$	PESO O VOLUMEN EN KILOS	
			TOTAL \$	
DESCRIPCIÓN DE MERCADERIA A IMPORTAR				VALOR \$ CIF
CODIGO NAUCA	CLASE	PRECIO UNITARIO EN \$	PESO O VOLUMEN EN KILOS	
			TOTAL \$	
Declaración del Importador. El abajo firmante declara bajo juramento que los presentes datos son correctos y verdaderos.		Declaración del Exportador: El abajo firmante declara bajo juramento que los presentes datos son correctos y verdaderos.		Aprobación: Por cumplir con los requisitos, autorizamos la presente operación de trueque, de acuerdo al Decreto 14128 MEC.
Firma		Firma		Firma y sello

COSTO DE FABRICACION PRODUCTO EXPORTACION

ITEMS	NACIONAL	IMPORTADA	
		COLONES	PAIS DE ORIGEN
materia prima			
mano de obra proceso			
sueldos y salarios adm- nistrativos			
beneficios sociales			
energía eléctrica			
Combustibles y lubricantes			
alquileres y rentas pagadas			
interes pagados			
depreciación de activos			
repuestos			
servicios de otras empre- sas			
regalías y patentes			
otros gastos (detallar)			
impuestos indirectos pa- gados			
TOTAL			

III VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION DEL BIEN DE EXPORTACION

(Referida al cuadro anterior)

IV DESGLOCE DE MATERIA PRIMA

V DESGLOCE DE MANO DE OBRA (Número de empleados)

1. Mano de obra directa

a- Técnicos

a.1. Calificados

a.2. No calificados

2. Personal Administrativo

a- Ejecutivo

b- Gerente

c- Dirección Departamental

d- contador

e- Otros

VI Estructura del Capital: % Nacional % Extranjero

//
MINISTERIO DE ECONOMIA Y COMERCIO
DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR
SAN JOSE, COSTA RICA

DOCUMENTOS PARA EL TRAMITE DE LICENCIA DE TRUEQUE

- 1.- La solicitud de licencia donde se justifique el uso del Sistema de trueque, debe ser firmada por el representante legal de la empresa o por la persona legalmente autorizada para estos efectos.
- 2.- Cuanto se trate de persona jurídica, copia de certificación del Registro Público de personería.
- 3.- Cuanto se trate de persona física, la solicitud debe estar firmada por el propio exportador.
- 4.- Formulario de licencia de trueque debidamente lleno, con los siguientes datos:
 - a.- Nombre del exportador y del importador nacionales con sus dos apellidos y número de cédula de identidad o cédula jurídica, según corresponda o razón social legalmente inscrita.
 - b.- Nombre del consignatario extranjero.
 - c.- País al que se exporta.
 - d.- Denominación general de la mercadería, código nauca y detalle del peso, número de unidades o volumen según proceda.
 - e.- Valor FOB o valor CIF de la mercadería, expresado en dólares de los Estados Unidos de América.
 - f.- Nombre de la entidad bancaria extranjera por medio de la cual se tramitará la compensación de pago específica.
 - g.- Aduana de salida de la mercadería exportada.
 - h.- Aduana de ingreso de la mercadería importada.
- 5.- Copia de la factura comercial o en su caso factura proforma.
- 6.- El volumen de exportaciones e importaciones de la empresa en los últimos tres años, según destino (de los productos a intercambiar).
- 7.- Los precios de los productos a intercambiar.
- 8.- Composición del costo de producción de los productos a exportar.
- 9.- Número de empleados que participan en la producción del bien a exportar.
- 10.- ~~Cualquier otro dato que considere importante suministrar.~~

//

NICARAGUA

Ley no. 1139 de Comercio Exterior del 22/XI/82

La JUNTA de GOBIERNO de RECONSTRUCCION NACIONAL de la REPUBLICA de NICARAGUA.,

En uso de sus facultades y con fundamento del artículo 23 del decreto no. 388 del 2 de mayo de 1980,

Hace saber al pueblo nicaraguense:

UNICO: Que aprueba las Reformas hechas por el Consejo de Estado en Sesión Ordinaria no. 16 del día diez de noviembre de mil novecientos ochenta y dos, al decreto "Ley de Comercio Exterior Bajo el Sistema de Trueque". Al que ya reformado íntegra y literalmente se leerá así:

CONSIDERANDO Que la crisis económica, resultado de un orden económico internacional injusto, ha producido una escasez de divisas que ha obligado a nuestro Gobierno a introducir como una forma más de nuestro comercio, al intercambio de mercaderías;

Que es conveniente para nuestra economía establecer el Sistema de Trueque, ya que mediante esta manera podemos obtener en el exterior productos necesarios para nuestro pueblo, sin tener que utilizar nuestras escasas divisas, dando a cambio productos elaborados en nuestro país.

