

NACIONES UNIDAS

FILE COPY



ASAMBLEA
GENERAL



Distr. GENERAL

A/CN.9/253
22 marzo 1984

ESPAÑOL
Original: INGLES

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL
DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL
17° período de sesiones
Nueva York, 25 de junio a 13 de julio de 1984

ACTIVIDADES EN CURSO DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES
EN LA ESFERA DE LA PERMUTA Y LAS TRANSACCIONES
SEMEJANTES A LA PERMUTA

Informe del Secretario General

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1-2	3
I. PERMUTA O TRANSACCIONES SEMEJANTES A LA PERMUTA	3-6	3
II. LABOR DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES	7-19	5
A. Organismos de las Naciones Unidas	7-16	5
1. Comisión Económica para Europa (CEPE)	7-14	5
2. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)	15-16	7
B. Labor realizada por otras organizaciones	17-19	8
1. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)	17	8
2. Labor realizada por centros de investigación académica	18-19	8
a) <u>Centre de Droit des Obligations:</u> Grupo de Trabajo sobre Contratos Internacionales	18	8

INDICE (cont.)

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
b) Fondation pour l'Etude du Droit et des Usages du Commerce International (FEDUCI)	19	8
III. ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS DE LAS TRANSACCIONES SEMEJANTES A LA PERMUTA	20-32	9
A. Transacciones de compra de compensación	22-27	9
B. Transacciones de retrocompra de productos	28-32	11
IV. CONCLUSION	33	12

INTRODUCCION

1. En su 11° período de sesiones, celebrado en 1978, la Comisión, en su decisión sobre su nuevo programa de trabajo, decidió incluir como tema con carácter prioritario la cuestión de la permuta o cambio internacional. 1/ En su 12° período de sesiones, la Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General titulado "Permuta o cambio en el comercio internacional". 2/ La Comisión decidió pedir a su secretaría que en los estudios que se estaban realizando entonces con respecto a las prácticas contractuales incluyera el estudio de las cláusulas que tuvieran una importancia especial para las transacciones semejantes a la permuta. La Comisión pidió asimismo a la secretaría que se pusiera en contacto con otros organismos dentro del ámbito de las Naciones Unidas que realizaban estudios sobre esas transacciones y que le informara acerca de la labor que llevaban a cabo dichos organismos. 3/
2. El presente informe se presenta atendiendo a la petición formulada por la Comisión en su 12° período de sesiones. Es parte de la serie de informes sobre la labor de otras organizaciones en esferas particulares del derecho mercantil internacional, de conformidad con la decisión adoptada por la Comisión en su 14° período de sesiones. 4/

I. PERMUTA O TRANSACCIONES SEMEJANTES A LA PERMUTA

3. La necesidad que tienen algunos países de financiar sus importaciones han llevado a los importadores de esos países a recurrir a la permuta o a transacciones semejantes a la permuta. Esas transacciones pueden facilitar al importador el desarrollo de mercados para sus propias exportaciones en el país del exportador o en terceros países, y ayudan también a reducir los gastos en divisas. Mientras que la permuta o las transacciones semejantes a la permuta son especialmente comunes en el comercio Este-Oeste, durante los últimos diez años también se han hecho más frecuentes en el comercio Norte-Sur.

1/ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11° período de sesiones (1978), Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/33/17), párrs. 67 a 69 (Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, vol. IX, 1978, primera parte, II, A).

2/ A/CN.9/159.

3/ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 12° período de sesiones (1979), Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/34/17), párr. 23 (Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, vol. X, 1979, primera parte, II, A).

4/ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 14° período de sesiones (1981), Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo sexto período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/36/17), párr. 100 (Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, vol. XII, 1981, primera parte, A).

4. La permuta, en su sentido jurídico estricto, se define generalmente como una transacción que prevé un intercambio directo entre dos partes de mercaderías de aproximadamente igual valor, sin que medie la utilización de dinero. Esas transacciones de permuta, que fueron muy comunes inmediatamente después de la segunda guerra mundial, se emplean actualmente con menor frecuencia debido a que es difícil encontrar dos partes que estén en condiciones de hacer un intercambio simultáneo o casi simultáneo de mercaderías de valor equivalente.

