

Universidad Nacional de Ingeniería
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA
Y CIENCIAS SOCIALES



**COMERCIO COMPENSADO
Y PAGO EN ESPECIE DE
LA DEUDA EXTERNA:
PERU 1984-1985**

T E S I S

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
INGENIERO ECONOMISTA

GLADYS CHOY CHONG

LIMA - PERU - 1986

A mis padres
y a mis tíos Ana y Mario.

AGRADECIMIENTO

La elaboración de esta investigación sobre comercio compensado y pago en especie de la deuda externa no hubiera sido posible sin la orientación y los importantes comentarios de mi asesor, el profesor Eduardo Huertas.

Asimismo, es invaluable la colaboración de Isasio Rodas y Aliosha Manzur que me ayudaron en la consolidación de la información, así como la de compañeros de trabajo en el Banco Central de Reserva como Eduardo Valdivia-Velarde, Milton Vega y José Rocca, que a través de sus comentarios permitieron mejorar la investigación.

También a través de Antonio Pedreros, mi agradecimiento a la Gerencia Técnica de FOPEX.

Sin embargo, la culminación de este trabajo no se hubiera realizado sin el importante aporte secretarial de Luz María de González y, en especial, de Isabel López.

A todas estas personas e instituciones, mi más sincero agradecimiento.

I N D I C E

	pág.
INTRODUCCION	i
RELACION DE GRAFICOS Y CUADROS	iv
RELACION DE ANEXOS	v
I. ANTECEDENTES : 1979-1983	1
1. Situación económica internacional	1
2. Situación económica interna	7
3. Tendencias actuales del comercio y pago de la deuda	12
II. OPTICA DE LA INVESTIGACION, HIPOTESIS Y METODOLOGIA	16
1. Optica de la investigación	16
2. Hipótesis sobre el comercio compensado	17
3. Metodología	18
III. MARCO CONCEPTUAL DEL COMERCIO COMPENSADO	22
1. Modalidades de comercio compensado	22
1.1 Características generales	22
1.2 Trueque	25
1.3 Contracompra	27
1.4 Recompra	29
1.5 Offset	31
1.6 Triangulación	31
1.7 Pagos en especie de la deuda externa	33
2. Ventajas y desventajas del comercio compensado	35
2.1 Ventajas	35
a. Nuevos mercados y productos de exportación	35
b. Preservar el uso de divisas	37
c. Control de importaciones	38
d. Transferencia tecnológica	38
e. Otras ventajas	39
2.2 Desventajas	40
a. Doble coincidencia de necesidades	40
b. Bilateralismo	42
c. Elevación de los costos del comercio	43
d. Triangulación	45
e. Otras desventajas	45

IV.	PAGOS EN ESPECIE DE LA DEUDA EXTERNA: CONSIDERACIONES GENERALES	47
1.	Marco institucional y legal	47
2.	Convenios de pago en especie	48
2.1	Convenio con la Unión Soviética	49
2.2	Convenios con Yugoslavia	49
2.3	Convenios con Checoslovaquia	50
2.4	Convenio con Rumanía	51
2.5	Convenios con Hungría	51
2.6	Convenio con MIC-MACON	52
2.7	Convenio con MERHAV-TADIRAN	52
3.	Productos y mercados de pagos en especie de la deuda externa	53
V.	EVALUACION DE LOS PAGOS EN ESPECIE DE LA DEUDA EXTERNA PERUANA: 1984-1985	57
1.	Destino y sustitución de mercados de las exportaciones no tradicionales	57
1.1	Sector agropecuario	61
1.2	Sector textil	62
1.3	Sector pesquero	65
1.4	Sector químico	66
1.5	Sector sidero-metalúrgico	67
1.6	Resto de sectores	68
2.	Conveniencia de pagar la deuda con productos tradicionales	70
3.	Consideraciones en torno al límite de los <u>pa</u> gos en especie de la deuda externa	73
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77
	ANEXOS	83
	BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

El actual contexto internacional, resultado de la última crisis mundial iniciada en 1979, ha influido significativamente en el deterioro de la situación económica de la gran mayoría de los países en desarrollo y en particular, en el fuerte debilitamiento de su sector externo.

De otro lado, la restricción y rigidez por la que viene atravesando el mercado internacional de capitales puso en evidencia los problemas relacionados a los elevados niveles de endeudamiento y al financiamiento del desarrollo a través de fuentes externas. Aunado a ello se ha visto la necesidad de promocionar las exportaciones o imponer restricciones a los flujos internacionales de capital, bienes y servicios, como una forma de superar la escasez de divisas.

Es básicamente en este contexto que surge el comercio compensado, uniendo o condicionando la adquisición de importaciones a la exportación de bienes y servicios domésticos. El contracomercio viene siendo un reflejo de los efectos de la recesión internacional y una necesidad para contrarrestar, por lo menos parcialmente, el descenso del comercio y la crisis de pagos mundial.

Frente a las perspectivas poco alentadoras para superar en el corto plazo las dificultades de atender el servicio de la deuda externa y los problemas de disponibilidad de divisas, así como debido a la necesidad de ampliar los mercados de exportación se ha considerado importante la necesidad de analizar el comercio compensado como una alternativa para superar estos problemas.

Más aún, dada la corta experiencia peruana en esta práctica, se considera que los resultados de esta investigación permitirán evaluar el impacto del comercio compensado y específicamente de los pagos en especie de la deuda sobre el acceso a nuevos mercados y productos de exportación.

Asimismo, a la luz de las conclusiones obtenidas es objetivo del autor propender a mejorar la capacidad de negociación para superar la difícil situación comercial y de la deuda externa en el contexto de actual recesión y restricción de la situación internacional.

La presente investigación se centra principalmente en profundizar el conocimiento sobre las diversas formas de comercio compensado, así como en el análisis de la experiencia peruana del pago en especie de la deuda externa.

En este sentido, el capítulo I se refiere a los antecedentes, tanto de la situación internacional como de la interna, que han dado lugar a las tendencias actuales de comercio y de pago de deuda.

El capítulo II está orientado a presentar la óptica de la investigación, la hipótesis de trabajo y la metodología para su comprobación. Esta última ha consistido básicamente en el análisis de los mercados de destino y la forma de pago de las exportaciones utilizadas para la atención del servicio de las obligaciones con el exterior, antes y después de los convenios de refinanciación.

En el capítulo III se analizan las principales modalidades de comercio compensado, sus diferencias y las ventajas y desventajas de las mismas. En función de ellas se contrasta la experiencia peruana.

iii.

El capítulo IV está referido a los aspectos generales de pago en especie de la deuda peruana, su marco legal, los convenios que le dieron lugar, así como los principales productos y mercados involucrados en dichos convenios.

En el capítulo V se realiza el análisis y comprobación de la hipótesis de sustitución de divisas y mercados de los pagos en especie. Asimismo, se presentan algunas consideraciones en relación al límite que podrían tener los mismos.

Finalmente, en el capítulo VI se señalan las principales conclusiones y recomendaciones de la presente investigación.

RELACION DE GRAFICOS Y CUADROS

<u>GRAFICOS</u>	<u>PAGINA</u>
Gráfico N° 1 : Principales modalidades de Comercio Compensado.	26
 <u>CUADROS</u>	
Cuadro N° 1 : Principales Indicadores Macroeconómicos: 1977-1983.	4
2 : Principales Indicadores Macroeconómicos: 1977-1983.	10
3 : Exportaciones No Tradicionales por Sectores.	54
4 : Exportaciones No Tradicionales utilizadas para el pago en especie de la Deuda Pública Externa.	58

RELACION DE ANEXOS

- ANEXO N° 1 : Demandas de Comercio Compensado en Europa Oriental.
- 2 : Bienes utilizados en el Intercambio Compensado Mundial.
- 3 : Convenios de Refinanciación que involucran pagos en especie.
- 4 : Exportaciones efectuadas bajo los convenios de pago en especie de la Deuda Pública Externa.
- 5 : Exportaciones Tradicionales por productos efectuadas bajo los convenios de pago en especie de la Deuda Pública Externa.
- 6 : Exportaciones No Tradicionales por productos efectuadas bajo los convenios de pago en especie de la Deuda Pública Externa.
- 7 : Exportaciones bajo los convenios de pago en especie de la deuda, según acreedor.
- 8 : Exportaciones, por país de destino, efectuadas bajo el Convenio con MIC.
- 9 : Exportaciones, por país de destino, efectuadas bajo Convenio con MERHAV.
- 10 : Exportaciones No Tradicionales, por productos, utilizadas para el pago en especie de la Deuda Pública Externa.
- 11 : Procedimiento para la exportación a través de convenios de pago en especie.
- 12 : D.S. N° 175-83-EFC
- 13 : D.S. N° 117-85-EF
-

I. ANTECEDENTES: 1979-1983

En el período bajo análisis se registró una de las más graves crisis mundiales de la segunda post-guerra. Esta fue propiciada por diversos factores entre los que destacan: el fuerte aumento de los precios del petróleo en 1979, las políticas deflacionarias que aplicaron la mayoría de países desarrollados -que se reflejó en la caída de la demanda-, tasas reales de interés en niveles sin precedentes y un incremento de los obstáculos al comercio.

La reciente recesión se tradujo para la mayoría de países -sobre todo en aquéllos en desarrollo- en un debilitamiento de casi todas las principales variables macroeconómicas, así como en necesidades de ajuste por reducir los desequilibrios registrados en las cuentas externas.

El Perú como un país medianamente "abierto" en su comercio exterior no ha sido ajeno a la reciente recesión mundial, reflejándose ello en el deterioro de sus términos de intercambio y escasez de divisas, por ejemplo. Ello ha llevado a que se esté recurriendo al comercio compensado como una forma de contrarrestar los efectos negativos de los problemas antes señalados.

1. Situación económica internacional

El carácter generalizado de la recesión referida reflejó, en gran parte, la interrelación tanto financiera como comercial de la economía mundial. Esta interdependencia posibilita la transmisión de los efectos dinámicos o de contracción, de unos países a otros. En este sentido, la evolución de las economías en desarrollo se ve afectada por el desenvolvimiento de los países industrializados. Este efecto será considerablemente mayor en aquéllos países que tienen un mayor grado de integración a la economía internacional.

Luego de las alzas de los precios del petróleo en 1979, los países industrializados comenzaron a aplicar políticas restrictivas para tratar de controlar la inflación, mientras las economías en

desarrollo procuraron en un principio mantener el ritmo de crecimiento.

Ello fue una respuesta análoga a lo sucedido en la crisis de 1974-1975, en que los países desarrollados vieron reducir su actividad económica en términos absolutos, mientras que las economías en desarrollo enfrentaron sólo una reducción de su ritmo de crecimiento.

Empero, a diferencia de la primera crisis de la década pasada en que muchos países en desarrollo pudieron contrarrestar la depresión de las economías industrializadas, durante la reciente recesión mundial las posibilidades fueron menores. Ello, porque el reciclaje de los petrodólares, los niveles de endeudamiento y los procesos inflacionarios presentaron una evolución diferente.

En 1974-1975, los países en desarrollo registraron moderados procesos inflacionarios y un relativamente bajo stock adeudado al exterior, pactado principalmente a tasas fijas, en condiciones blandas y facilitado por el elevado nivel de liquidez internacional. Después de 1979, el nivel de endeudamiento así como el de las tasas de interés internacionales era muy superior 1/. Esto se vio agravado porque la deuda había venido concertándose en proporción creciente a condiciones de mercado y plazos más cortos. Asimismo, el crecimiento de precios domésticos se había acelerado considerablemente y el flujo de capitales hacia los países en desarrollo se redujo sustancialmente, al agudizarse la recesión en aquéllos industrializados y al llegar muchas economías en desarrollo a nivel insostenibles de endeudamiento externo. Esto último a su vez conllevó a contínuos proceso de renegociación de la deuda.

1/ Por ejemplo, según el Banco Interamericano de Desarrollo, Brasil Colombia y Venezuela, duplicaron su deuda externa y Argentina, Chile y México la triplicaron, en el período 1979-1982.

3.

Por otro lado, la actividad económica de los países industrializados se revirtió significativamente, el dinamismo de esas economías, que había contribuido al incremento de precios de productos básicos y al aumento del volumen de exportaciones de los países en desarrollo durante 1978-1979, fue la causa principal de la posterior caída de los precios de exportación.

También influyeron las elevadas tasas de interés internacionales, que aumentaron los costos de almacenamiento de materias primas y las abundantes cosechas de alimentos. En general, los precios de los productos primarios alcanzaron en 1982 su nivel más bajo desde 1945 y a pesar de la recuperación de los países desarrollados en 1983, los precios se mantuvieron más bajos que al inicio de la crisis. Además, en ese último año, las economías en desarrollo enfrentaron términos de intercambio más desfavorables que los que tuvieron en 1980.

Esta situación brevemente reseñada llevó a la generalización del uso de políticas restrictivas para controlar la inflación en los países desarrollados y tender a reducir el déficit en cuenta corriente en aquéllos menos desarrollados. Las economías industrializadas aplicaron medidas casi exclusivamente orientadas al control monetario. El brusco freno de la expansión monetaria se hizo sentir en la disminución del ritmo de la actividad económica en 1980-1981, mientras la desocupación aumentaba a niveles de 6% en ese período en relación al 4% observado en años previos.

En 1982, las expectativas de crecimiento de los países desarrollados también se vio postergada, disminuyendo la actividad económica en 0.5%. La prolongación y acentuación de la recesión tuvo también como factor importante que las tasas de interés alcanzaran sus niveles más elevados desde 1930 2/.

2/ La prime rate y la LIBOR a tres meses llegaron hasta niveles de 21% en 1981.