Por tanto, en uso de sus facultades,

DECRETA:

Artículo 1o.- Las operaciones comerciales de importación y exportación de mercadería y bienes podrán efectuarse por medio del sistema de trueque, en los términos y condiciones señalados en la presente Ley.

Artículo 2o.- El trueque, por su carácter de transacción comercial que se efectúa sin utilizar el dinero como medio de cambio y pagos con otros países, será un instrumento complementario del sistema general y ordinario de comercio exterior.

Artículo 3o.- El Ministerio de Comercio Exterior (MICE), por medio de la Dirección General de Integración Económica, es la Institución competente para aprobar las operaciones de trueque y coordinar su ejecución, así como para darles seguimiento y control.

Artículo 4o.- Las importaciones y exportaciones realizadas bajo el sistema de trueque, estarán sujetas a los demás requisitos señalados por la ley, inclusive, cuando sea el caso, al pago del Impuesto del Servicio de la Deuda Pública, de los gravámenes e impuestos correspondientes y de las comisiones por cambio u otros servicios.

mas

//

//

Artículo 5o.- Los productores recibirán el Incentivo que corresponda a la exportación de conformidad con la ley, reglamentos y normas que se dicten, dicho incentivo será cancelado en Córdoba.

Artículo 6o.- Créase en el Banco Central de Nicaragua, un Fondo para Operaciones de Trueque, el cual tendrá por objeto facilitar dichas operaciones, recibiendo los depósitos por las importaciones y cancelando el monto de las exportaciones. El Reglamento de esta Ley determinará su forma de operación y funcionamiento.

Artículo 7o.- Las operaciones de trueque contratadas en fecha anterior a la vigencia de esta Ley con la aprobación de las entidades públicas competentes, se continuarán realizando según lo establecido en los acuerdos específicos, sin perjuicio de la aplicación de las disposiciones de la presente Ley en lo que fuere pertinente.

Artículo 8o.- Facúltese al Ministerio de Comercio Exterior para reglamentar la presente Ley.

Artículo 9o.- Esta Ley, entrará en vigencia a partir de su publicación en "La Gaceta", Diario Oficial.

Es conforme, por tanto; téngase como Ley de la República, ejecútese y publíquese.

mas

//

//

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIORDEPARTAMENTO DE TRUEQUELISTA PRELIMINAR DE PRODUCTOS A IMPORTARSE BAJO
EL MECANISMO DE TRUEQUE

Ganado vacuno de raza fina

Preparaciones coladas y homogenizadas

Arroz

Maíz

Margarina oleomargarina, y otras matequillas artificiales de origen animal vegetal o mezclado

Manteca Comestible

Levadura y polvo para hornear

Jarabos y concentrados

Petróleo para lámpara y espíritu de petróleo

Aceites Lubricantes

Medicamentos

Abonos, fertilizantes e insecticidas

Papel (de todo tipo)

Cueros

Suelas y Tacones

Llantas

Bolsas de Papel

Cajas de Cartón

Papel Higienico

Hilaza, hilos, etc.

Materiales de construcción (Vigas, etc.)

Machetes

Pilas y baterías

Bombillos

Cables y alambres

Enchufes, fusibles y otros accesorios eléctricos

Lámparas

Materias prima para la Industria

Tejido

Envase de todo tipo

Managua, 13 de Febrero de 1934

/jpc

//

//

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

DEPARTAMENTO DE TRUEQUE

LISTA PRELIMINAR DE PRODUCTOS A IMPORTARSE BAJO
EL MECANISMO DE TRUEQUE

Glicerina
jengibre
Galletas de toda clase
Tabaco en rama
Maní
Yeso
Soda Caústica
Sal
Canfenos clorados y otros insecticidas
Láminas, perfiles, tubos y varillas
Cloruro de polivinilo
Celas y pegamentos
Tejidos de henequén y otras fibras vegetales
Cordales, cordajes, cuerdas y cables de cualquier fibra textil
Bolsas y sacos para empacar de henequén y fibras burcas similares
Azulejos y mosaicos
Viguetas, vigas, ángulos, perfiles, varillas
Alambre para trefilar en rollos
Tubos y cañerías
Alambre de Púas, grapas y clavos
Baterías de cocina y vajilla de aluminio
Acumuladores
Muebles de Madera
Colchones rellenos de toda clase
Calzado
Bolsa Plástica
Tolvas para camiones, plataformas, trailers (YMENS)
Concentrado de tomate