5. Las transacciones semejantes a la permuta son las que tienen como característica básica un vínculo, jurídico o de otra índole, entre exportadores e importadores de mercaderías o servicios, además de un ajuste financiero o en lugar de éste. A diferencia de la permuta, una transacción semejante a la permuta frecuentemente se realiza mediante más de un contrato. Entre los términos empleados en los documentos y las publicaciones disponibles para describir diversos tipos de transacciones semejantes a la permuta figuran los de comercio de compensación, contra-comercio (contra-trade) y transacciones vinculadas. Si bien no hay ninguna definición generalmente aceptada de estos términos, la Comisión Económica para Europa (CEPE) ha utilizado el término "comercio de compensación" como el término genérico que abarca tanto la permuta como las transacciones semejantes a la permuta, "compra de compensación" para designar las transacciones a corto y mediano plazo que entrañan un contrato de venta original y un acuerdo de compra de compensación, y "retrocompra de productos" para designar los acuerdos de cooperación industrial a largo plazo en los que la compensación se efectúa en todo o en parte mediante la compra de los productos resultantes. 5/

6. Transacciones multilaterales semejantes a la permuta. Además de las transacciones bilaterales de compra de compensación y de las transacciones de retrocompra, existen también formas multilaterales de transacciones semejantes a la permuta en las que participan más de dos partes. Un exportador en el Estado A puede celebrar un acuerdo para suministrar X mercaderías a un importador en el Estado B, quedando sujeta la entrada en vigor de este acuerdo a la celebración o cumplimiento de otro acuerdo entre un exportador en el Estado B y un importador en el Estado A para el suministro de Y mercaderías. Esas transacciones se denominan a veces transacciones conjuntivas y se celebran en relación con un acuerdo de compensación bilateral interestatal con objeto de evitar un excedente no deseado en la balanza de pagos de uno de los Estados partes en el referido acuerdo de compensación. Cuando ambos contratos se hacen interdependientes, esas transacciones se denominan a veces transacciones recíprocas. Cuando los acuerdos interdependientes se celebran entre partes de Estados diferentes, el valor de las mercaderías intercambiadas entre los dos Estados es igual y entre ellos no existe ningún acuerdo de compensación bilateral interestatal, la obligación monetaria puede ser liquidada por cada uno de los importadores pagando al exportador de su Estado en su moneda local, excluyéndose así la necesidad de todo pago internacional. Esos tipos de transacciones se conocen a veces como transacciones de compensación o transacciones multilaterales de permuta.

5/ En el Informe de la Comisión Económica para Europa Counter-trade practices in the ECE region, TRADE/R.385, figura una útil descripción de la terminología que se emplea en diferentes países y para diferentes tipos de transacciones.

II. LABOR DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

A. Organismos de las Naciones Unidas

1. Comisión Económica para Europa (CEPE)

7. El tema del comercio de compensación fue examinado por primera vez por la CEPE en el 27° período de sesiones del Comité de Desarrollo del Comercio, celebrado en 1978, en el contexto del documento del Comité Review of recent and prospective trends, policies and problems. 6/ En la conclusión de su estudio, el Comité invitó a la secretaría a que preparara un informe, para su presentación al 28° período de sesiones del Comité, que definiera y describiera la utilización de las prácticas del comercio de compensación en la región de la CEPE. 7/

8. En la primera parte del informe preparado atendiendo a esa petición, que se ocupaba de las prácticas de comercio de compensación en la región de la CEPE, 8/ figuraba una tipología de los acuerdos de comercio de compensación, una descripción de las principales prácticas existentes en la región de la CEPE y una breve evaluación de las tendencias en diversos sectores. En la segunda parte se trataba de las políticas a nivel nacional e internacional en la esfera del comercio de compensación y se examinaban la función y los motivos de las empresas y organizaciones que participan en este tipo de actividad. Esta segunda parte del estudio se ocupaba también de los aspectos contractuales y financieros. Dos adiciones al informe, preparadas por la dependencia conjunta de la secretaría de la CEPE y el Centro sobre Empresas Transnacionales (CET), se ocupaban de las prácticas del comercio de compensación en industrias concretas. 9/

6/ ECE/TRADE/130.

7/ Ibid., párr. 24 i).

8/ TRADE/R.385.

9/ East-west industrial co-operation in the automotive sector and counter-trade arrangements, TRADE/R.385/Add.1. En vista de las estrechas relaciones entre el comercio de compensación y la cooperación industrial en el sector automotriz, una parte del informe se refería a la terminología, tipología e importancia económica de diversas formas de comercio de compensación.