CUADRO N° 1

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS: 1977-1983

(variaciones porcentuales)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
I. CRECIMIENTO DEL PNB							
Países industrializados	3.9	4.1	3.5	1.3	1.6	- 0.2	2.6
Países en desarrollo	6.0	4.7	4.3	2.3	0.7	- 0.1	0.9
II. PRECIOS AL CONSUMIDOR							
Países industrializados	10.2	7.4	8.7	11.8	11.0	9.5	7.2
Países en desarrollo	21.9	18.9	21.6	27.2	26.1	24.7	33.3
III. VOLUMEN DE COMERCIO							
<u>Exportaciones</u>							
Países industrializados	5.3	6.2	7.6	3.9	3.3	- 2.4	2.7
Países en desarrollo	2.4	4.0	4.4	- 2.1	- 3.7	- 7.5	1.3
<u>Importaciones</u>							
Países industrializados	4.4	5.2	8.6	- 1.5	- 2.2	- 0.6	4.4
Países en desarrollo	10.2	7.1	5.2	8.7	7.4	- 4.5	- 4.5
IV. TERMINOS DE INTERCAMBIO							
Países industrializados	- 1.2	2.8	- 3.5	- 6.9	- 1.6	2.0	2.1
Países en desarrollo	4.1	- 6.6	12.1	14.8	1.2	- 2.1	- 3.6
V. BALANZA EN CUENTA CORRIENTE* (m.m. US\$)							
Países industrializados	- 2.1	32.7	- 5.1	-38.1	4.8	3.2	2.8
Países en desarrollo	- 1.0	-37.3	- 1.0	21.8	-55.0	-99.0	-70.1
VI. STOCK DE DEUDA EXTERNA (m.m. US\$)							
<u>Países en desarrollo</u>	335.4	405.0	478.6	567.6	657.7	746.6	786.5
Corto plazo	57.3	70.4	81.8	113.2	136.0	150.2	130.7
Largo plazo	278.1	334.6	396.8	454.3	521.6	596.4	655.8
<u>Memo:</u>							
Fuentes oficiales	112.8	132.7	150.8	172.6	191.8	214.0	239.7
Fuentes privadas	165.3	201.9	246.0	281.7	329.9	382.4	416.0
VII. TASAS DE INTERES INTERNACIONALES (%)							
Prime Rate	6.8	9.1	12.7	15.3	18.9	14.9	10.8
Líbor a 3 meses	6.0	8.7	11.9	14.4	16.9	13.2	9.6

* Excluye pagos de transferencia.

Fuente: World Economic Outlook - General Survey, FMI 1984. Reuter.

El efecto contractivo de la política monetaria se vio además reforzada en todos los países industrializados, salvo Estados Unidos donde el carácter restrictivo de la política fiscal contribuyó a deprimir la demanda de importaciones y por ende el volumen de comercio recíproco.

Por otro lado, la menor demanda externa, proveniente de los países en desarrollo también agudizó la recesión en las economías desarrolladas, ya que la caída de sus exportaciones a los primeros incidió negativamente en la actividad económica del mundo industrializado.

Sin embargo, en virtud de la interdependencia que caracteriza a la economía mundial, dichas menores importaciones de los países en desarrollo -relacionado a la desaceleración o estancamiento de los volúmenes de exportación-, así como el continuado deterioro de los términos de intercambio y el aumento de los pagos de intereses de la deuda externa 3/ fueron también consecuencias directas de la recesión de los países industrializados.

Mientras entre 1976-1979 las exportaciones de las economías en desarrollo crecieron a casi 20% anual, tasa ligeramente superior a la de los países industrializados, en años posteriores -agudizándose la situación en 1982- ese ritmo de crecimiento se redujo notoriamente, pese a que muchos países procuraron mejorar la competitividad de sus productos a través de la devaluación o la promoción de exportaciones.

A la pérdida del dinamismo en el comercio se agregó el deterioro de los términos de intercambio, sobre todo en 1982, como resultado de la caída de los precios internacionales a excepción del petróleo. Esta reducción se explica en parte por la continua

3/ El pago de intereses de la deuda pública externa de latinoamé--rica más que se duplicó entre 1979 y 1983, de US\$9.1 mil millones a US\$18.5 mil millones.

revaluación del dólar y por la caída de la demanda de los países desarrollados.

Por otro lado, como ya se señaló, a partir de 1979 en que los países industrializados introdujeron políticas restrictivas, la tasa de interés comenzó a subir llegando a niveles nominales sin precedentes y aunque en 1982 éstas comenzaron a declinar, la inflación lo hizo en mayor proporción por lo que en términos reales éstas siguieron siendo elevadas.

Ello, aunado al aumento de los niveles de endeudamiento de los países en desarrollo y a la proporción cada vez mayor pactada a condiciones de mercado, fue parte importante en la explicación de los desequilibrios externos de los países en desarrollo.

Este desequilibrio se vio reforzado en 1982 por la caída de los flujos netos de capitales externos, principalmente procedentes de la banca internacional que estuvo reticente a aumentar sus préstamos a los países menos desarrollados en momentos en que disminuía el valor de sus exportaciones. La participación de las fuentes comerciales en el financiamiento externo de mediano y largo plazo había aumentado notoriamente, por lo que el recorte de las líneas de crédito se hizo sentir significativamente en la disponibilidad de recursos.

Esta situación propició que muchos países incurrieran en atrasos en la atención del servicio de su deuda externa o que recurrieran a continuas renegociaciones.

Desde 1983 los países desarrollados han experimentado una recuperación. Esta, liderada por Estados Unidos -mediante el incremento de la demanda interna- y seguida por países europeos y el Japón -originada por el aumento de sus exportaciones-, ha sido moderada y no ha tenido el impacto dinamizador esperado sobre los países en desarrollo.

Por un lado, la recuperación no ha llevado a una mejora de los

7.

precios de los productos básicos y por otro, los problemas por el excesivo endeudamiento son crecientes. Ello ha obligado a fuertes ajustes, lo cual se ve reflejado por ejemplo, en la mejora de la balanza comercial de América Latina (US\$30 mil millones de 1982 a 1983) aunque también en la caída del PBI per-cápita de la región, de US\$1.8 mil a US\$1.6 mil entre 1980 y 1983.

Las consecuencias de la desfavorable coyuntura internacional aún permanecen y aunque sus efectos han sido diferenciados para los países en desarrollo, la necesidad de superar las dificultades derivadas de los elevados niveles de deuda y de promocionar exportaciones como un medio para ello están latentes.

2. Situación económica interna

Análogamente al contexto externo, la evolución de nuestra economía en los últimos años ha registrado una gran inestabilidad mostrando la vulnerabilidad del país frente a problemas en sus cuentas externas. En este sentido, nos centraremos fundamentalmente en las dificultades que se enfrentó en la balanza de pagos.

Durante la primera mitad de la década pasada, ante la perspectiva de obtener ingresos por exportaciones de petróleo y en el contexto de un proceso de industrialización, acompañado de otras reformas estructurales se impulsó un elevado gasto público. Esto se reflejó en parte en el rápido crecimiento de la economía, aumentando el PBI a un ritmo anual de 6% en ese período.

El mayor gasto estatal financiado principalmente con recursos del exterior, con alto componente importado 4/ y concentrado en

4/ La participación de las importaciones en el gasto del sector público fue de más de 50% en el período 1970-1975.

proyectos con largos períodos de maduración generaron desequilibrios fuertes entre necesidades y disponibilidades reales de recursos.

Ello propició en 1976-1978 un aumento creciente de la inflación y una acumulación de la deuda externa con rápidos vencimientos, lo que llevó a la aplicación de programas de estabilización y a la refinanciación de la deuda externa. Los ajustes realizados, coadyuvados por la evolución favorable de los precios de exportación de las materias primas así como por la puesta en marcha de diversos proyectos de inversión -Cerro Verde, Cuajone y el Oleoducto entre ellos-, determinaron una mejora sustancial de la cuenta corriente (de -1.5% a 6.9% del PBI de 1978 a 1979) y de la actividad económica. El PBI creció en 4.3%, las exportaciones en 86% y la inflación disminuyó su ritmo de 74% en 1978 a 67% durante 1979.

Ante la favorable coyuntura externa y el menor egreso de divisas originado por la refinanciación iniciada en 1978, una de las principales preocupaciones de las autoridades fue contrarrestar el efecto emisión y las presiones sobre la inflación que la monetización de la ganancia de reservas pudiera tener (éstas aumentaron en US\$1,579 millones en 1979).

En este contexto, en ese año se propició la liberalización de importaciones, eliminándose prácticamente el número de partidas arancelarias prohibidas de importarse (de 1852 a 98) y limitándose aquéllas con requisito de licencia previa. Estas medidas se complementaron con la suspensión de las normas de financiamiento obligatorio y rebajas arancelarias (el promedio se redujo de 66% a 39%), estableciéndose en 1980 un arancel máximo de 60% 5/.

5/ "El proceso de liberalización de las importaciones: Perú 1979-1982", BCRP, Lima-mayo 1983.

9.

Por otro lado, el gasto total del gobierno central aumentó ligeramente debido a la reactivación de algunos proyectos de inversión ya que los gastos corrientes disminuyeron.

En 1980 se comenzó a registrar la tendencia al deterioro de los precios de las principales materias primas, agravada posteriormente como ya se explicó con anterioridad, y se acentuó el proceso de apertura de las importaciones -favorecido también por una pérdida del tipo de cambio real de 6% durante el año-. Sin embargo, se dió un superávit comercial de US\$826 millones, pero menor en 52% al de 1979 y se registró un crecimiento del PBI de 2.9% aunque el déficit del sector público no financiero se elevó a 4.7% del producto y la inflación acumulada del año llegó a 61% en 1980.

Aunque en el ámbito interno la economía creció en 1981 (3% en términos reales), la balanza de pagos cambió bruscamente en ese año, pasando de un superávit de la balanza comercial en 1979-1980, a un déficit de US\$553 millones, lo que contribuyó junto al alza marcada de las tasas de interés ya reseñada al deterioro de la cuenta corriente. Estos déficits fueron cubiertos básicamente con activos internacionales acumulados en la favorable coyuntura previa, lo que explica la pérdida de US\$504 millones en el año.

El deterioro de las cuentas externas se agravó en 1982, ante el empeoramiento progresivo de la coyuntura económica internacional. Los términos de intercambio disminuyeron en 26% respecto a 1980, lo que aunado al aumento de las importaciones determinó un déficit en cuenta corriente de US\$1,609 millones.

La grave situación de liquidez internacional conllevó a solicitar apoyo financiero al FMI, obteniéndose US\$330 millones correspondientes al "financiamiento compensatorio" y a la "facilidad ampliada". Asimismo, el aval del FMI así como la imagen

CUADRO N° 2

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS: PERU 1977-1983

(variaciones porcentuales)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
I. CRECIMIENTO DEL PBI (Base 1970 = 100)	- 0.3	- 1.8	4.3	2.9	3.1	0.9	- 12.0
II. PRECIOS AL CONSUMIDOR							
Promedio	38.0	57.8	67.7	59.2	75.4	64.5	111.1
Dic-Dic.	32.4	73.7	66.7	60.8	72.7	72.9	125.1
III. VOLUMEN DE COMERCIO							
Balanza Comercial (mill. US\$)	- 422	304	1,722	826	- 553	- 428	293
Exportaciones	1,726	1,972	3,676	3,916	3,249	3,293	3,015
Importaciones	-2,148	-1,668	-1,954	-3,090	-3,802	-3,721	-2,722
Tasa de crecimiento (%)							
Exportaciones	28.7	14.3	86.4	6.5	- 17.0	1.4	- 8.4
Importaciones	6.5	- 22.3	17.1	58.1	23.0	- 2.1	- 26.8
IV. TERMINOS DE INTERCAMBIO (base 1983 = 100)	0.4	-11.7	26.3	8.3	-15.2	- 12.3	1.0
V. CUENTA CORRIENTE (mill. de US\$)	- 783	- 164	953	- 101	-1,728	-1,609	- 872
(% del PBI)	- 6.2	- 1.5	6.9	- 0.6	- 8.6	- 7.9	- 5.4
VI. VARIACION DE RIN-SISTEMA BANCARIO (mill. de US\$)	- 349	76	1,579	722	- 504	124	- 40
VII. ENDEUDAMIENTO EXTERNO							
Adeudado (mill. de US\$)							
Deuda externa total	8,567	9,324	9,334	9,594	9,688	11,340	12,442
Deuda pública ext. de largo plazo	4,311	5,135	5,764	6,043	6,210	6,908	8,339
Servicio deuda pub. externa largo plazo (%)							
Atendido*/Export. bienes y servicios	29.4	26.4	10.2	27.2	39.6	35.6	19.4
Total**/Export. bienes y servicios	29.4	38.4	32.0	35.1	43.5	38.2	46.6
VIII. TIPO DE CAMBIO REAL (base dic. 78 = 100)	53.8	2.2	-15.3	- 6.4	-12.5	9.5	5.4
IX. SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO (% del PBI)							
Inversión	6.4	5.5	5.4	7.3	9.0	10.5	10.3
Déficit económico del sector público	- 9.7	- 6.1	- 1.1	- 4.7	- 8.4	- 9.3	-12.1
Déficit económico del gobierno central	- 7.5	- 5.1	- 0.6	- 2.8	- 4.9	- 3.9	- 8.9

* Corresponde al servicio no refinanciado, pagado en su fecha de vencimiento

** Corresponde al servicio total vencido en el período.

Fuente: BCRP.

financiera del país permitieron obtener más de US\$500 millones de la banca internacional, a pesar que esta fuente comenzaba a restringir sus préstamos a Latinoamérica. Además, se concertaron nuevos préstamos con organismos y proveedores. En consecuencia, la deuda creció en 17% en 1982.

Paralelamente, la inversión pública fue financiada en su mayor parte con recursos externos y alcanzó el 10% del PBI, principalmente por el mayor déficit de las empresas públicas.