Managua, 13 de Febrero de 1964

/IPC

//

GUATEMALAResolución no. 9987 de la Junta Monetaria

Inserta en el Punto Tercero del Acta 3063, de sesión celebrada el 22 de junio del año en curso.

"TERCERO. Modificación del Reglamento de Administración del Régimen de Emergencia para el Control de las Transferencias Internacionales por Movimiento de Capitales con el objeto de permitir operaciones de intercambio directo de bienes.

RESOLUCION 9987:

La JUNTA MONETARIA,

RESUELVE:

1. Rebajar las restricciones contenidas en el Reglamento de Administración del Régimen de Emergencia para el Control de las Transferencias Internacionales por Movimiento de Capitales, mediante la sustitución del artículo transitorio que figura incorporado al mismo y que fuera aprobado por Resolución 9626 de la Junta Monetaria, quedando el nuevo texto así:

"Artículo transitorio. - El Departamento de Cambios queda facultado para autorizar, en casos específicos y calificados, que el pago de exportaciones guatemaltecas pueda recibirse en bienes que en valor equivalgan al monto de lo que debe ingresarse en divisas. Para ello, el Departamento de Cambios deberá verificar que no existen limitaciones para que ingresen al país los bienes que que se reciban en pago.

En consecuencia, se modifica en tal sentido el Reglamento de Operaciones cambiarias con los países signatarios del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, contenido en Resolución 9072 de la Junta Monetaria, así como los artículos 26, 27 y 30 del Reglamento de Administración del Régimen de Emergencia para el Control de las Transferencias Internacionales por Movimiento de Capitales.

El Departamento de Cambios fundamentará su autorización en la evolución que presenten las relaciones de comercio exterior, la situación de las reservas monetarias internacionales y la conveniencia económica de la negociación, debiendo presentar a la Junta Monetaria un informe semanal de las operaciones autorizadas".

2. Derogar el Punto 1. de la Resolución 9626 de la Junta Monetaria, inserta en el Punto Tercero del Acta 2979, correspondiente a la sesión celebrada el 3 de marzo de 1982.
3. Dar vigencia inmediata a la presente Resolución la cual deberá ser publicada en el Diario Oficial, autorizando a la Secretaría de esta Junta para comunicarla sin más trámite".

//

BANCO DE GUATEMALA

INSTRUCTIVO PARA SOLICITAR OPERACIONES DE TRUEQUE CONFORME RESOLUCION No. 9987 DE LA JUNTA MONETARIA.

1. Las solicitudes de trueque deberán presentarse a la Sección de Exportaciones y Registros del Departamento de Cambios del Banco de Guatemala.
2. El solicitante deberá proporcionar información general de su empresa, indicando: nombre, dirección, teléfono y actividad económica a la que se dedica.
3. Datos de la operación a realizar:
 - a) Identificación del producto a exportar. Deberá describirse el producto a intercambiar, indicando la cantidad, el valor, precio y país de destino.
 - b) Descripción del producto a importar, indicando si se trata de una materia prima, producto intermedio o terminado, así como la cantidad, el valor, precio, país de origen y el destino o uso interno.
4. Cuando el solicitante actúe como intermediario, deberá acompañar documentación que garantice el abastecimiento por parte del productor del artículo a intercambiar, así como comprobar que el artículo a importar tiene mercado asegurado.

NOTA: Si los productos a intercambiar son varios deberán informarse separadamente de acuerdo a los incisos a y b. del punto 3.