Institutional arrangements at the national level for counter-trade in selected western countries, TRADE/R.385/Add.3. En este informe se examinaban algunas de las formas de comercio de compensación practicado por productores occidentales de productos químicos y empresas constructoras de plantas y firmas contratistas occidentales, incluida la retrocompra de productos resultantes o conexos y los acuerdos de compra de compensación de productos no resultantes y a menudo no conexos.

9. Después de examinar este informe, el Comité de la CEPE decidió convocar una Reunión especial sobre el comercio de compensación, que había de celebrarse en 1981. 10/

10. Además del informe presentado anteriormente al 28° período de sesiones del Comité de la CEPE, en la Reunión especial sobre el comercio de compensación se presentaron cuatro informes adicionales:

- Large scale and long-term compensation agreements in East-West trade. 11/ El objetivo de este informe era examinar los principales acontecimientos ocurridos desde 1968, cuando se firmaron los primeros acuerdos en gran escala y a largo plazo entre empresas de países del Este y del Oeste.

- Reciprocal trading arrangements at the western enterprise level, with special reference to East-West trade. 12/ En este informe se examinaba una muestra representativa de las formas de organización y las prácticas comerciales actualmente en uso en diversos sectores industriales y comerciales.

- Short-and medium-term linked transactions in East-West trade. 13/ En este informe se examinaban los principales tipos de transacciones vinculadas a corto y mediano plazo que era dable encontrar en el comercio Este-Oeste.

- Counter-trade practices in the chemicals industry: the experience of selected western chemicals/producers and plant contractors in East-West trade. 14/

11. El informe de la Reunión especial sobre el comercio de compensación 15/ y una nota de la secretaría titulada Recent developments in compensation trade in the ECE region 16/ que contenía información actualizada relativa al comercio

10/ ECE/TRADE/136, anexo I, esfera de trabajo 15.1.1. La reunión preparatoria de la Reunión especial sobre el comercio de compensación se celebró del 4 al 7 de mayo y del 2 al 4 de septiembre de 1981 y en ella se elaboró el programa provisional de la reunión. Véase TRADE/AC.18/1.

11/ TRADE/AC.18/R.1. Estudio realizado por la dependencia conjunta CET/CEPE de la secretaría de la CEPE.

12/ TRADE/AC.18/R.2. Estudio realizado por la dependencia conjunta CET/CEPE de la secretaría de la CEPE.

13/ TRADE/AC.18/R.3. Estudio realizado por la dependencia conjunta CET/CEPE de la secretaría de la CEPE.

14/ TRADE/R.410. Estudio realizado por la dependencia conjunta CET/CEPE de la secretaría de la CEPE.

15/ TRADE/AC.18/2.

16/ TRADE/R.444. Estudio realizado por la dependencia conjunta CET/CEPE de la secretaría de la CEPE.

de compensación en la región en la CEPE y un examen de los problemas y perspectivas de este tipo de comercio se presentaron al 31° período de sesiones del Comité de la CEPE, celebrado en 1982. El Comité decidió convocar una Reunión especial de expertos sobre el comercio de compensación en el verano de 1983 y volver a ocuparse del asunto en su 32° período de sesiones, en diciembre de 1983. 17/

12. La Reunión especial de expertos tuvo ante sí un estudio titulado Compensation trade in the ECE region: a survey of quantitative estimates. 18/ La Reunión examinó también los problemas prácticos con que se enfrentaban en el comercio de compensación tanto los empresarios de países del Este como del Oeste, en particular las empresas pequeñas y medianas.

13. En la última reunión del Comité de la CEPE sobre Desarrollo del Comercio, celebrada en diciembre de 1983, el tema de los acuerdos de compensación se examinó en el contexto del documento Review of recent and prospective trends, policies and problems in intra-regional trade: a profile of the East-West trade of the USRR. 19/

14. Como puede verse, el Comité de la CEPE sobre Desarrollo del Comercio ha tenido desde 1979 un interés activo en las transacciones semejantes a la permuta, tal como se emplean en el comercio Este-Oeste. Sus estudios e informes han descrito las diversas formas en que tienen lugar esas transacciones y han desempeñado un papel útil en la aclaración de la terminología, la tipología y la importancia económica de esas transacciones.

2. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)

15. El tema de la compensación y los acuerdos de retrocompra se examinó en una Reunión de Expertos sobre Financiación Industrial, celebrada en 1978 20/ y, posteriormente, en una Reunión de Expertos sobre Acuerdos de Retrocompra, en 1979. 21/ Ambas reuniones se celebraron en el contexto de la financiación del desarrollo industrial de los países en desarrollo.