Los desastres naturales ocurridos en 1983 afectaron negativamente la actividad económica, experimentándose un proceso recesivo muy fuerte (el PBI cayó en 12%) junto a la aceleración de la inflación (125% acumulada en el año). La persistencia del desequilibrio externo iniciado en 1981 por la caída de la demanda de exportaciones se vio agravada por las altas tasas de interés y el proteccionismo mundial 6/.

Así, se aplicaron políticas restrictivas tendientes a ajustar la economía a la escasez de recursos externos, dificultada aún más por la concentración de vencimientos y la restricción del mercado internacional de capitales. Para ello se aceleró la devaluación, se impusieron sobretasas a las importaciones y se restringió el crédito interno. Asimismo, ante la peligrosa posición de liquidez internacional se procedió a la renegociación de los vencimientos de la deuda externa de 1983 y 1984.

En 1983 se consiguió revertir el déficit de la balanza comercial registrada en los dos años previos, siendo superiores las exportaciones a las importaciones en US\$293 millones. Sin embargo, esta mejoría se debió principalmente a la contracción de las adquisiciones al exterior, principalmente de insumos y bienes de

6/ Por ejemplo EE.UU impuso derechos compensatorios a las exportaciones peruanas de tejidos e hilados de algodón de 30 y 38 puntos porcentuales.

capital -afectados por la recesión- ya que las exportaciones disminuyeron en sólo 8%. Esta contracción de las importaciones junto a la refinanciación de la deuda externa permitió mantener en ese año un nivel de reservas internacionales similar al de 1982.

Por otro lado, la posición financiera del gobierno se debilitó. Junto a los mayores gastos los ingresos se vieron disminuídos tanto por las menores exportaciones e importaciones, como por la menor actividad económica. El déficit del gobierno central se elevó a 8.9% del PBI siendo mayor en 5 puntos al año anterior.

En resumen, el Perú como diversos países en desarrollo se vió también afectado por la grave crisis internacional dada su interrelación con la economía mundial, lo que evidencia la necesidad de mejorar la capacidad autogeneradora de divisas, para contrarrestar en alguna medida la vulnerabilidad del sector externo.

3. Tendencias actuales del comercio y pago de la deuda

El intercambio comercial y los flujos de capital entre los países industrializados y aquéllos en desarrollo forman un vínculo económico importante. Las influencias son conocidas en su mayoría y los recientes acontecimientos económicos han dado cuenta de ello. El ritmo de crecimiento de los países desarrollados influye en la evolución de las exportaciones de las economías en desarrollo y de forma similar ello ocurre con el proteccionismo. También las variaciones de la tasa de interés repercuten por ejemplo en el costo de los créditos externos, afectando por tanto el resultado de la balanza de pagos.

En este sentido, como se ha podido apreciar en las dos secciones anteriores, el impacto de la crisis de los países industrializados se sintió fuertemente en la mayoría de nuestras economías.

Los efectos de la crisis pusieron en evidencia la gran vulnerabilidad del sector externo, que se materializó en el problema del endeudamiento y del comercio internacional. Estos problemas finalmente se traducen en la escasez de divisas o de liquidez internacional para hacer frente a las necesidades de importación o de atención de las obligaciones con el exterior.

Cuando prevalecen las bajas condiciones del mercado mundial y cuando la balanza de pagos o la generación de moneda extranjera se ven afectadas, los países tienden a promocionar la capacidad de generar de divisas o a imponer restricciones a los flujos internacionales de capital, bienes y servicios.

Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones se ha visto afectado por el proteccionismo así como porque la capacidad de desarrollar mercados estables no ha sido la adecuada en muchos países. Por otro lado, dada la necesidad de importar para seguir produciendo y ante el contexto de ver copados los límites de endeudamiento y de enfrentarse al recorte de líneas de crédito, muchos de estos países han decidido condicionar los flujos de recursos provenientes del exterior a la exportación de bienes y servicios, es decir recurrir al comercio compensado o contra comercio.

Por su parte, las economías desarrolladas, ante la caída del comercio han visto intensificar la competencia, haciéndolas vulnerables a las demandas de compensación impuestas por los países importadores que sufren de escasez de divisas.

Es en este contexto que en los últimos años han surgido diversas modalidades de comercio compensado, las que serán tratadas más adelante, dándose así un cambio cualitativo en la estructura del comercio internacional. Por un lado, están los países que requieren ampliar sus mercados de exportación, acceder a los

cambios tecnológicos y sustituir los pagos en efectivo de sus importaciones y por otro, aquéllos que ven el contracomercio como la única alternativa de comerciar con algunos países o de ver materializado el pago de sus acreencias frente a aquellas economías que no pueden atender el servicio de su deuda externa.

Encuestas recientes concluyen que más de 90 países están involucrados en alguna forma de comercio compensado y aunque para la mayoría de ellos esta práctica está restringida a algunos sectores (defensa y petróleo, por ejemplo) y el mayor porcentaje de su comercio continúa siendo realizado sobre la base del crédito o pagos en efectivo y de forma multilateral, la importancia del contracomercio parece ir en aumento.

Es necesario señalar que diversos estudios muestran la importancia creciente del comercio compensado en el intercambio mundial y aunque no hay uniformidad en las estimaciones, aquí señalaremos algunos ejemplos.

Estudios de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) señalan que aproximadamente 20% del comercio este-oeste se realiza mediante acuerdos de comercio compensado. Expertos del GATT indican que sólo 5% del comercio mundial se sujeta a estas prácticas, mientras que otros señalan que llega al 40%.

Analistas de Wall Street señalan que sólo 25% del comercio mundial es intercambio compensado, pero que éste es 50% de comercio este-oeste. El Departamento de Comercio de EE.UU. indica que en 1982 entre 20% y 25% del comercio mundial se realizó en forma de contracomercio y que para el año 2000, éste será cercano al 50% 7/.

7/ Gallegos, C. "Intercambio compensado: teoría y práctica en América Latina". Integración Económica N°103, julio 1985, pág.20.

Otros investigadores señalan que en 1983 más del 40% del comercio entre países del Tercer Mundo utilizaba estas prácticas y que el comercio compensado representaba 2% en el comercio mundial en 1976 y hoy es más del 30%, previéndose que para 1990 éste sea 45% del intercambio internacional 8/.

En consecuencia, cualquiera que sea la proporción exacta del comercio internacional involucrado en el intercambio compensado es innegable su importancia creciente. Un indicador de ello también es la forma dinámica en que se han ido desarrollando las compañías comercializadoras (tradings) principalmente en los países desarrollados. Asimismo, diversos bancos se han visto en la necesidad de crear una capacidad ad-hoc para esta forma creciente de comerciar. Las ("tradings") son el principal instrumento del comercio compensado, las que se ven en la alternativa de no vender o hacerlo bajo las modalidades del contracomercio. Se estima que a través de ellas se realiza más del 40% del comercio compensado.

El Perú, como se verá posteriormente, está recurriendo a esta práctica como una forma de atender el servicio de su deuda externa mediante el pago en bienes, así como para tender a promocionar las exportaciones a través del acceso a nuevos mercados.

8/ Montoya, J. "El trueque, la compensación y la triangulación ¿trance coyuntural o cambio estructural del comercio?". Comercio Exterior, Vol.17, N°4, abril 1984, pág.15.

II. OPTICA DE LA INVESTIGACION, HIPOTESIS Y METODOLOGIA

1. Optica de la investigación

Un hecho preocupante en los países en desarrollo es la tendencia persistente al desequilibrio externo en el curso de su proceso de desarrollo.

La fase simple y relativamente fácil de la sustitución de importaciones ha alcanzado o está alcanzando su fin en aquellos países donde la industrialización ha logrado algún progreso. Surgen entonces actividades de sustitución más complejas que requieren mayor intensidad de capital o mercados más grandes, lo que genera mayor demanda de importaciones.

De otro lado, la gran mayoría de exportaciones de productos primarios ha venido aumentando con relativa lentitud. Ello, aunado a la sustitución de importaciones basada principalmente en la de bienes de consumo, ha llevado a que cualquier reducción importante de los ingresos por exportaciones no pueda ser fácilmente compensada por una disminución de las importaciones. El desequilibrio resultante constituye por lo tanto un estrangulamiento para el proceso de desarrollo.

Existen diversas formas de incrementar los recursos externos y contrarrestar ese desequilibrio, sea mediante el aumento de las exportaciones tradicionales o recurriendo a préstamos externos, por ejemplo. En cierta forma son alternativas sustitutivas, ya que mientras no se logre resolver el problema mediante una de ellas se aumentará la magnitud de éste en relación a otras alternativas. A la vez son variables interdependientes que necesitan una política global que las integre adecuadamente para lograr los resultados convenientes.

Así por ejemplo, sino se logra mejorar significativamente el crecimiento de las exportaciones, tendrá que recurrirse al mayor endeudamiento y cuanto menos se haga por colocar materias primas, mayor será el esfuerzo por abrir nuevos mercados para las manufacturas.

Los países en desarrollo han tratado de reducir la dependencia de importaciones de productos primarios a través de la industrialización financiada con préstamos del exterior, alcanzando como resultado niveles de endeudamiento muy elevados.

Además, hay que tener en cuenta que un desequilibrio del sector externo no puede indefinidamente financiarse con esta fuente de recursos. Por ello, para tender a lograr una autonomía, muchos países han tomado como principal alternativa el aumento de la capacidad de autogeneración de divisas a través del crecimiento de las exportaciones no tradicionales y su diversificación.

Sin embargo, afectados por el proteccionismo internacional así como porque el desarrollo de mercados de exportación estables no ha sido adecuado, muchos países en desarrollo han recurrido a las prácticas de comercio compensado como una forma de fomentar nuevos destinos para sus exportaciones y como un sustituto a los pagos en efectivo de sus importaciones o del servicio de su deuda externa.

2. Hipótesis sobre el comercio compensado

La presente investigación se realiza bajo la hipótesis que el comercio compensado, en su modalidad de pagos en especie de la deuda externa, no ha sido plenamente beneficioso para el país.

Las exportaciones no tradicionales han tenido un valor prácticamente estable entre 1984 y 1985, mientras los pagos en

especie han aumentado significativamente. Ello plantea la hipótesis que si el incremento de los pagos en especie ha conllevado dos efectos: pagos a costa de perder otros mercados o sustituir ventas en divisas.

Se sostiene que el esfuerzo por ampliar mercados no ha sido el esperado, debido principalmente a que se ha producido -para un gran número de bienes- una sustitución de divisas y del destino de las exportaciones más que un crecimiento de las mismas, repercutiendo también negativamente en los mercados ya existentes.

Asimismo se plantea la hipótesis que muchos de los productos tradicionales utilizados en el pago de la deuda no han enfrentado dificultades de colocación, por lo que su exportación bajo los convenios de refinanciación ha significado en la práctica pagos en efectivo de la deuda externa.

3. Metodología

La metodología adoptada para demostrar y sustitución de divisas y mercados ha conllevado una ardua tarea de identificación, selección de productos y países de destino. Aunque los resultados parecen ser simples, su obtención ha significado un meticuloso trabajo de revisión, en forma detallada, de los convenios de pago en especie, así como de cuantificación del valor de exportación, por mercado de destino y para cada una de las partidas arancelarias que engloban los múltiples productos utilizados para el pago en especie.

Esa labor se vio dificultada por la falta de consistencia de los datos, especialmente para 1985, y porque mucha de la información requerida no estaba disponible en los términos y clasificación que el análisis necesitaba.

La metodología utilizada ha consistido básicamente en lo siguiente:

a. Identificación de los productos que durante 1984 y 1985 se utilizaron para el pago de deuda en especie. Ello se realiza a través de las pólizas de exportación, en las cuales se señala que el embarque corresponde a los convenios de refinanciación.

b. Clasificación de la lista identificada de productos para pago en especie, de acuerdo a su naturaleza de exportación tradicional y no tradicional.

Esta clasificación se ha realizado de acuerdo a los correlacionadores oficiales. Asimismo, tanto los productos tradicionales como no tradicionales se han dividido de acuerdo a sus sectores. En el caso de los primeros en agropecuario, pesquero y minero. En los productos no tradicionales también tenemos el sector agropecuario y pesquero y, adicionalmente, los sectores textil, químico, sidero-metalúrgico, minerales no metálicos, pieles y cuero y madera y papel.

c. Identificación de las exportaciones tradicionales y no tradicionales utilizadas en el pago de deuda, por tipo de convenio y destino final de los embarques peruanos. Ello, para analizar el mercado de los mismos, verificar la posibilidad de triangulación de las exportaciones y constatar bajo qué convenio se estaría dando esta triangulación.

Para ello también se ha trabajado con las pólizas de exportación.

d. Una vez realizada la selección del universo de productos a analizar se procedió a cuantificar el valor de exportación de los mismos. Dicha cuantificación se efectuó para cada producto teniendo en cuenta el valor total exportado y el valor exportado bajo los convenios de pago en especie, obteniéndose por diferencia las exportaciones que no constituyen pago de deuda, a las que se ha

denominado "otras exportaciones".

La cuantificación del valor de exportación, en base a listados por partida arancelaria, se ha realizado desde 1981, para evaluar también la posibilidad de nuevos productos de exportación a través del pago de deuda con suministro de bienes. Hay que anotar que la presentación de los cuadros se realiza principalmente a partir de 1983, ya que la tendencia observada era similar.

Se debe señalar que la fuente de información para el valor total de las exportaciones tradicionales y los pagos en especie es el Banco Central de Reserva y para el valor total de las exportaciones no tradicionales es la Oficina Nacional de Estadística del Ministerio de Economía y Finanzas (OFINE).