//

638

//

ANEXO II

mas

//

//

ANEXO IIFUENTES CONSULTADASa) Bibliografía

- (1) Analysis of Recent Trends in U.S. Countertrade, U.S. International Trade Commission, Publication 1237, Washington D.C., marzo 1982
- (2) Andean Pact Countries meet in Caracas to discuss CT, no conclusion reached, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 34, Alexandria, VA, setiembre 3 1984, pp. 1-2
- (3) Andrews, Suzanna, The bold new look in trade finance, en Institutional Investor, enero 1984, pp. 123-131
- (4) Assessment of the effects of barter and countertrade transactions on U.S. industries, en Federal Register, Vol. 49, Nº 120, Washington D.C., junio 20 1984
- (5) Banerji, Ranadev, The development impact of barter in developing countries - The case of India, Development Centre of the OECD, Technical Studies, Paris, 1977
- (6) Banks, Gary, The Economics and Politics of Countertrade, en The World Economy, Vol. 6, junio 1983, Trade Policy Research Centre, London, pp. 159-182
- (7) Banquero, C., Cancelo, R., Curbelo, B., Montañez M. y Rosales, P., Industria Automotriz-Convenio de Intercambio Compensado Argentino Uruguayo, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Económicas, Montevideo, 1971
- (8) Barbosa, Rubens A., Comércio compensatório: uma tentativa válida?, en Folha de Sao Paulo, 29 de julio de 1984, p. 39
- (9) Barclays Bank PLC, Countertrade, Countertrade Advisory Unit, London, 1984
- (10) Barter in Latin America: Panacea or Boondoggle? Some Corporate Tips, en Business Latin America, enero 1, 1983, pp. 31-2

//

//

- (11) Barter Snags in Central America, en Business Latin America, agosto 3, 1983, pp. 246-8
- (12) Beardwood, Roger, Back to Barter, en ICC Business World, Summer 1983, International Chamber of Commerce, Paris, 1983, pp. 6-10
- (13) Berger, Margrit, Reviendrons-nous au troc?, en Le Mois, junio 1984, Société de Banque Suisse, pp. 21-23
- (14) Bravo Lamicq, Cecilia, Las políticas de comercio exterior y las formas no convencionales de comercialización, presentación en el Seminario sobre Formas no Convencionales de Comercio Exterior, México, febrero de 1984
- (15) Brazil using compensation in US steel deal, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 28, Alexandria, VA, julio 23, 1984, p. 2
- (16) Brazilian Official Summarizes CT Situation, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 25, Alexandria, VA, julio 2, 1984, p. 4
- (17) Bruce, James, Brazil's Interbras Uses Oil Lever in Countertrading, en The Journal of Commerce, julio 6, 1984, p. 1
- (18) Camelo, H., Caumont, J., Echegaray, A., Hodara I., y Steneri, C., La industria automotriz y sus repercusiones en la economía uruguaya, Comisión de la Industria Automotriz, Montevideo, 1973
- (19) Cartagena, Guillermo, Compensación y/o trueque, en El Tiempo, Quito, 31 de octubre de 1984
- (20) Caumont, J., Echegaray, A. y Hodara, I., Una metodología para la evaluación de la industria automotriz, Comisión de la Industria Automotriz, Montevideo, 1973
- (21) Caves, R.E., The Economics of Reciprocity: Theory and Evidence on Bilateral Trading Arrangements, in International Trade and Finance; Essays in Honour of Jan Tinbergen, W. Sellekaerts, London, 1976, pp 17-54
- (22) CEPAL, Estudio del Comercio Interlatinoamericano, E/CN.12/369/Rev.1, Santiago, abril de 1956