16. Como parte del material de antecedentes para el estudio de La Industria en el Año 2000: Nuevas Perspectivas, 22/ publicado por la ONUDI para la

17/ ECE/TRADE/144, párr. 46.

18/ TRADE/AC.19/R.1. Estudio realizado por la dependencia conjunta CET/CEPE de la secretaría de la CEPE.

19/ TRADE/R.442/Add.5.

20/ ID/WG.287/10.

21/ UNIDO/EX.78.

22/ UNIDO/IOD/324, vol.1, International financial flows.

Tercera Conferencia General de la ONUDI celebrada en 1980, se editaron dos estudios sobre comercio e inversiones semejantes a la permuta. 23/

B. Labor realizada por otras organizaciones

1. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)

17. La Secretaría de la OCDE ha publicado diversos estudios sobre transacciones de compensación relacionadas con contratos industriales importantes. 24/

2. Labor realizada por centros de investigación académica

a) Centre de Droit des Obligations:

Grupo de Trabajo sobre Contratos Internacionales

18. El Grupo de Trabajo sobre Contratos Internacionales (Lovaina) estudió los aspectos jurídicos de los contratos de compensación. Los resultados de este estudio se reflejaron en un informe publicado en 1981. 25/ El informe examina el carácter de las transacciones de compra de compensación y de las de retrocompra y algunas de las cláusulas que se encuentran en dichas transacciones.

b) Fondation pour l'Etude du Droit et des Usages du Commerce International (FEDUCI)

19. La FEDUCI (París) patrocinó un coloquio sobre "Aspects juridiques des contrats de compensation", celebrado en 1982. Además, bajo sus auspicios se publicaron en International trade law and practice varios artículos sobre "acuerdos de permuta industrial". 26/

23/ "Barter-related investment mechanisms", ibid., pág. 351; y "The interdependence of aid and trade on a barter-like basis with economic relations of Sino-Soviet bloc countries", ibid., pág. 362.

24/ Por ejemplo, Counter-trade practices in East-West economic relations, OCDE, París (1979); East-West trade in chemicals, OCDE, París (1980); East-West trade: recent developments in countertrade, OCDE, París (1981).

25/ M. Fontaine, "Aspects juridiques des contrats de compensation", en International trade law and practice, vol. 7, (1981), pág. 179.

26/ Marcel Fontaine, "Les contrats de contre-achat", International trade law and practice, vol. 8 (1982), pág. 161; Octavian Capatine, "Considérations sur les opérations de contre-achat dans les relations de commerce extérieur de la Roumanie", ibid., pág. 175; Patrick Rothey, "Les contrats de buy-back", ibid., pág. 187; Pascal Durand-Bartez, "Le troc dans le commerce international et les opérations de 'switch'", ibid., pág. 195, y Albert Previsani, "Coopération industrielle et compensation", ibid., pág. 209.

III. ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS DE LAS TRANSACCIONES
SEMEJANTES A LA PERMUTA

20. La escasez de contratos semejantes a la permuta disponibles hace difícil en la práctica realizar un análisis de los diversos tipos de cláusulas que se encuentran en esos contratos. En un estudio de la CEPE se ha señalado que: 27/

"Pese al creciente número de estudios que se han dedicado en los últimos años a este fenómeno [el comercio de compensación], el análisis del comercio de compensación está plagado de dificultades, que en su mayor parte son atribuibles a razones de confidencialidad comercial (que limita la información disponible) y a los diferentes significados que tiene el concepto de compensación en diversos países (lo que limita la posibilidad de comparar cualesquiera datos disponibles)".

21. Si bien en el estudio de la CEPE el comentario se hizo para explicar la dificultad que entraña el análisis de los efectos económicos de las transacciones semejantes a la permuta, se aplica igualmente a los aspectos jurídicos de esas transacciones. Lo que sigue es sólo un examen de algunos de los aspectos jurídicos de las transacciones semejantes a la permuta, tal como aparecen en documentos y libros publicados sobre la materia. 28/

A. Transacciones de compra de compensación

22. Una transacción de compra de compensación entraña a menudo dos acuerdos separados, es decir, el contrato de compraventa original y el compromiso del primer exportador de hacer una compra de compensación por un monto convenido de mercaderías. Cuando las mercaderías que son objeto de la compra de compensación pueden identificarse de manera suficientemente concreta en el momento en que se hace la transacción original, y si las partes no desean efectuar una permuta, en ese mismo momento puede celebrarse también un acuerdo de compraventa de compensación respecto de esas mercaderías. En caso contrario, las partes pueden convenir solamente en que el primer exportador

27/ Compensation trade in the ECE region: a survey of quantitative estimates. TRADE/AC.19/R.1, párr. 3.