Asimismo, se debe mencionar que para 1985 debido a la falta de cobertura en la información de OFINE, se ha ajustado el valor total de las exportaciones no tradicionales al máximo que registra cada producto según la información de OFINE o del BCRP. Ello, en razón que para muchos productos el valor exportado registrado por OFINE, era significativamente menor al que registraban la póliza de embarque y los documentos de entrega de divisas recepcionadas por el BCR.

e. Con esta información se realizó la primera aproximación para medir el efecto sustitución. Esta consistió en totalizar las reducciones en el valor de las "otras exportaciones" para aquellos productos que paralelamente habían registrado un aumento de los pagos en especie. Ello siempre que tal aumento no fuera proporcionalmente muy distinto a la reducción señalada.

f. Considerando que las exportaciones a países con los que se había convenido pagar la deuda en especie también podían haberse estado efectuando en divisas, se procedió también a cuantificar, para cada producto, las exportaciones según sean pagaderas en

especie o en efectivo. Ello, con la finalidad de evaluar si también se había producido una sustitución de divisas.

g. Para analizar si las reducciones en el valor de las "otras exportaciones" se debió a las menores ventas a mercados distintos a los de pago en especie, de las mismas empresas que están exportando bajo los convenios de refinanciación, se procedió a una identificación de dichas empresas con información de FOPEX y de las pólizas de exportación. Asimismo, se realizó una evaluación de los mercados de destino de dichas empresas antes y después de su experiencia de pagos en especie. Ello permitiría identificar qué mercados se estaban perdiendo realmente.

h. Finalmente, se debe señalar que un análisis integral de las condiciones de mercado o restricciones de oferta que podían haber enfrentado los diversos productos y que podían haber sido más significativos que la posibilidad de pagos en especie en la explicación de la recomposición de mercados, también era necesario. En la medida que la información disponible no permitía evaluar el comportamiento de precios y volúmenes, sobre todo para las exportaciones no tradicionales, se realizó una verificación de estos aspectos, así como de dificultades de acceso a los mercados existentes, con los técnicos sectoristas de FOPEX y del BCRP.

III. MARCO CONCEPTUAL DEL COMERCIO COMPENSADO

1. Modalidades de comercio compensado

El comercio compensado es quizá una de las maneras más antiguas de comerciar. En su forma más simple se le conoce como trueque: intercambio directo de bienes y sin flujos de dinero. Sin embargo, en la actualidad es un término que involucra un amplio rango de formas complejas que se van adaptando a la evolución de las necesidades comerciales modernas.

Variando desde simples trueques bilaterales hasta complejas transacciones en que intervienen diversas partes, la importancia del comercio compensado es creciente como consecuencia de la misma exigencia que le dio lugar: la escasez de divisas o monedas duras.

1.1. Características generales

El comercio compensado, se puede considerar simplemente como una transacción de compra-venta en que las exportaciones a un determinado mercado están condicionadas a la disposición del exportador de aceptar recibir a cambio -o que otra lo reciba- todo o una porción del monto de la exportación, en la forma de bienes o servicios del país importador.

Una característica general de los acuerdos de comercio compensado es que éstos típicamente implican la firma de dos contratos separados pero paralelos para la compra y la venta y un "protocolo" que los vincula. El hecho de la separación de los contratos es de suma importancia, ya que permite arreglos financieros y garantías bancarias aisladas.

Por su parte, el protocolo constituye el compromiso de declaración de intención bilateral de entrar en la transacción en doble sentido.

Los convenios generalmente delimitan la responsabilidad de las partes -y/o de la tercera parte designada a quien se puede transferir el contrato- y se explicita la ligazón de los contratos a través del protocolo. Asimismo, se señala el valor de los bienes sujetos a contracomercio y la proporción de la compra compensatoria, así como el período en que se va a desarrollar el acuerdo.

Se debe señalar que la proporción de la compra compensatoria, también conocida como "razón de competencia" 9/, varía de un país a otro y también está en función del tipo de bienes. En los países del bloque oriental esta proporción puede llegar a 150% del valor de la exportación, si el producto no es esencial o sino corresponde a una importación planificada, como licores o vestimenta. Lógicamente, la menor restricción la tienen equipos de alta prioridad como el usado en el gasoducto de Siberia o importaciones de emergencia tal como alimentos (ver anexo N° 1). En Indonesia se exige unilateralmente 100% de compensación para las compras estatales y en Brasil el 80% de las importaciones de petróleo deben ser compensadas con la exportación de productos locales.

De otro lado, también se señala el tipo de bienes y se tiende a explicitar que la calidad de los mismos es de exportación y que son ofrecidos a precios internacionalmente competitivos 10/. A este respecto, es de destacarse que los productos que mayormente son aceptados en el comercio compensado se refieren a equipos industriales, bienes manufacturados y equipos para extracción de

9/ Marcus y Grushkin, "Cómo negociar en el comercio compensado", mimeo, ESAN, 1985.

10/ Véase Verzariu, P. "The challenge of counter trade", Journal of the Licensing Executives Society y Marcus-Grushkin, op.cit.

petróleo y la industria aeroespacial (ver anexo N° 2).

Asimismo se señalan las penalidades por incumplimiento o retrasos en la obligación. Estas también varían de un país a otro, siendo Indonesia uno de los más "duros" al respecto ya que sus penalidades son rígidamente del 50%. Normalmente, estas fluctúan alrededor de 10%-25% en otros países.

En los contratos también se explicita la modalidad utilizada, la forma de pago y los términos financieros y de crédito, es decir el precio de los productos contracomercidos, costos de comisión a intermediarios y cualquier descuento que deba hacerse.

Asimismo, se señalan restricciones de reventa a determinados mercados geográficos, en el caso que existan tales restricciones. Generalmente, el exportador trata de conseguir como mínimo la facultad limitada de vender el producto a terceros, esto es particularmente cierto en el caso de las compañías comercializadoras ("tradings").

Finalmente, se determinan las cortes de arbitraje y las leyes gubernamentales a los que se sujetarán en caso de conflictos legales, generalmente la Cámara de Comercio de París, Estocolmo o Génova. Los países socialistas prefieren su propia Cámara de Comercio.

Habiendo revisado las principales características generales y en concordancia con las cláusulas incluidas en el contrato, la naturaleza de los bienes comerciados, la proporción en que las corrientes comerciales se compensan recíprocamente y el período que dura la transacción se puede distinguir principalmente 5 modalidades de comercio compensado: trueque, contracompra, recompra, triangulación y "offset". Estas son las más o menos diferenciadas

y las más utilizadas, aunque nuestra legislación sólo considere explícitamente las cuatros primeras 11/.

Se debe señalar que en la literatura especializada no existen definiciones precisas para las diversas formas y que existen muchas otras modalidades que son variaciones de las antes mencionadas: cuentas de evidencia, "clearing", etc.

En el gráfico N°1, se puede observar la importancia relativa de cada una de las modalidades de contracomercio más conocidas y utilizadas en el comercio internacional.

1.2 Trueque

El trueque, o "barter" como es conocido en el léxico comercial, es quizá la forma más antigua y simple del intercambio compensado. Consiste en una operación única, directa, puntual y con un solo contrato que especifica los bienes o servicios que se intercambian por un valor equivalente.

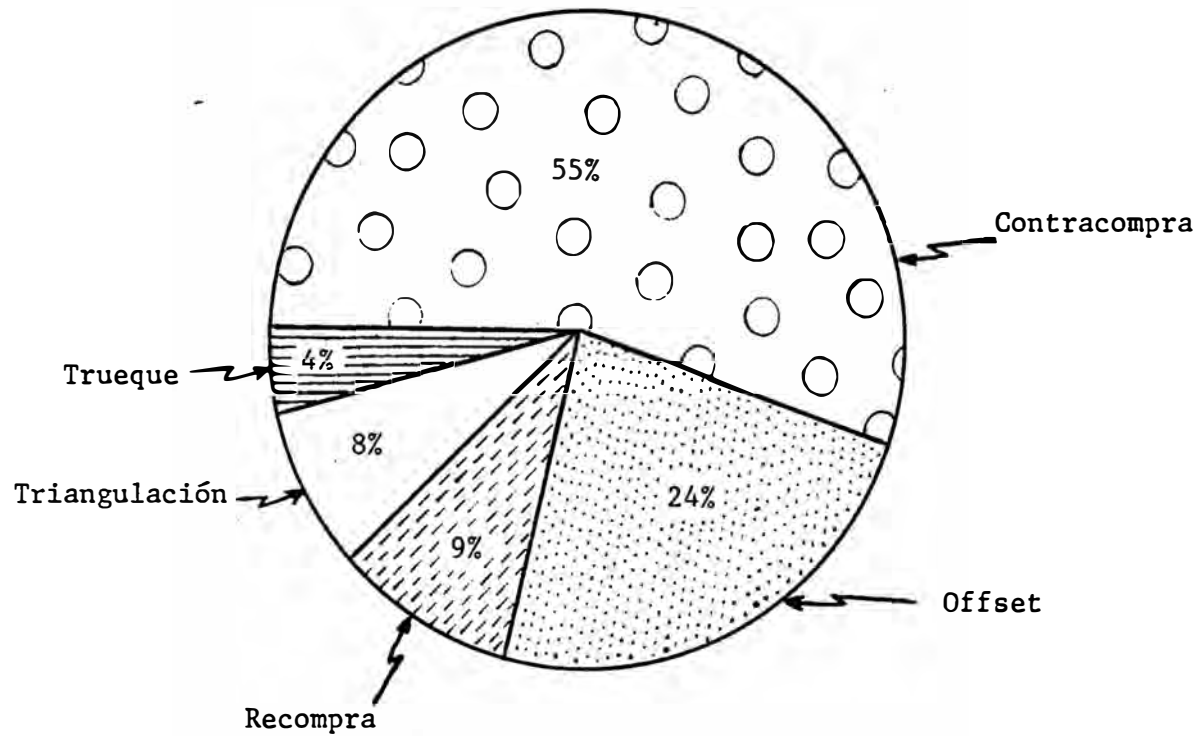
El trueque se caracteriza porque sólo involucra dos partes, se realiza en corto período de tiempo (generalmente un año), no implica transferencia de divisas ni operaciones de crédito, o éstas son reducidas al mínimo, en razón de la simultaneidad aproximada de las corrientes comerciales, y generalmente el valor de la exportación iguala al de la importación (en caso de no ser así el diferencial se puede cubrir con divisas).

Dado que el retorno al acreedor está sujeto al cumplimiento contractual del envío de bienes de la otra parte, los bancos normalmente no financian operaciones de trueque y tampoco hay de por medio las tradicionales cartas de crédito porque no interviene el dinero como forma de pago. Se recomienda por tanto obtener una

11/ D.S. N° 044-85-ICTI/CO, "El Peruano", 17.05.85.

GRAFICO N° 1

PRINCIPALES MODALIDADES DE
COMERCIO COMPENSADO



carta de crédito "stand-by", para que si por alguna eventualidad una de las partes incumple con el envío de los bienes, se pueda obtener el pago en divisas.

Ejemplos tradicionales de trueque en el comercio internacional lo constituyen el intercambio entre los gobiernos de EE.UU y Jamaica y entre los de Perú y Argentina. El primero se realizó por un monto de US\$13 millones, abarcando la venta de leche en polvo por parte de EE.UU. contra bauxita jamaicana. Asimismo, nuestro país adquirió trigo, maíz y carne argentinos por un valor de US\$150 millones a cambio de cobre, hierro y algodón 12/.

1.3 Contracompra

También conocido como "counterpurchase" o compra en contrapartida es hoy en día la modalidad de comercio compensado más utilizada en el intercambio mundial. En el gráfico N°1 se puede apreciar que absorbe el 55% del contracomercio.

Esta modalidad se refiere al intercambio de bienes que normalmente no se relacionan o derivan de la exportación de tecnología, plantas de producción o equipos, que generalmente involucra la contracompra.

La forma más corriente de esta modalidad de comercio compensado es aquella donde el vendedor -de equipos o diversos productos- conviene en efectuar la compra de otras mercaderías, generalmente para obtener divisas o moneda "dura".

Es decir, se trata de dos transacciones diferentes pagaderas en efectivo y de forma simple consiste en le compro su producto, le pago en divisas, pero hay la condición contractual que hace que

12/ Gallegos, C. op.cit.; Banks, G. "Economía y política del intercambio compensado" Revista Integración Económica, N°103, julio 1985.

parte o toda la suma recibida se invierta en comprar los productos de la otra parte. En este sentido se le puede considerar como una especie de trueque parcial.

Normalmente el primer contrato -el de exportación- es un simple contrato de compra-venta y el segundo -el de importación- puede ser muy específico -en términos de precios y tipo de productos- o muy general -para comprar bienes de cualquier naturaleza-.

Frecuentemente, la contracompra es por un valor equivalente a un porcentaje del valor del primer contrato y es ejecutada por un período de uno hasta cinco años.

La contracompra algunas veces puede ocurrir bajo acuerdos de comercio conocidos como "cuentas de evidencia" las que se desarrollarán más adelante.

Algunas transacciones realizadas bajo la modalidad de contracomercio se refieren a la compra de aviones F-18 por parte de Canadá a la Mc.Donnell Douglas, por US\$2,400 millones. En cambio esta compañía colocaría bienes y servicios canadienses por US\$2,900 millones. Otro ejemplo lo constituye la transacción entre Brasil y Canadá. El primero compró un satélite espacial por US\$130 millones vendiendo a cambio diversos productos, zapatos entre ellos, por un monto equivalente 13/.

Asimismo, la firma alemana KRUPP vendió aproximadamente US\$9 millones en grúas hidráulicas a la empresa soviética MACHINO IMPORT a cambio de recibir 15% del contrato en herramientas y equipo soviético.

13/ Business Week, 19.07.82, "New restrictions on world trade".

Es de señalar que la flexibilidad para aceptar el pago parcial en bienes les permite a muchas empresas ganar los contratos frente a otros que no aceptan el contracomercio, sobre todo cuando se trata de países socialistas.

1.4 Recompra

Esta modalidad de compensación también es conocida como "buy-back", "selfsupporting", compra de producción y compensación o cooperación industrial.

La recompra consiste en el suministro de plantas, equipo o tecnología aceptando a cambio productos fabricados en ese equipo o fábrica. Este es un mecanismo que se ha extendido a los préstamos de capital y autorizaciones de marcas, licencias y patentes, a cambio de mercaderías.