//

- (23) CEPAL, Los Problemas Actuales del Comercio Interlatinoamericano, E/CN.12/423, Santiago, enero de 1957
- (24) Claudot, Henry, The French Experience with Countertrade, documentation for the Conference on Effective Countertrade Strategies, Business Research International, London, junio 1984
- (25) Coimbra, José Carlos, Sistemas alternativos de compensación de pagos, presentación en el Seminario sobre Formas no convencionales de Comercio Exterior, México, febrero de 1984
- (26) Colombia issues CT rules; Perú, Bolivia, Venezuela said to express interest, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 29, Alexandria, VA, julio 30, 1984, p. 1
- (27) Comité de Acción sobre Seguridad Alimentaria Regional (CASAR), Informe Final de la Primera Reunión de Gerentes de Empresas Públicas que Comercializan Alimentos Básicos en América Latina y el Caribe, Buenos Aires, 24-27 de abril de 1984
- (28) Coping with Yugoslav Countertrade Subsidies, en Business Eastern Europe, diciembre 24 1982, pp. 410-11
- (29) Countertrade in Chile Requires Perseverance For interested Parties, en Business Latin America, agosto 15, 1984, p. 260
- (30) Countertrade Trends in Trade with USSR, en Business Eastern Europe, agosto 7, 1981, pp. 249-50
- (31) Countertrade Watch: Australia continues its Offset Programs, en Business International, junio 1º, 1983, pp. 180-181
- (32) Crédit Suisse, Le troc, la compensation et la coopération, Cahiers du Crédit Suisse Nº 49, setiembre 1978
- (33) de Miramon, Jacques, Countertrade: a modernized barter system, en The OECD Observer, Nº 114, enero 1982, pp. 12-15
- (34) Dealing with Countertrade: Some Pointers on Doing It in the Indonesian Market, en Business International, agosto 26, 1983, pp. 265-6
- (35) Dizard, John W., Sears' Humbled Trading Empire, en Fortune, junio 25, 1984, pp. 49-53

//

- (36) Dizard, John W., The Explosion of International Barter, en *Fortune*, febrero 7, 1983, pp. 88-95.
- (37) Dominican Republic to buy Mexican, US buses with payment in commodities, en *Countertrade Outlook*, Vol. II, Nº 28, Alexandria, VA, julio 23, 1984, p.1
- (38) Durand-Bartez, Pascal, Le troc dans le commerce international et les operations de "switch", en: *Droit et Pratique du Commerce International*, tomo 8, Nº 2, Paris, 1982, pp. 195-208
- (39) Ecuador's Countertrade Open Alternatives For Import-Starved MNCs, en *Business Latin America*, abril 18, 1984, pp. 127-128
- (40) Edwards, H., Insuring the Credit Risks, documentación para la Conferencia de Effective Countertrade Strategies, Business Research International, London, junio 1984
- (41) Export Price Distortion in Yugoslav Countertrade, en *Business Eastern Europe*, mayo 11, 1979, pp. 145-46
- (42) Firman Trueque con la URSS, en *Ambito Financiero*, 15 de junio de 1984, Buenos Aires, p. 12
- (43) Fleming, Marcus, Cómo sacar mejor partido de las restricciones a la importación de la balanza de pagos, en *Ensayos de Economía Internacional*, comp. por R. Caves y H. G. Johnson, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1972, pp. 259-283
- (44) Fontaine, Marcel, Aspects juridiques des contrats de compensation, en *Droit et Pratique du Commerce International*, tomo 3, Nº 2, Paris, 1981, pp. 179-223
- (45) Fontaine, Marcel, Les contrats de contre-achat, en *Droit et Pratique du Commerce International*, tomo 8, Nº 2, Paris, 1982, pp. 161-175
- (46) GATT, Comercio de Contrapartida, CG.18/W/80, Ginebra, 30 de marzo de 1984
- (47) Ghiles, Francis, Why Algiers insists on more countertrade, en *Financial Times*, London, julio 3, 1984
- (48) Goldstein, Elizabeth Ann, A theoretical model of countertrade, Research Paper 8404, Federal Reserve Bank of New York, junio 1984

//

- (49) Haendel, Dan, International Barter and Countertrade, presentación en el Seminario sobre Formas no Convencionales de Comercio Exterior, México, febrero de 1984
- (50) Harben, Peter, Indonesia: A test case for mandated countertrade? en Countertrade and Barter, Quarterly, Nº 1, London, mayo 1984, pp.25-29
- (51) Harben, Peter, US Attitudes to Countertrade, en Countertrade and Barter, Quarterly, Nº 1, London, mayo 1984, pp. 47-49
- (52) Heiniger, Arthur C., Financiación de las Exportaciones, Trueque, Compensación y Cooperación, en Revista Comercio Exterior, INCOMEX, Bogotá, julio de 1984, pp. 5-11
- (53) Increasing the Salability of Countertrade Goods, en Business Eastern Europe, enero 22, 1982, p. 28
- (54) Informe Especial: Contracomercio, en Desarrollo Nacional América Latina Vol. 31, Nº 3, abril 1984, pp., 58-67
- (55) Informe Especial: La Industria Automotriz en América Latina, en Progreso, México DF, setiembre de 1984, pp. 4-14
- (56) International Monetary Fund, 1983 Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, Washington DC, 1983, pp. 44-46
- (57) Japanese Executives Express Concern for Latinamerican Economies, en Business Latin America, octubre 26, 1983, p. 340
- (58) Jaramillo Rojas, Germán, Trueque, compensación y triangulación en el comercio exterior colombiano, en El trueque en el comercio exterior colombiano, Cámara de Comercio de Bogotá, 1984, pp. 9-25
- (59) Jones, David I., Case Study: Avoiding Countertrade Disasters, documentación para la Conferencia de Effective Countertrade Strategies, Business Research International, London, junio 1984
- (60) Krause, Martín, Trueque de conceptos, en El Cronista Comercial, Suplemento de Comercio Exterior, Buenos Aires, diciembre 15 de 1983