28/ En algunos de los documentos publicados por la CEPE, la ONUDI y la OCDE que se citan en este estudio se examinan parcialmente los aspectos jurídicos de las transacciones semejantes a la permuta, en el sentido que se les da en el estudio. El trabajo del Centre de Droit des Obligations y de la FEDUCI es la fuente más completa de información sobre los aspectos jurídicos de las transacciones semejantes a la permuta. Otra fuente importante de información son las publicaciones de Business International S.A., entre ellas las siguientes: Current countertrade policies and practices in east-west trade - a group research study, Business International S.A., Ginebra, 1976; Doing business in eastern Europe - operating techniques, vols. 1 y 2, Business International S.A., Ginebra, 1977; Selling turnkey plants and equipment to eastern Europe, Business International S.A., Ginebra, 1979; y Payment practices in eastern Europe, Business International S.A., Ginebra, 1980. Véase también, Thomas B. McVey "Countertrade and barter: alternative trade financing by third world nations", en International trade law journal, vol. 6 (1980-1981), pág. 197.

comprará mercaderías hasta por un cierto valor, dejándose para después la determinación de las mercaderías de que se trata. En el momento de estipularse las mercaderías que serán objeto de la compra de compensación, se celebrará un acuerdo complementario de compraventa de compensación.

23. Si bien el carácter económico de una transacción de compra de compensación puede prever un intercambio neto mínimo de dinero, cada uno de los dos acuerdos se valora generalmente en una moneda convenida, lo que ayuda a contabilizar la transacción y establece una base para resolver cuestiones tales como los derechos de aduana.

24. Cuando el acuerdo de compra de compensación se limita a especificar las mercaderías que hasta por un cierto valor han de comprarse en el futuro, pueden surgir dificultades tanto respecto de la aplicación del contrato como de sus efectos jurídicos. Cuando las mercaderías que han de comprarse en compensación no se especifican en detalle, puede surgir más tarde un desacuerdo sobre la naturaleza y calidad de las mercaderías que han de entregarse en virtud del acuerdo. Si la descripción, la cantidad y el precio de las mercaderías no se especifican, o si en el contrato original no se especifican los medios para determinarlos, en algunos sistemas jurídicos puede incluso no reconocerse la existencia de un contrato o que haya una obligación de celebrar un contrato en el futuro.

25. Al primer exportador puede exigírsele que compre mercaderías en compensación que para él son de poca utilidad y que no está equipado para vender. A fin de superar esta dificultad, en virtud del acuerdo de compra de compensación a menudo se hace una cesión de los derechos y obligaciones a una tercera parte especializada en esas transacciones. La participación prevista de una tercera parte puede exigir que en el acuerdo de compra de compensación se incluyan cláusulas distintas de las que se incluirían si el primer exportador tuviera la intención de aceptar él mismo las mercaderías compradas en compensación.

26. La mayoría de los acuerdos de compra de compensación sobre los que se ha informado contenían cláusulas penales en caso del incumplimiento de la compra de compensación de las mercaderías en los términos prescritos. La pena se basaba generalmente en el porcentaje del valor de las mercaderías que habían de comprarse en compensación. Una preocupación expresada a menudo por quienes están obligados a comprar mercaderías en compensación era que podían tener que pagar la pena, incluso si la razón por la que no habían aceptado las mercaderías era que estimaban que no reunían las normas de calidad necesarias. Puede incluirse también una disposición penal para hacer que el vendedor sea responsable, en virtud del contrato de compra de compensación, del hecho de no entregar mercaderías de la calidad requerida o de entregarlas con retraso.