La recompra se asemeja a una inversión extranjera y las empresas occidentales lo ven como un sustituto de dicha inversión, en aquellas economías centralmente planificadas.

Al igual que la contracompra, esta modalidad también utiliza dos contratos en que las operaciones de exportación e importación están vinculadas, pero financieramente desligadas. Se diferencia de la contracompra en que los montos involucrados son usualmente mayores, el período de vigencia de la operación es más largo (de 5 a 10 años) y el retraso en la reciprocidad de los embarques también es mayor. Asimismo, mientras en la contracompra el pago puede ser con cualquier producto, en la recompra el pago es usualmente con productos terminados que, como ya se mencionó, utilizan los equipos suministrados.

Por otro lado, en la contracompra el coeficiente de cobertura o razón de competencia es inferior al valor de la exportación

inicial o a lo sumo igual, mientras que el valor del compromiso de recompra a lo largo del contrato suele ser mayor que la venta original.

En la práctica los exportadores occidentales suelen obtener una ganancia adicional por el posterior abastecimiento de repuestos o servicios técnicos, los que en algunos casos serán pagados en divisas libremente convertibles.

Quizá el primer acuerdo conocido de recompra entre el Este-Oeste es el firmado entre URSS y Austria, por medio del cual el segundo vendió tuberías y otros materiales para una planta de gas, pagándosele con parte de la producción 14/.

Algunos otros acuerdos de recompra realizados en el comercio internacional lo constituye el firmado por la empresa Levi-Strauss de EE.UU., la cual proporcionó una fábrica "llave en mano" a Hungría y a cambio recibirá el 20% del pago en "blue jeans"; así como aquél realizado por la compañía Occidental Petroleum, que colaboró en la construcción de plantas de amoníaco por US\$20 mil millones en la URSS y ésta a su vez comprará parte de la producción 15/.

Asimismo, el Perú celebró un contrato similar con la empresa japonesa JAPECO, en que ésta construyó el Oleoducto aceptando recibir como parte de pago el petróleo crudo transportado. China por su parte firmó un acuerdo con la empresa italiana TECNOTRADE para expandir minas y modernizar ferrocarriles, pagando dicha inversión con carbón adquirido por dicha empresa.

14/ Banks, G. op.cit.

15/ Business Week, op.cit. Gallegos, C. op.cit.

1.5 "Offset"

También conocida como compensación esta modalidad del comercio compensado, junto a la contracompra, es una de las que tienen mayor participación en el contracomercio mundial (24%) (ver gráfico N° 1).

Los acuerdos de "offset" se dan principalmente en convenios de exportación que incorporan montos de gran envergadura y productos de importante avance tecnológico, en los que el importador condiciona la compra a la inclusión en el producto final de algunos materiales componentes o subproductos procedentes de su país, o alguna otra forma de cooperación industrial.

Estos convenios se ejecutan generalmente entre una empresa de un país industrializado y el gobierno de otro país interesado en desarrollar algún área industrial específica. Normalmente son acuerdos de muy larga duración (hasta 20 años).

El "offset" se ha utilizado principalmente para la venta de material bélico y aviones comerciales, pero está siendo cada vez más común en otros sectores, especialmente en aquéllos en los que el país importador está tratando de desarrollar industrias de bienes de capital o de productos con mayor grado de elaboración.

Un acuerdo conocido de "offset" realizó la empresa Northrup, la que instaló una capacidad de producción en frío en Suiza y acordó recibir productos fabricados localmente.

1.6 Triangulación

Esta forma de intercambio compensado también se conoce como comercio de cambio, "switch-trade". La triangulación en su concepto más general consiste en la posibilidad de que cualquiera de las

partes que intervienen en un acuerdo de contracomercio, pueda transferir la obligación o compromiso a una tercera parte. Normalmente, ello sucede en el caso que uno de los agentes de la operación no pueda colocar en el mercado doméstico o en el exterior los productos que haya recibido en compensación, transfiriendo por tanto sus compromisos a una comercializadora ("switcher") especializada en la triangulación. Esta empresa colocará a su vez los productos en algún mercado que acepte pagarlos en divisas. Antes de ello, pueden sucederse muchas operaciones concatenadas -que a su vez pueden ser también de triangulación- hasta que la venta final derive en un pago en moneda "dura". Esta práctica es usual en productos adquiridos principalmente a través de convenios de contracompra o recompra y es realizada primordialmente por las "tradings".

Sin embargo, el "switch trade" también se viene utilizando para la liquidación de convenios bilaterales de compensación ("clearing") y de cuentas de evidencia ("evidence accounts").

Los primeros consisten en acuerdos por medio de los cuales dos gobiernos deciden el intercambio de una lista de productos por un período específico de tiempo, generalmente un año. En esta transacción no hay intercambio de divisas sino más bien liquidación de las cuentas cada cierto período de tiempo. Esta liquidación puede significar el pago en monedas "duras" para cancelar los saldos pendientes o la suspensión de las compras del país acreedor hasta que el deudor elimine la diferencia. Estos convenios son similares al acuerdo de pagos con los países de ALADI, en que los saldos se cancelan cuatrimestralmente, aunque este acuerdo es multilateral.

Las cuentas de evidencia son similares a los "clearings" con la diferencia que se dan entre empresas o comerciantes privados con un significativo nivel de operaciones en ciertos mercados. Ante la casi imposibilidad de mantener un balance comercial producto por

por producto, se establece una cuenta en que se debitan las importaciones y se acreditan las exportaciones de un período.

Los desbalances de estos acuerdos han llevado a la práctica del "switching" o triangulación de las obligaciones, para "limpiar" los saldos del comercio bilateral. La tercera parte adquiere los derechos sobre estas cuentas y puede implicar reexportaciones o nuevos acuerdos de compensación.

Se debe señalar que el "switching" permite la multilateralización del comercio compensado y una mayor circulación de bienes. Sin embargo, ello también puede implicar pérdidas para los dos agentes inicialmente firmantes del acuerdo, ya que los productos o saldos transferidos sufren sustanciales descuentos de su valor nominal. Estos descuentos tienen un rango de 20% a 50% según el tipo de bienes y la modalidad de compensación. Por otro lado, la triangulación puede llevar a prácticas no deseadas dada la dificultad del control de origen de los productos, tal como se analizará más adelante.

La triangulación viene siendo una práctica creciente en el comercio compensado y las "tradings" vienen desarrollando un gran instrumental específico para esas transacciones complejas.

1.7 Pagos en especie de la deuda externa

La cancelación de las obligaciones por concepto de endeudamiento externo mediante el suministro de bienes consiste en la sustitución de divisas por productos para la atención del servicio de la deuda.

Como se ha visto a lo largo de la explicación de las distintas modalidades de comercio compensado, el pago en especie no está

específicamente contemplado en ninguna de ellas.

Se debe recordar que la base del comercio compensado es el acuerdo paralelo de exportación e importación a lo largo de un período. En este sentido, el pago de una obligación al exterior mediante productos, para clasificarlo en cualquiera de las formas de contracomercio, dependerá de la característica de la importación original y de la particularidad de la exportación.

Así por ejemplo, en el caso del Oleoducto, la deuda a JAPECO se canceló acordando paralelamente a la importación del material y el equipo correspondiente, el pago mediante crudo, siendo por tanto una operación de recompra. Si una deuda se genera por ejemplo por adquisición de material de defensa y se acuerda pagarla con cualquier tipo de productos, entonces la transacción corresponderá a una contracompra.

En la actual experiencia del pago de la deuda externa peruana mediante bienes, dicha deuda nunca se concertó desde un inicio para ser cancelada en productos, sino en divisas. En consecuencia, esta modalidad no corresponde "estrictamente" a cualquiera de las del comercio compensado. Ello porque no existió un acuerdo paralelo de intercambio con bienes y/o servicios.

Sin embargo, la cancelación de las obligaciones -generado por entrega de divisas en efectivo, productos o servicios- mediante el suministro de bienes sí forma parte de la filosofía del contracomercio, por cuanto se establece la sustitución de moneda "dura" por productos.

En este sentido, el presente trabajo asumirá que los actuales acuerdos de pago de la deuda mediante especie sí fueron paralelos a la importación original, para poder analizarlos en el contexto de las ventajas y desventajas del comercio compensado.

2. Ventajas y desventajas del comercio compensado

En diversos estudios y artículos se encuentran opiniones dispares sobre las conveniencias y los costos que conlleva recurrir al comercio compensado en sustitución al multilateralismo o libertad de comercio.

En este sentido, la evaluación costo-beneficio de contracomercio, no sólo en términos globales sino también referidos a los sectores empresariales, ha venido realizándose en función de la evolución y la experiencia adquirida en las transacciones de contracomercio.

Existen distintos argumentos económicos a favor y en contra del comercio compensado. En el presente capítulo se expondrán éstos para luego analizar la experiencia peruana a la luz de estas consideraciones y desde la perspectiva de país en desarrollo.

2.1 Ventajas

La justificación del comercio compensado se encuentra centrada principalmente en el argumento de que permite facilitar a mediano plazo el desarrollo económico, a través de la expansión de las exportaciones y mejorar en el corto plazo el control de divisas, en un contexto de escasez de las mismas.

Esta argumentación lógicamente descansa en las ventajas que una nación puede obtener de la práctica del comercio compensado y que la llevan a realizar estas transacciones.

a. Nuevos mercados y productos de exportación

La recesión internacional ha repercutido negativamente sobre las exportaciones principalmente tradicionales y el proteccionismo no

ha permitido un mayor dinamismo de aquéllas no tradicionales. Si a ello agregamos el efecto de la contracción de importaciones necesarias para la actividad económica como consecuencia del ajuste para equilibrar la balanza de pagos, se refuerza la necesidad de desarrollar una mayor capacidad de generación de divisas mediante las exportaciones,

En este sentido, si un país se enfrenta a condiciones en que la competencia internacional hace muy difícil entrar a nuevos mercados, debido a que el costo de hacerlo mediante nuevos canales de distribución es muy elevado o el costo de mejorar la calidad de los productos a estándares internacionales también es alto, una forma de incrementar las exportaciones y penetrar a esos nuevos mercados es aprovechando la capacidad de compra del país. Es decir en términos sencillos : le compro si usted me compra.

Esto es particularmente cierto si estos nuevos mercados son tradicionalmente protegidos -como los de Europa Oriental-, facilitando el acceso y estimulando el comercio compensado, ya que el país o empresa se estaría adaptando a las condiciones que regulan dichos mercados. Por otro lado, la predisposición para realizar este tipo de transacciones le podría favorecer frente a la competencia.

Por otro lado, frente a la restricción financiera internacional, que a su vez también puede restringir la capacidad de desarrollar nuevos productos, el comercio compensado se presenta como una alternativa. La modalidad de recompra ("buy back") puede permitir, como ya se señaló anteriormente, la instalación de plantas o equipos, pagaderas con productos derivados de dichas instalaciones.

Asimismo, en la medida que en algunos contratos no se fijan precios, éstos pueden ser "artificialmente" manejados, permitiendo

"tapar" la aplicación de subsidios o las prácticas de dumping que signifiquen represalias de otros países, como la aplicación de derechos compensatorios, facilitando de esta manera la exportación a determinados mercados o propiciando una devaluación selectiva.

b. Preservar el uso de divisas

Como ya se explicó, los países en desarrollo se encuentran en la actualidad frente a una crisis de liquidez internacional. En este sentido algunas modalidades de contracomercio posibilitan financiar el comercio que, en ausencia de crédito comercial o divisas, podría perderse. Así por ejemplo, si un país requiere adquirir determinado producto del exterior, éste puede ser importado sin agudizar la posición de liquidez internacional y su situación de endeudamiento si dicha importación se cancela paralelamente exportando.

Esto puede ser más favorable si el acuerdo de compensación se realiza entre países que enfrentan una situación de escasez de moneda "dura", posibilitando a ambas partes realizar sus importaciones de bienes y servicios proyectadas para su crecimiento económico sin desmedro de sus reservas.

Sin embargo, se debe tener en cuenta el período de cancelación de la operación, pues si normalmente estas importaciones eran financiadas a largo plazo y ahora por efecto del acuerdo el contracomercio, son pagadas en un plazo menor, el beneficio se reduciría significativamente.

De otro lado, el comercio compensado puede generar divisas adicionales si la obligación de compensación excede el valor de la importación.

c. Control de importaciones

Esta consideración está relacionada a la preservación del uso de divisas. En la medida que las importaciones de determinados productos pueden condicionarse a la exportación de otros, este procedimiento puede considerarse como una especie de licencia previa. Por ejemplo, tal como se puede observar en el anexo N°1, las demandas de compensación en los países del bloque oriental pueden sobrepasar el 100% para el caso de importaciones de bienes de consumo no esenciales. Normalmente, en un contexto de desequilibrio de la balanza de pagos estos productos son los que sufren las mayores limitaciones de importación, ya sea en términos de aranceles más elevados, imposición de licencia previa o restricciones cuantitativas.

En este sentido, el condicionamiento de las importaciones a un determinado valor de exportación puede utilizarse como un mecanismo de control de las primeras, con la ventaja adicional de que si las demandas de compensación exceden el valor importado, habrá un beneficio neto en términos de divisas para el país exportador. Por otro lado, al realizarse la importación los ingresos del fisco no se ven afectados en comparación con una restricción de las compras al exterior vía prohibiciones.

Sin embargo, se debe considerar que si el control de importaciones está básicamente orientado a otorgar una mayor protección industrial, al permitir el internamiento de bienes restringidos el comercio compensado estaría "relajando" el objetivo de promoción al sector industrial.

d. Transferencia tecnológica

Diversas modalidades de comercio compensado permiten el acceso a los avances tecnológicos, particularmente la recompra y el "offset".