//

- (61) La cláusula de la nación más favorecida y el principio de reciprocidad en el sistema de ALALC, INTAL-ALALC, Montevideo
- (62) La Guide Pratique de la Compensation, Association pour la Compensation des Echanges Commerciaux, Paris, 1983
- (63) Leal Lemoine, Roberto, Y arrancó el Trueque, en Colombia Exporta, PROEXPO, Bogotá, abril-junio, 1984, pp. 48-52
- (64) Les échanges Est-Ouest: L'évolution récente des échanges compensés, OECD, Paris, 1981
- (65) Liebman, Howard M., GATT and Countertrade requirements, en Journal of World Trade Law, 1984, pp. 252-261
- (66) Locating "Unavailable" Countertrade Goods, en Business Eastern Europe, agosto 31, 1979, pp. 273-4
- (67) Mack trucks swapped for Dominican sugar, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 32, Alexandria, VA, agosto 20, 1984, p. 2
- (68) Manufacturers Hanover Trust Co., Countertrade: Latin America, New York, 1983
- (69) Maynard, Cathleen, Update on Indonesian Countertrade, en Countertrade and Barter Quarterly, Nº 1, London, mayo 1984, pp. 30-39
- (70) McLeavy, Roy, Brazil to barter iron ore for submarines, en Jane's Defence Weekly, marzo 17, 1984
- (71) Meade, James E., The theory of international economic policy, Oxford University Press, London, 1955, Volume II, pp. 176-185, 200-225, 521-538, 545-563, 578-585
- (72) Mecanismos en apoyo del comercio multilateral y acuerdos financieros bilaterales en Latinoamérica, en Síntesis, Banco de la Provincia de Buenos Aires, noviembre 1983, pp. 6-7
- (73) Meissner, Teodoro G., Só c FMI quer o fim das trocas comerciais, en Folha de Sao Paulo, 22 de enero de 1984, p. 38
- (74) Mex-Argentina CT tops Latin developments, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 35, Alexandria, VA, setiembre 10, 1984, pp. 2-3

//

- (75) Mexico now does CT with 4 latin nations, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 37, Alexandria, VA, setiembre 24, 1984, pp. 2-3
- (76) Montoya Pedroza, Jairo, El Trueque, la Compensación y la Triangulación, ¿Trance coyuntural o cambio estructural del Comercio?, en Revista Comercio Exterior, INCOMEX, Bogotá, abril de 1984, pp. 13-20
- (77) New Bolivian CT Law efficacy questioned, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 34, setiembre 3, 1984, p. 2
- (78) O'Hagan, James P., International Barter Involving Agricultural Products, en Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, Vol. 11, Nº 7-8, FAO, Roma, julio-agosto 1962, pp. 1-11
- (79) 120% offset in Colombia tough on Renault, en Countertrade Outlook, Vol. II, Nº 31, Alexandria, VA, agosto 13, 1984, p. 2
- (80) Oppenheimer, Andreas, Colombia changes trade rule - Forces partners to accept exports, en The Miami Herald, julio 22, 1984
- (81) Outters-Jaeger, Ingelies, L'incidence du troc sur l'économie des pays en voie de développement, Etudes du Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 1979
- (82) Pellay, Stephan, Countertrade: practices in India, en Development Forum Business Edition, New York, febrero 16, 1984, pp. 1-3
- (83) Pellay, Stephan, Counter - trade survey; buy-back practices in 20 developing countries, en Development Form Business Edition, New York, febrero 29, 1984, pp. 1-4
- (84) Pellay, Stephan, Trade by exchange, en Development Forum Business Edition, New York, octubre 16, 1983, pp. 1-4
- (85) Poland: Using DAL to Handle Countertrade Goods, en Business Eastern Europe, enero 18, 1980, pp. 17-8
- (86) Previsani, Albert, Coopération industrielle et compensation, en Droit et Pratique du Commerce International, tomo 8, Nº 2, 1982, pp. 209-223