27. Una de las preocupaciones jurídicas fundamentales en relación con las transacciones de compra de compensación es si los dos o más acuerdos relacionados deben considerarse jurídicamente separados, o si el incumplimiento por una de las partes de sus obligaciones en virtud de uno de los acuerdos debería afectar las obligaciones de la otra parte en virtud de otro acuerdo. La celebración de dos o más acuerdos puede incluso hacer posible argumentar que el contrato de ventas original y el acuerdo de compra de compensación son jurídicamente separados. En general, en el caso de un acuerdo de compra de compensación el vendedor prefiere que se considere una unidad, ya que podría verse obligado a presionar al primer exportador para que

acepte mercaderías en virtud del referido acuerdo. El primer exportador tiende a preferir un tratamiento por separado, de manera que las controversias respecto del acuerdo de compra de compensación no afecten el contrato de ventas original. Sin embargo, por otro lado, si el contrato de ventas original es rescindido por cualquier motivo, puede no desear seguir sintiéndose obligado en virtud del acuerdo de compra de compensación. Las terceras partes a las que se han cedido los derechos y obligaciones de conformidad con los acuerdos de compra de compensación, pueden tener interés en que el acuerdo se considere de forma separada, ya que pueden haber hecho arreglos de antemano previendo que el acuerdo de compra de compensación se cumpliría.

B. Transacciones de retrocompra de productos

28. La retrocompra de productos tiene lugar en los acuerdos de cooperación industrial a largo plazo para la adquisición de fábricas, equipo o recursos naturales. Estos acuerdos, que generalmente incluyen la concesión de licencias o la transferencia de las tecnologías necesarias para explotar los artículos adquiridos, son mucho más complejos que los acuerdos para la compra de compensación ordinaria de mercaderías o servicios. Además, su carácter a largo plazo hace a menudo difícil especificar en el contrato todas las cuestiones que surgirán durante su cumplimiento. Si bien esto es válido para todos los contratos de adquisición de grandes obras industriales, surgen dificultades particulares en relación con el aspecto de retrocompra que entraña la transacción.

29. En un acuerdo de retrocompra las mercaderías que serán compradas por el primer exportador son generalmente el producto resultante de la fábrica que ha de suministrar. En esta medida, el acuerdo de retrocompra tiende a ser más específico que un acuerdo de compra de compensación.

30. Sin embargo, desde el momento en que la obligación de retrocompra no surge hasta que la fábrica o el equipo estén instalados y en funcionamiento y se extiende generalmente durante un largo período, hay ciertas dificultades para establecer el precio. Según un estudio de la CEPE 29/, no parece haber ninguna fórmula aceptada para calcular el precio de las entregas de compensación en virtud de acuerdos de retrocompra, ya que la fórmula de fijación del precio puede depender de los tipos de productos a los que se refiera la retrocompra.

31. La Reunión de la ONUDI de Expertos sobre acuerdos de retrocompra, celebrada en 1979, sugirió algunos métodos de fijación de precios e hizo las observaciones principales siguientes: 30/ "i) los productos deben suministrarse a los mejores precios del mercado, más las comisiones apropiadas; ii) cada entrega necesita de un acuerdo separado sobre fijación del precio mediante una negociación; iii) precios fijos, sobre la base del precio calculado con una cláusula de escalonamiento que entraría en vigor

29/ Counter-trade practices in the chemicals industry: The experience of selected western chemicals/producers and plant contractors in East-West trade. TRADE/R.410, párr. 34.

30/ UNIDO/EX.78, párr. 4.

mediante renegociaciones si la desviación excediera, por ejemplo, más 10%; iv) subasta (ofertas); iv) ... ; y vi) podría convenirse la fijación periódica del precio (cada 3, 6 ó 12 meses)."

32. Desde el momento en que las mercaderías que han de adquirirse con arreglo al acuerdo de retrocompra son generalmente el producto de la fábrica o del equipo instalados en virtud del primer contrato, las obligaciones en virtud del acuerdo de retrocompra estarían por lo general vinculadas jurídicamente a las obligaciones contraídas con arreglo al primer contrato.

IV. CONCLUSION

33. Las partes han tratado de superar diversos obstáculos en la esfera de los pagos internacionales que obstaculizan el desarrollo del comercio recurriendo al mecanismo de la permuta o de las transacciones semejantes a la permuta. Sin embargo, la mayoría de los estudios sobre la materia tienden a indicar que los problemas con que se tropieza en esas transacciones son sobre todo de carácter económico y financiero más que jurídicos. Además, aunque se deseara establecer una reglamentación internacional uniforme, la complejidad de estas transacciones y su diversidad pueden ir en contra de esa posibilidad. Al mismo tiempo, cualquier conclusión general puede ser un tanto aventurada en ausencia de un número suficiente de contratos de los que pueda disponerse fácilmente. La Comisión tal vez desee tomar nota de la intención de la Secretaría en el sentido de que continuará vigilando los acontecimientos en esta esfera.