Las ventas de plantas "llave en mano", el suministro de equipos, la asistencia técnica, las licencias de marcas y patentes que se puede obtener de los contratos de comercio compensado permiten a los países en desarrollo contar con un canal de transferencia tecnológica.

Además al asegurar el pago de estas inversiones mediante productos de exportación derivados de la importación de tecnología o al firmarse convenios de co-producción o suministro de partes y piezas, ello redundará en beneficio del país en aspectos relativos a la generación de empleo, crecimiento interno y coadyuva a las sustitución de importaciones.

Por otro lado, ya que la mayoría de este tipo de arreglos conlleva períodos de repago bastante prolongados, éstos pueden constituirse en un punto de apoyo a la balanza de pagos en situaciones de restricción de capitales.

e. Otras ventajas

Aunque ya se han señalado las principales ventajas del comercio compensado, que a su vez constituyen las motivaciones para realizar estas prácticas comerciales, a continuación se señalan algunos otros factores que juegan a favor de la conveniencia de efectuar transacciones de contracomercio:

Aunque normalmente se tiende a que los productos sujetos a compensación sean bienes manufacturados o exportaciones no tradicionales, cuando un país por ejemplo enfrenta temporalmente excedentes de oferta en sus productos básicos, puede utilizar el comercio compensado como una alternativa para vender estos productos sin afectar negativamente los precios de los mismos. Sin embargo, el intercambio debe tener en cuenta el costo que normalmente implican los descuentos -como se analizará más adelante- frente al costo de almacenaje o para mantener reservas estratégicas.

Asimismo, cuando existen limitaciones para desahacerse de dichas reservas (cuotas o acuerdos internacionales de productos básicos) la reducción "discreta" de precios puede ser más factible a través del intercambio compensado.

Cuando se trata de inversiones de alto costo el comercio compensado puede dar lugar a actividades de subcontratación local o prestación de servicios.

En algunos casos puede permitir asegurarse de fuentes de abastecimiento de materias primas, ya que los contratos involucran un período de vigencia de la importación.

Finalmente, las prácticas de comercio compensado pueden ayudar a fortalecer los lazos políticos entre países.

2.2 Desventajas

Los inconvenientes del comercio compensado generalmente están ligados por un lado a los problemas que conlleva la negociación de los contratos y por otro, a la característica básicamente bilateral del contracomercio.

En relación a las negociaciones se debe señalar que según algunos expertos sólo el 10% de las mismas llega a concretizarse. Por su parte, la característica bilateral implica restringir las oportunidades comerciales haciendo lenta y complicada la forma de comerciar.

a. Doble coincidencia de necesidades

Una de las primeras dificultades de las negociaciones de comercio compensado, sobre todo en la modalidad de trueque, es la doble

coincidencia de necesidades, ya que se requiere que el exportador venda bienes que son aceptados por el importador y que a su vez los productos vendidos por el segundo, satisfagan las necesidades del primero.

Este requerimiento para efectuar arreglos de contracomercio se ve aún más dificultada cuando los acuerdos contractuales involucran montos significativos. Por ejemplo, en operaciones de recompra que se refieren a venta de equipos, el importador puede no necesariamente aceptar el pago del 100% de la venta en productos derivados, teniendo que buscarse otro tipo de bienes para la compensación. Asimismo, la contraparte puede no contar con la disponibilidad de productos requeridos o con el volumen necesario para realizar la operación.

De otro lado, la mayoría de países industrializados tiende a vender productos manufacturados requiriendo a cambio materias primas como una forma de asegurarse abastecimiento, mientras que los países en desarrollo procuran limitar sus exportaciones de productos básicos en acuerdos de comercio compensado, por cuanto la mayoría de ellos pueden venderse en divisas en el mercado internacional y porque lo que se procura es desarrollar las exportaciones no tradicionales.

También un factor que limita la coincidencia de necesidades es que diversos países, Indonesia por ejemplo y también los del bloque socialista, establecen listas de productos susceptibles a ser negociados bajo acuerdos de contracomercio, siendo muy dificultoso llegar a arreglos con productos que no están incluidos en dichas listas. Al respecto se recomienda que, en el caso de existir algunas restricción, los países deben procurar elaborar una lista negativa, es decir de aquellos productos que no están disponibles para el contracomercio. Esto puede facilitar las negociaciones haciéndolas menos costosas.

Las dificultades de coincidencia de necesidades pueden ser superadas a través de la triangulación. Por ejemplo, si una empresa acepta determinados productos como contrapartida de un arreglo y no los puede colocar en su mercado doméstico, dicha empresa los puede reexportar. Se estima que 30% de las importaciones realizadas por EE.UU bajo convenios de comercio compensado se reexportan 16/. Sin embargo, la triangulación puede verse limitada porque muchos países incluyen en las cláusulas del contrato, la prohibición de reexportación.

b. Bilateralismo

El énfasis del comercio compensado en el bilateralismo puede implicar riesgos que perjudiquen las ventajas de largo plazo relacionadas con el comercio multilateral.

Por un lado, la falta de presiones de la competencia puede redundar en el desincentivo a la mejora de calidad y diseño de los productos a estándares internacionales y exigencia de los consumidores y por otro, las continuas prácticas de reciprocidad pueden ser inadecuadas para mejorar las redes de comercialización internacional de un país -siendo muchas veces sustituidas por subsidiarias o empresas especializadas-, en tanto la falta de contacto en el mercado puede restringir la capacidad de una empresa para mejorar corrientes de ventas estables en el largo plazo.

Ello implica reducir la posibilidad de ir mejorando y desarrollando adecuadamente los conocimientos especializados y los mecanismos para enfrentar o preveer las condiciones del mercado internacional.

16/ Porcentaje citado por el Dr. Peter Lauter, en el seminario "Comercio compensado: una alternativa para comprar o vender en los mercados internacionales", ESAN, Lima, noviembre 1985.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que el bilateralismo puede en sus extremos reducir el volumen de comercio a largo plazo, pues el equilibrio permanente de las transferencias de recursos entre dos países durante un prolongado período de tiempo es prácticamente imposible. Sin embargo, se debe considerar que en determinadas circunstancias, a pesar del carácter discriminatorio del comercio compensado, éste puede propiciar la creación de algún tipo de comercio, como por ejemplo en el caso de efectuar transacciones con países que exigen el contracomercio.

Además, las inconveniencias del bilateralismo están relacionadas a los mayores costos de comercio, los que se tratarán a continuación.

c. Elevación de los costos del comercio

La ejecución de los arreglos de compensación es costosa y complicada, lo que puede ser considerado como una de las principales desventajas del contracomercio.

De un lado, las negociaciones son por lo general bastante prolongadas y tediosas, lo que lógicamente agrega costos a la transacción, más aún si como ya se mencionó muy pocas negociaciones tienen un término exitoso.

Además, para el comercio compensado se requiere el funcionamiento de un servicio especializado en realizar estas operaciones, lo que también eleva los costos ya que están de por medio el cobro de comisiones.

Sin embargo, estos aspectos no constituyen necesariamente los factores más onerosos del comercio compensado. Como ya se ha visto, una de las principales motivaciones para los países demandantes de esta práctica es favorecer las ventas de aquellos sectores que tienen dificultad de competitividad -en términos de

precio o calidad- o que no pueden ser colocados en el mercado internacional por monedas "duras". Ello implica que la comercialización de los bienes ofrecidos en compensación tiene que estar incentivada por descuentos u otras ventajas para el importador. Estos descuentos pueden constituir la parte más importante del costo para las empresas exportadoras que entran en acuerdos de compensación, y generalmente van en rangos de 10%-25%, dependiendo del tipo de producto.

En este sentido esta práctica de descuentos tiende a deprimir los precios con el consiguiente efecto de deterioro en la competitividad de los precios de exportación. Este debilitamiento de la competitividad puede ir también acompañado de un deterioro de los términos de intercambio. Muchas comercializadoras son conocedoras que los exportadores tienden a "inflar" el precio de sus productos para tratar de disminuir la pérdida por los descuentos antes señalados, por lo que estas organizaciones tienden a elevar el precio de los productos, resultando por tanto un costo más alto para las importaciones. Además, la incertidumbre acerca de la disponibilidad y calidad de los productos que exportan los países en desarrollo, así como los riesgos adicionales que no están presentes en acuerdos financieros convencionales, tienden también a elevar el costo de las importaciones de estos países.

Asimismo, existen otros costos relacionados al conocimiento e información: búsqueda de productos en función de listas existentes y de potenciales compradores de los productos susceptibles a ser reexportados, por ejemplo.

También el hecho que muchos países exijan que los montos de las penalidades por no ejecución de los acuerdos sean cubiertos con cartas de garantía bancaria, las cuales lógicamente implican un gasto y comisiones, agregando costos al exportador.

Estas consideraciones deben evaluarse detenidamente para analizar la conveniencia de efectuar operaciones de comercio compensado.

d. Triangulación

Aunque como ya se ha visto anteriormente la triangulación es una alternativa para superar algunas dificultades del bilateralismo, ésta también conlleva ciertas desventajas.

Una de ellas es que como la triangulación implica la posibilidad de reexportación y estos productos pueden ser obtenidos en muchos casos con significativos descuentos, se corre el riesgo que las exportaciones puedan ser colocadas en terceros mercados a precios dumping, en perjuicio de las relaciones comerciales con pérdida de mercado.

Aun cuando no existieran precios dumping, si la capacidad de exportación del país no se incrementa y si los conocimientos especializados del país en desarrollo no superan los de las firmas comercializadoras, el entrar a acuerdos de compensación puede implicar la sustitución de mercados con el peligro de perder los existentes en el mediano plazo, frente a una alternativa de incorporar un mercado nuevo en el corto plazo. Es por ello, que muchos contratos de comercio compensado incluyen explícitamente cláusulas de prohibición a determinados países. Sin embargo, ello no constituye una garantía definitiva, puesto que se pueden realizar operaciones de triangulación sucesivas donde se pierde el origen "inicial" de la mercadería.

e. Otras desventajas

Además de los inconvenientes hasta ahora señalados, el comercio compensado puede presentar otros relativos a cancelaciones de la operación, porque la otra parte puede fallar en reunir los

productos y cumplir con la obligación.

Asimismo, la falta de transparencia del mercado, sobre todo en operaciones con países sin economía de mercado, dificulta la valoración y los costos reales de los productos, lo que tiende a perpetuar las ineficiencias económicas 17/.

Finalmente, dependiendo de la seriedad de las partes negociadoras, una contraparte puede sin previo aviso cancelar la operación porque encontró algún comprador que pague en efectivo, alterando significativamente los planes de la empresa y agregándole costos adicionales. Ello generalmente sucede cuando el beneficio de vender en efectivo -es decir sin descuentos- superar el monto de las penalidades por incumplimiento.

17/ Gallegos,C. op.cit.

IV. PAGOS EN ESPECIE DE LA DEUDA EXTERNA: CONSIDERACIONES GENERALES

1. Marco institucional y legal

La Ley de Financiamiento del Presupuesto para 1985 (Ley 24030) creó el Comité de Comercio Compensado, el que se encargaría de aprobar toda operación de exportación pagadera en bienes y servicios, incluyendo modalidades de trueque, compra en contrapartida, compra de producción, triangulación comercial y demás sistemas especiales de intercambio. Posteriormente se aprobó el reglamento de comercio compensado (D.S.N°044-85-ICTI/CO, modificado por D.S.N°062-85-ICTI/CO) estableciéndose los procedimientos a seguir en este tipo de operaciones, creándose además las instancias administrativas del caso.

Sin embargo, en la medida que la ejecución de los pagos en especie de la deuda externa se ha venido efectuando con anterioridad a que el país contara con normatividad alguna al respecto y dada la particularidad de esta modalidad, estos pagos han requerido de un marco legal específico.

En mayo de 1983 se expidió el D.S.N°175-83-EFC mediante el cual se autorizaba al Ministerio de Economía y Finanzas a negociar y celebrar contratos de prórroga, reprogramación o reestructuración de los vencimientos de la deuda pública externa correspondientes a los años 1983-1985 con gobiernos, agencias oficiales, proveedores y bancos que hubieran otorgado créditos subsidiados o garantizados, total o parcialmente, por cualquiera de las entidades antes mencionadas.

En este contexto, se iniciaron las primeras acciones para la concertación de operaciones para atender el servicio de la deuda mediante el suministro de bienes, dando origen a una particular forma de comercio compensado.

En noviembre de 1983, se formalizó el acuerdo de negociación con la Unión Soviética, en el cual se abrió la posibilidad del pago en especie de los vencimientos correspondientes a 1984-1985. Posteriormente, en acuerdos similares con otros países socialistas, como Yugoslavia, Checoslovaquia, Hungría y Rumanía, también se incluyó la posibilidad de efectuar los pagos de casi de la totalidad de los montos aliviados mediante exportaciones 18/.

Los contratos vigentes se presentaran con mayor detalle en la sección siguiente.

En relación al procedimiento para la exportación de productos a través de convenios de pago en especie, éste se puede observar en el anexo N°11, siendo sólo necesario mencionar que intervienen el FOPEX, el BCRP y la Dirección General de Crédito Público.

2. Convenios de pago en especie

Al amparo del D.S.N°175-83-EFC antes mencionado, hasta fines de 1985 se habían suscrito 11 convenios de pago en especie de la deuda pública externa. Estos se pueden agrupar en aquéllos firmados con gobiernos o empresas de países socialistas que son acreedores del Perú y aquéllos acordados con empresas comercializadoras que han adquirido los pagarés de nuestra deuda a los acreedores originales.(ver anexo N°3).

Una característica de la mayoría de los convenios es la existencia de un plazo para el suministro de los bienes. Vencido éste, el pago en fechas posteriores debe efectuarse en divisas, aunque en la práctica ello no ha venido sucediendo. Asimismo, los montos

18/ Mayor detalle en "La renegociación de la deuda externa 1983-1984: el caso peruano", BCRP, enero 1985.

adeudados están sujetos a tasas de interés que pueden ser fijas o variables y cuyo pago se deberá efectuar en divisas o especie según la especificación del contrato (ver anexo N°3).