//

- (87) Prince, Anthony, How to mix a countertrade cocktail, en EuroMoney Trade Finance Report, London, junio 1984, pp. 37-39
- (88) Rasmussen, U.W., Counter Trade, Ed. Aduaneiras, Sao Paulo, 1983
- (89) Rothery, Patrick, Les contrats de buy-back, en Droit et Pratique du Commerce International, tomo 8, Nº 2, Paris, 1982, pp. 187-193
- (90) Rubin, Steven M., Counter-Trade gains legitimacy, en Development Forum Business Edition, Nº 154, Ginebra, julio 16, 1984, pp. 1-6
- (91) Schubert, M., Reimann, G. and Wigglesworth, E., Barter and Compensation Transactions, en The Challenge of International Finance, G. Reimann ed., New York, 1966, pp. 589-609
- (92) "Serious Indications" For Countertrade, en Business Eastern Europe, octubre 5, 1979, pp. 316-7
- (93) Soviet Countertrade II: Take it or leave it?, en Business Eastern Europe, diciembre 24, 1982, pp. 410-11
- (94) Starr, R.M., The Structure of Exchange in Barter and Monetary Economies, en Quarterly Journal of Economics, Vol. LXXXVI, Nº 2, mayo 1972, Harvard University Press, Cambridge, Mass., pp. 290-302
- (95) Suárez Melo, Mario, El trueque, solución práctica frente al proteccionismo, en El trueque en el comercio exterior colombiano, Cámara de Comercio de Bogotá, 1984, pp. 1-8
- (96) Tachinardi, María Helena, Progressos con o "counter-trade", en Gazeta Mercantil, Sao Paulo, mayo 29 de 1984
- (97) The Pitfalls of Countertrade, en Financial Times, London, mayo 17, 1984
- (98) Trading Houses: How High the Charges?, en Business Eastern Europe, setiembre 5, 1980, pp. 284-5
- (99) UNCTAD, Problemas que plantea el establecimiento de distintas formas de acuerdos multilaterales de pagos entre países en desarrollo y países socialistas, respuestas al cuestionario, TD/B/227 y Add. 1, 2 y 3, Ginebra, 1969

//

- (100) Using Transfer Clauses in Countertrade Deals, en Business Eastern Europe, noviembre 2, 1979, p. 346
- (101) Verzariu, Pompiliu, Countertrade Practices in East Europe, the Soviet Union and China, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Washington D.C., abril 1980
- (102) Verzariu, Pompiliu, Bozek, Scott and Matheson, JeNelle, East-West Countertrade Practices, U.S. Department of Commerce, Industry and Trade Administration, Washington D.C., agosto 1978
- (103) Walsh, James I., The challenge of mandated countertrade, presentación en el Seminario sobre Formas no Convencionales de Comercio Exterior, México, febrero de 1984
- (104) Welt, Leo G.B., Countertrade Business Practices for Today's World Market, American Management Associations, New York, 1982
- (105) Welt, Leo G.B., Countertrade-Business Practices in Today's World Markets, en Countertrade and Barter Quarterly, No. 1, London, mayo 1984, pp. 41-46
- (106) Yoffie, David B., Barter: looking beyond the short-term pay offs and long-term threat, en International Management, agosto 1984, New York, pp. 25-26
- (19a) Carvalho, Narciso da Fonseca, As tendências e perspectivas do mercado financeiro internacional no financiamento das exportações e a operacionalização dos acordos bilaterais, en Formas Alternativas de Negociação das Exportações Brasileiras, Boletim CEDEX, Estudos Especiais Nº 3, Belo Horizonte, Brasil, 1984, pp. 17-28
- (96a) Teixeira, Antonio J.L., Agilização das operações de ACC e ACE, os convênios de créditos recíprocos, as operações de clearing e perspectivas quanto à centralização do câmbio, en Formas Alternativas de Negociação das Exportações Brasileiras, Boletim CEDEX, Estudos Especiais Nº 3, Belo Horizonte, Brasil, 1984, pp. 43-48

//

- (32a) de Brito, Paulo Carlos, Como utilizar a criatividade para superar as dificuldades de financiamento às exportações, en Formas Alternativas de Negociação das Exportações Brasileiras, Boletín CEDEX, Estudos Especiais Nº 3, Belo Horizonte, Brasil, 1984, pp.59-65
- (92a) Silva, Ozires, O poder de compra como fator de expansão das exportações, en Formas Alternativas de Negociação das Exportações Brasileiras, Boletín CEDEX, Estudos Especiais Nº 3, Belo Horizonte, Brasil, 1984, pp. 69-75
- (25a) Coimbra, José Carlos, As negociações comerciais brasileiras com vistas à obtenção de superávit-barter e countertrade em função da legislação brasileira e das normas internacionais, en Formas Alternativas de Negociação das Exportações Brasileiras, Boletín CEDEX, Estudos Especiais Nº 3, Belo Horizonte, Brasil, 1984, pp. 79-85
- (97a) The record on the 1982 Iran contract must be set straight. The full story, in The New Zealand Meat Producer, Wellington, 1983, pp. 2-6
- (53a) Industria Aeronáutica, en Informação Semanal Nº 914, Cacex, setiembre 17 de 1984, Río de Janeiro, pp. 1-14
- (4a) Avaro, Rubén Daniel, La necesidad del intercambio compensado, en Mercado, Buenos Aires, marzo 15 de 1984, pp. 25-26
- (0) A Alternativa do Countertrade, en Informação Semanal, Nº 879, Cacex, enero 9 de 1984, Río de Janeiro, pp. 1-16
- (59a) Kesman, Carlos V. y Dadone, Aldo A., Una reformulación a la propuesta de "Convenio Monetario ALADI", en Estudios, Año VII, Nº 30, abril-junio 1984, IEERAL, Córdoba, Argentina, pp. 51-64

//

b) Disposiciones normativas

ARGENTINA

- Proyecto de Ley de Promoción del Comercio Exterior
- Decretos 201/79 (26/1/79)⁴ y 1605/82 (21/12/82)
- Resolución 539/84 de la Secretaría de Comercio (3/7/84)

BOLIVIA

- Decreto Supremo 20318 (3/7/84)

COLOMBIA

- Ley 48-1983 (20/12/83)
- Decretos 370 (15/2/84 y 1429 (11/6/84)
- Resoluciones de INCOMEX 504 (29/3/84) y 1444 (6/7/84)
- Circular postal de INCOMEX SOE 19 y SOI 38 (3/5/84)
- Listado de productos de importación sujeta a Sistemas Especiales de Intercambio Comercial

ECUADOR

- Regulaciones de la Junta Monetaria 1001-78 (31/5/78), 153-84 (29/2/84), 160-84 (10/4/84), 161-84 (10/4/84), 169-84 (5/6/84) y 187-84 (4/9/84)
- Acuerdos del Ministerio de Industria, Comercio e Integración 88 (16/3/83), 44 (31/1/84) y 208 (2/4/84)

PERU

- Ley 23741 (diciembre 1983)
- Decreto Legislativo Nº 292 (28/7/84)

URUGUAY

- Ley 15.357 (15/12/82)
- Decretos 104/68 (6/2/68), 128/70 (13/3/70), 71/71 (4/2/71), 162/71 (25/3/71), 560/71 (2/9/71), 560/73 (12/7/73), 531/74 (27/6/74), 552/74 (4/7/74), 232/80 (24/4/80), 369/81 (29/7/81), 239/82 (24/6/82) y 233/83 (12/7/83)
- Pauta en materia de Política Comercial Nº 10, Cónclave de Piriápolis (noviembre 1981)

//

COSTA RICA

- Ley 3527 (15/7/65)
- Decreto 14.125-MEC (14/12/82)

NICARAGUA

- Decreto "Ley de Comercio Exterior bajo el Sistema de Trueque" N° 1139 (22/11/82)
- Listas preliminares de productos a importarse y exportarse bajo el mecanismo de trueque (13/2/84)

GUATEMALA

- Resolución de la Junta Monetaria 9987 (24/6/83)
-