Veamos ahora los convenios firmados:

2.1 Convenio con la Unión Soviética

- Marco legal: D.S. N°562-83-EFC.
- Monto refinanciado: US\$485 millones, incluyendo US\$164 millones de deudas previamente renegociadas.
- Vencimientos: de amortización e intereses de 1983 a 1985.
- Monto a pagar en especie: US\$164 millones de vencimientos antes reestructurados y US\$32 millones de costo de refinanciación.
- Forma de pago en especie: embarques hasta 31.12.85 (actualmente prorrogado) de exportaciones tradicionales (25%) y no tradicionales (75%).
- Otros: actualmente se ha aprobado el pago en especie de US\$30 millones de vencimientos atrasados de 1985, que debieron realizarse en efectivo.

2.2 Convenios con Yugoslavia

a. Con el gobierno de Yugoslavia representado por la Federal Directorate.

- Marco legal: D.S.N°138-84-EFC.
- Monto refinanciado: US\$18.1 millones.
- Vencimientos: de amortización e intereses entre junio de 1983 y diciembre de 1985.
- Monto a pagar en especie: US\$9 millones.
- Forma de pago en especie: embarques hasta 31.12.85 de productos tradicionales.
- Otros: US\$9.1 millones del monto refinanciado se consolidarían con deudas de este país a MINPECO.

b. Con Energoprojekt Engineering and Contracting Co.

- Marco legal: D.S.N°229-85-EFC.
- Monto refinanciado: US\$48.7 millones.
- Vencimientos: de amortización e intereses entre el 01.05.83 y el 30.06.85.
- Monto a pagar en especie: US\$17.9 millones.
- Forma de pago en especie: US\$6.2 millones en 1985 y US\$4.0 millones en 1986 mediante exportaciones tradicionales. Adicionalmente, US\$7.7 millones se pagarían entre 1987-1992, con productos tradicionales (20%) y no tradicionales(80%).
- Otros: los intereses serán cancelados mediante embarques de mineral de hierro u otros productos tradicionales hasta fines de 1985.

c. Con Metropolitan Investment Co.(MIC)-Energoprojekt.

- Marco legal: D.S.N°090-85-EFC.
- Monto refinanciado : US\$23.4 millones.
- Vencimientos: de amortización e intereses entre 1983 y 1985.
- Monto a pagar en especie: US\$23.4 millones.
- Forma de pago en especie: 10 cuotas semestrales hasta 1990 mediante embarques de productos tradicionales o no tradicionales.
- Otros: Energoprojekt cedió su acreencia a MIC.

2.3 Convenios con Checoslovaquia

a. Primer convenio.

- Marco legal: D.S.N°350-84-EFC.
- Monto refinanciado: US\$8.8 millones.
- Vencimientos: de amortización e intereses entre el 29.04.83 y 30.04.84.
- Monto a pagar en especie: US\$8.8 millones.

- Forma de pago en especie:
 - i. US\$0.9 millones (10%) con exportaciones tradicionales hasta 31.01.85.
 - ii. US\$5.3 millones (60%) con productos no tradicionales hasta 31.10.85.
 - iii. US\$2.6 millones (30%) con exportaciones no tradicionales hasta 31.12.85.

b. Segundo convenio

- Marco legal: D.S.N°239-85-EFC.
- Monto refinanciado: US\$29.9 millones.
- Vencimientos: de amortización e intereses entre el 01.05.84 y el 31.07.85.
- Monto a pagar en especie: US\$2.3 millones.
- Forma de pago en especie: embarques de exportaciones no tradicionales hasta el 31.12.85.

2.4 Convenio con Rumanía

- Marco legal: D.S.N°351-84-EFC.
- Monto refinanciado US\$5.6 millones.
- Vencimientos: comprendidos entre el 01.05.83 hasta el 31.07.85.
- Monto a pagar en especie: US\$5.3 millones.
- Forma de pago en especie: embarques de exportaciones tradicionales o no tradicionales hasta el 30.04.85.

2.5 Convenios con Hungría

a. Primer convenio.

- Marco legal: D.S.N°484-84-EFC.
- Monto refinanciado: US\$4 millones.
- Vencimientos: de principal e intereses entre el 01.05.86 y el 30.04.84.

- Monto a pagar en especie: US\$3.2 millones.
 - Forma de pago en especie: exportaciones tradicionales o no tradicionales hasta el 30.04.86.
- b. Segundo convenio.
- Marco legal: D.S.N°514-84-EFC.
 - Monto refinanciado: US\$5.1 millones.
 - Vencimientos: de amortización e intereses entre el 01.05.84 y el 31.07.85.
 - Monto a pagar en especie: US\$4.1 millones.
 - Forma de pago en especie: exportaciones no tradicionales hasta el 30.09.85 o sino, con productos tradicionales o no tradicionales hasta el 31.03.86.
 - Otros: sino se llegaron a completar los embarques hasta marzo de 1986, el saldo se cancelaría en divisas.

2.6 Convenio con Metropolitan Investment Co.(MIC)-MACON

- Marco legal: D.S.N°316-84-EFC.
- Monto refinanciado : US\$8.9 millones.
- Vencimientos: de amortización e intereses de 1983-1984.
- Monto a pagar en especie: US\$8.9 millones.
- Forma de pago en especie: exportaciones tradicionales y no tradicionales.
- Otros: el consorcio Majes(MACON) cedió su acreencia a MIC a través de la venta de 5 pagarés.

2.7 Convenio con MERHAV MNF Ltd.-TARIRAN Ltd

- Marco legal: D.S.N°202-84-EFC.
- Monto refinanciado: US\$4 millones.
- Vencimientos: de 1983-1984-1985.
- Monto a pagar en especie: US\$4 millones.
- Forma de pago en especie: exportaciones tradicionales y no

tradicionales.

Otros: TADIRAN cedió su acreencia a MERHAV mediante el endoso de 10 pagarés.

3. Productos y mercados de pagos en especie de la deuda externa

De los convenios que involucran pagos de deuda pública externa mediante el suministro de bienes se puede inferir que de los US\$634 millones de vencimientos refinanciados más del 50% (US\$344 millones) han sido acordados ser pagados con exportaciones (ver anexo N°3 y N°4).

Es importante además hacer notar que por lo menos US\$211 millones, equivalentes a 86% de las exportaciones acordadas, corresponden a productos no tradicionales.

En 1984 sólo el 30% (US\$13.8 millones) de los embarques realizados correspondieron a exportaciones no tradicionales, revirtiéndose la situación en 1985 en que éstos pasaron a representar 75% de los suministros de bienes para el pago de deuda. Este desarrollo es particularmente cierto en el caso de la URSS, país con el que se ha concertado el mayor monto de pagos en especie. Las exportaciones no tradicionales a este mercado, de representar el 26% del total embarcado en 1984, equivalieron al 80% de lo exportado en 1985 bajo los convenios de refinanciación acordados (ver anexo N°4).

Entre los principales productos tradicionales exportados como pago de deuda se pueden señalar: harina de pescado, algodón, café, sinters y pellets de hierro y concentrados de plomo, cobre y zinc, entre otros (ver anexo N°5).

En relación a las exportaciones no tradicionales, el mayor monto embarcado correspondió a los productos del sector textil, seguido

CUADRO N° 3

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTORES
(millones de US dólares)

	1984			1985*		
	Pago de deuda pub.	Otras export.	Total	Pago de deuda pub.	Otras export.	Total
Agropecuario	2.3	71.5	73.8	16.7	77.7	94.4
Textil	8.1	249.9	258.0	43.9	198.3	242.2
Pesquero	0.4	149.7	150.1	35.0	92.2	127.2
Químico	--	44.1	44.1	0.2	46.2	46.4
Metal Mecánico	--	46.9	46.9	--	30.5	30.5
Sidero Metalúrgico	3.0	55.0	58.0	23.4	64.0	87.4
Minerales no metálicos	--	16.6	16.6	2.4	13.7	16.1
Resto	--	60.6	60.6	0.2	74.5	74.7
<u>TOTAL</u>	<u>13.8</u>	<u>694.3</u>	<u>708.1</u>	<u>121.8</u>	<u>597.1</u>	<u>718.9</u>

* Preliminar.

Fuente: BCRP, Sub-Gerencia del Sector Externo.

de los sectores pesquero, sidero-metalúrgico y agropecuario.

Las exportaciones no tradicionales efectuadas bajo los convenios de pago en especie representaron 2% y 17% del total de dichas exportaciones de 1984 y 1985, respectivamente. Esta proporción fue mayor en el caso del sector textil: 3% y 22% para el mismo período.

Asimismo, destaca que aproximadamente 27% de las exportaciones pesqueras y sidero-metalúrgicas de 1985 fueron realizadas en el marco de los acuerdos señalados.

Entre los principales productos no tradicionales utilizados para el pago de deuda se puede mencionar: harina desgrasada de pescado, pollos refrigerados, tejidos e hilados de algodón, ropa, zamac, discos y láminas de zinc, soldadura de plata y azulejos para pisos, entre otros (ver anexo N°6).

En relación a los mercados de destino, se debe señalar que debido a la mayor magnitud del monto convenido con la URSS (US\$226 millones) para ser cancelado en bienes, este país se constituye en el principal mercado de las exportaciones efectuadas bajo los acuerdos de pagos en especie de la deuda (ver anexo N° 4). Los principales productos embarcados a este país son: algodón, tejidos e hilados, ropa, pollos refrigerados, zamac, entre otros (ver anexo N°7).

El segundo país de destino en importancia es Hungría. A este mercado se ha embarcado principalmente harina desgrasada de pescado.

Es importante además destacar que los convenios suscritos con MIC y MERHAV posibilitan a estas empresas la reexportación de los productos peruanos. En este sentido, gran parte de los embarques realizados para el pago de deuda a dichas firmas han tenido un

destino muy diferente a los países de origen de tales acreedores, es decir Panamá e Israel, respectivamente.

Esta situación, que será analizada posteriormente con mayor detenimiento, ha conllevado que las exportaciones efectuadas por cuenta de MIC y MERHAV se destinen a diversos países entre los que destacan EE.UU., Alemania, Japón y China (ver anexos N°8 y N°9).

V. EVALUACION DE LOS PAGOS EN ESPECIE DE LA DEUDA EXTERNA PERUANA
1984-1985

1. Destino y sustitución de mercados de las exportaciones no tradicionales

En 1985 las exportaciones no tradicionales crecieron en sólo 1.6% respecto a 1984, siendo incluso ligeramente menor en términos reales al nivel del año precedente.

Esta evolución contrasta con la de los productos no tradicionales destinados al pago de la deuda pública externa, los que crecieron en 800%, de US\$14 millones en 1984 a US\$122 millones en 1985 (ver cuadro N°3). Si se excluyeran dichas exportaciones, el valor exportado de los productos no tradicionales en 1985 hubiera registrado una disminución del orden del 15%.

El modesto crecimiento de las exportaciones no tradicionales, frente al importante aumento registrado por los pagos en especie llevan a pensar en la posibilidad de sustitución en los mercados de destino.

Sin embargo, este primer indicio podría ser descartado si se determina que productos distintos a los utilizados para el pago en especie, son los que han observado el bajo dinamismo. En consecuencia, para determinar la sustitución o no de mercado, por efecto de esta política, debemos circunscribirnos a las exportaciones efectuadas bajo los convenios de refinanciación.

Del cuadro N°4 se puede verificar que en 1984 los embarques realizados como pago en especie incrementaron su valor en una proporción significativamente menor al aumento que registraron las ventas al exterior de tales productos (US\$184 millones). De ello se deduce que en ese año no se produjo en términos generales, una sustitución de los mercados de destino de las exportaciones no tradicionales por efecto de los acuerdos señalados.

CUADRO N° 4

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES UTILIZADAS PARA EL PAGO

EN ESPECIE DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

(miles de US dólares)

	1983	1984	1985
I. <u>TOTAL</u>	<u>155,996</u>	<u>339,546</u>	<u>353,788</u>
II. <u>PAISES SOCIALISTAS</u>	<u>6,698</u>	<u>36,534</u>	<u>119,613</u>
Pagos en especie	--	11,112	109,709
Divisas	6,698	25,422	9,904
III. <u>OTROS PAISES</u>	<u>149,298</u>	<u>303,012</u>	<u>234,175</u>
Pagos en especie	--	2,740	12,110
Divisas	149,298	300,272	222,065

Fuente: Anexos.

En cambio, en 1985 mientras las exportaciones totales aumentaron en sólo US\$12 millones, aquéllas pagaderas en divisas (a las que denominaremos "otras exportaciones") disminuyeron en US\$96 millones y los pagos en especie crecieron en US\$108 millones. Ello indica un efecto de sustitución de mercados.

Una primera aproximación para medir este efecto consiste en totalizar las reducciones en el valor de las "otras exportaciones", para aquellos productos que paralelamente hayan registrado un aumento de los pagos en especie. Ello, siempre y cuando este aumento no sea proporcionalmente muy distinto a la reducción en el valor de las "otras exportaciones".

Esta estimación señala que alrededor de 40% de las exportaciones bajo convenios de pago (US\$50 millones) constituyeron una sustitución. Consecuentemente, el saldo de US\$70 millones habría significado una apertura de nuevos mercados.

Adicionalmente hay que considerar que las exportaciones a los países con los que se han firmado los acuerdos están constituídos no sólo por los pagos en especie, sino también por aquellas pagaderas en efectivo. Es por ello que cabe tomar en cuenta que también se podría dar un efecto de sustitución en los ingresos en divisas.

Así, aunque las exportaciones a los países socialistas han crecido notoriamente, aquéllas que se realizaban en divisas (US\$25 millones en 1984) han disminuído a US\$10 millones, mientras las efectuadas por pago de deuda aumentaron en US\$80 millones.

De otro lado, como ya se mencionó anteriormente las exportaciones efectuadas a empresas que adquirieron pagarés de nuestra deuda a los acreedores originales han sido dirigidas a diversos mercados. En este caso existe la posibilidad de una pérdida directa de

mercado para los exportadores peruanos, así como de una sustitución de exportaciones pagaderas en divisas, por cuanto las empresas locales podrían haber colocado directamente sus productos a tales países.

Sin embargo, el efecto más importante es que la triangulación -señalada antes como una desventaja de comercio compensado- va acompañada de la posibilidad que tales empresas pueden colocar los productos a mejores precios que las firmas locales, con la consiguiente pérdida de competitividad de las empresas peruanas. Dicha posibilidad se explica porque MIC y MERHAV compraron los pagarés de nuestra deuda con significativos descuentos 19/. Lógicamente esta ventaja permite a las "tradings" ofertar los productos locales también con importantes descuentos y a la vez obtener márgenes de utilidad razonables.

Estas primeras aproximaciones del efecto de los pagos en especie sobre los mercados de destino podría verse relativizada, o agravada, si paralelamente a la sustitución se registra un significativo incremento en el acceso a nuevos mercados, o una pérdida total de los existentes. Además, para un análisis integral es importante evaluar las condiciones de mercado o restricciones de oferta y demanda que ha venido enfrentando cada producto en particular, sobre todo en el actual contexto de creciente proteccionismo mundial.

Para ello se efectuará una desagregación de las exportaciones de los productos en mención, por sectores y según los mercados de destino y la forma de pago.

19/ Fuentes no oficiales señalan que dichos descuentos varían entre 40% y 60% del valor nominal.

1.1 Sector agropecuario

Los productos del sector agropecuario en los que hay que evaluar la existencia de un efecto sustitución de mercado son: aceite de palma, pasta de cacao y, en menor medida, conservas de espárrago.

En relación al aceite de palma éste es prácticamente un nuevo producto de exportación que se ha destinado a Alemania Federal y a Holanda. Así, como se puede observar en los anexos N°8 y N°10, en 1984 las exportaciones de este producto fueron básicamente aquéllas realizadas bajo los convenios de pago de deuda a MIC, siendo el saldo en divisas por ventas a Alemania. En 1985, todos los embarques correspondieron a pagos de deuda incrementándose sustancialmente aquéllas a Alemania, también exportaciones por cuenta de MIC. En consecuencia, en el caso del aceite de palma, más que una sustitución de mercados lo que se ha registrado es una sustitución de ingreso de divisas. Este efecto se ve agravado si se tiene en cuenta que las empresas peruanas que realizaron tales ventas podrían haber exportado directamente este producto, tal como parcialmente lo hicieron en 1984.

En las exportaciones de pasta de cacao no ha existido pérdida de ingresos en efectivo por ventas a los países socialistas, por cuanto las exportaciones en divisas a estos países (Yugoslavia) se mantuvieron (ver anexo N°10).

En cambio, mientras aumentaron los pagos en especie a Rumanía en US\$309 mil, las exportaciones a otros mercados disminuyeron en casi US\$2.5 millones. Esto último se debió básicamente a las menores a EE.UU., explicado en gran parte por la salida, tanto de este país como de Perú del Convenio del Cacao. Los precios de los países no miembros son menores, siendo ésta una de las principales razones de la baja en las exportaciones de este producto, por lo que no se puede considerar que se haya registrado una sustitución de mercados en la pasta de cacao.

Por su parte, las exportaciones de conservas de espárragos, como parte del pago de deuda fueron realizados a cuenta del MIC y MERHAV y destinados a Holanda e Israel (ver anexos N°8 y N°9). En relación a las ventas a Holanda no se puede decir que se haya registrado sustitución de divisas, por cuanto las ventas a este país casi se duplicaron en 1984 y se mantuvieron en 1985. Respecto a Israel, éste constituye un nuevo mercado para las exportaciones de este producto. La retracción global observada en las exportaciones de conservas de espárrago responde a las menores ventas a Dinamarca y Alemania, principalmente. Ello se explica por la caída de los precios internacionales, ocasionado por la significativa mayor oferta de China y Taiwan, ya que los volúmenes de exportación se mantuvieron en niveles similares al año anterior.

Respecto al resto de productos del sector agropecuario exportados bajo los convenios de pagos, destacan los pollos refrigerados y las sopas o caldos preparados destinados a la URSS, como exportaciones que han accedido a un nuevo mercado. Asimismo, en relación a la manteca de cacao, los embarques a Checoslovaquia y Rumania han coadyuvado a diversificar el destino de estas exportaciones (ver anexo N°7 y N°10).

Sin embargo, se debe señalar que sería adecuado tratar de mantener los mercados ganados, es decir, que las ventas futuras no se vean restringidas por dificultades de la oferta exportable. Tal parece ser el caso de los pollos, en que por condiciones del mercado interno se ha prohibido su exportación.

1.2 Sector textil

Es en este sector donde parece haberse presentado con mayor fuerza el fenómeno de sustitución de mercados. Ello debido a que las "otras exportaciones" disminuyeron en US\$30 millones entre 1984 y

1985, mientras que las totales aumentaron en sólo US\$5 millones y los pagos en especie en US\$35 millones (ver anexo N°6).

En relación a las ventas por cuenta de MIC y MERHAV se debe señalar que la casi totalidad de los embarques se destinaron a países a los cuales se les venía exportando en divisas, en niveles por encima de los registrados por el pago en especie. En consecuencia, más que sustitución de mercados se produjo pérdida de ingresos de divisas.

Respecto a las exportaciones a los países socialistas con los cuales se ha firmado los convenios de pago, en aquéllos productos derivados de fibras de ovino parece no existir mayores dificultades en relación a los mercados. La retracción de las exportaciones de tops, slivers e hilados de alpaca obedece principalmente a la caída de los precios en alrededor de 30%-35%. En el caso de los hilados de ovino-alpaca se observa que debido a los pagos en especie se ha accedido a nuevos mercados, en este caso los países socialistas.

La principal sustitución se ha registrado en las exportaciones de hilados y tejidos de algodón, así como en las prendas de vestir.

Hay que tener en cuenta que muchos de estos productos han venido siendo sujetos a la aplicación de derechos compensatorios por parte de EE.UU., por lo que muchos exportadores han renunciado a los beneficios del CERTEX y el FENT. En este caso se podría pensar que existe sustitución obligada, que de no haberse realizado ésta, hubiera significado menores exportaciones. Sin embargo, se debe considerar que la aplicación de derechos compensatorios a muchos de estos productos ya venía registrándose con anterioridad a que se iniciaran los pagos en especie. Asimismo, los niveles de exportación de los mismos a EE.UU. han sido similares, e incluso han crecido en lo que respecta a las prendas de vestir, durante

1983-1984.

Estas consideraciones permiten desechar la hipótesis de sustitución obligada, y más bien tener en cuenta la mejor rentabilidad de las empresas al poder acceder a los mecanismos de promoción cuando sus ventas se destinan a mercados distintos al norteamericano.

Así, en relación a los tejidos de algodón se registraron US\$2 millones de menores exportaciones a EE.UU., aunque éstas fueron más que compensadas por mayores ventas al nuevo mercado socialista, particularmente la URSS.

Existen otros mercados que también se han visto ligeramente afectados. Las empresas que estuvieron realizando embarques bajo los convenios de pago disminuyeron significativamente sus ventas a Alemania y Japón y, en menor medida a Italia.

Sin embargo, en el caso de los tejidos hay que considerar además que las exportaciones efectuadas bajo los convenios son básicamente telas acabadas, producto con mayor valor agregado que el de las telas crudas. Este último ha registrado una disminución de sus exportaciones de aproximadamente US\$9 millones en 1985, explicable en parte por la mayor colocación de las primeras.

Respecto a los hilados de algodón, también aquí se ha dado una reducción de las ventas al mercado estadounidense por aproximadamente US\$2 millones, además, el análisis de las exportaciones de las empresas que embarcaron bajo los convenios de pago permite identificar que se ha registrado pérdida en otros mercados. Los resultados muestran que éstas han cesado prácticamente sus ventas a Taiwan, Colombia, Canadá, Italia, Argentina, Sudáfrica, Finlandia y Hong Kong, principalmente. Asimismo se registró una fuerte retracción de los embarques a

Japón, Suiza, Chile y el Reino Unido, entre otros países.

Sin embargo, cabe señalar que también en este producto los pagos en especie aumentaron en mayor proporción que la caída de las "otras exportaciones" (ver anexos N°6 y N°10).

Respecto a la ropa de algodón, también en este caso se observa una pérdida parcial de los mercados existentes, particularmente el europeo (Holanda, Alemania, Francia, por ejemplo). Sin embargo, las exportaciones de prendas de vestir a URSS más que triplicaron las menores ventas a tales mercados, lo que se podría considerar como una sustitución "beneficiosa" si es que se mantiene de manera permanente las ventas al mercado soviético.

Además, se debe considerar que la ropa de algodón es prácticamente un nuevo producto de exportación y las empresas que la realizan son relativamente pequeñas, por lo que su permanencia en el mercado internacional es dificultosa.

1.3 Sector pesquero

En este sector las exportaciones efectuadas como pago a MIC y MERHAV constituyeron también una sustitución de ingreso de divisas más que de mercados. Ello, en virtud que los países de destino de estas exportaciones (ver anexos N°7 y N°8), habían venido realizando compras en niveles similares a los registrados en 1984.

En relación a los pagos en especie a los países socialistas, las exportaciones de conchas de abanico constituyen una diversificación de mercados, aunque limitada.

De otro lado, la significativa reducción de las ventas totales de pescado congelado y conservas de pescado resulta más importante que el mínimo nivel de los embarques como pago de deuda, por lo que no se puede considerar un efecto sustitución relevante.

Dicha reducción se ha debido principalmente a la significativa mayor captura de sardinas por parte de Japón y a las dificultades internas de las empresas locales, relacionadas a la flota pesquera y a costos de envases, en el caso de las conservas.

El producto en el que existe una clara sustitución, no sólo de divisas sino también de mercados, es la harina desgrasada de pescado. Así, más de dos tercios de las ventas en divisas a los países socialistas, se sustituyeron por pagos en especie. Similar situación, aunque de mucho menor magnitud, se registró en "otros mercados" (ver anexo N°10).

De otro lado, más del 80% de las exportaciones que en 1984 se destinaron a países distintos a los socialistas, se destinaron ahora a éstos últimos. Aunque las exportaciones totales crecieron en US\$5 millones aproximadamente, este cambio drástico en la composición del destino de las ventas de la harina desgrasada de pescado no es justificada, dada la importante participación relativa de este producto en las exportaciones del sector pesquero (27%).

Los mercados más afectados han sido Taiwan, Irán, Austria, Holanda y Colombia, entre otros. Se debe señalar que las ventas a Irán (aproximadamente US\$5 millones) han prácticamente desaparecido, debido a los riesgos que significa el conflicto bélico en esa zona.

De otro lado, se estima que los acuerdos de pago han posibilitado una mejor programación anual de la producción, lo que ha favorecido la concentración de los mercados de destino.

1.4 Sector químico

Sólo dos productos de este sector han sido utilizados para el pago

de deuda externa, el ácido oleico (oleína) y el carmín de cochinilla (ver anexo N°6).

Respecto al primero, éste fue embarcado por la empresa Pacocha a cuenta del MIC, con destino a Alemania. En este caso más que pérdida de mercado lo que ha sucedido es una sustitución de los ingresos por divisas, ya que dicha empresa ha seguido exportando a dicho país (ver anexos N°8 y N°10).

En relación a las exportaciones de cochinilla, éstas también se efectuaron como pago a MERHAV y los embarques fueron realizados por una sola empresa peruana con destino a Alemania. En este caso, estas ventas coadyuvaron al incremento de las exportaciones a ese país (ver anexos N°9 y N°10).

1.5 Sector sidero-metalúrgico

En este sector se ha registrado tanto la apertura de nuevos mercados y la ampliación de otros, así como una pérdida parcial de las ventas a algunos países.

Lo primero se ha presentado básicamente en productos tales como la soldadura de plata, alambre de cobre, planchas de zinc y hojas de sierra rectas.

Así, en el caso de la soldadura, este es un nuevo producto de exportación que aparece en razón de las ventas efectuadas por MIC. Estas exportaciones significaron la entrada de este producto al mercado norteamericano.

De otro lado, las ventas al exterior de alambre de cobre en 1985 aumentaron en 24% y lo hubieran hecho sólo en 3% de no haber mediado los pagos en especie. Las exportaciones a EE.UU. y Alemania se incrementaron significativamente debido a las colocaciones por cuenta también de MIC (ver anexo N°10).

El resto de productos con apertura de mercados se destinaron al bloque socialista, particularmente a la URSS. Estas exportaciones constituyeron un aporte significativo al incremento de las ventas totales de estos bienes, principalmente en el caso de las planchas de zinc y las hojas de sierra (ver anexo N°10).

De otro lado, el zamac y los discos de zinc muestran una sustitución de mercados. Así, en el caso del primero, si bien en 1984 registró una apertura en el mercado socialista, en 1985 las "otras exportaciones" disminuyeron en 50% y las totales crecieron en sólo 10%. La evaluación de las ventas de las empresas que exportaron bajo los convenios de pago, señala que éstas redujeron significativamente sus colocaciones a países como Canadá, Corea del Sur, Taiwan y EE.UU. y que las exportaciones a Japón, Hong Kong y Costa Rica disminuyeron en forma importante.

Similar situación se observa en los discos de zinc, producto que mediante los pagos en especie contribuyó en 1984 a la ganancia del mercado soviético. En 1985, las exportaciones de la empresa firmante del convenio con la URSS, registraron un significativo cambio de composición en el destino, siendo los países más afectados: Taiwan, Hong Kong, Honduras y Holanda.

Estos productos no registraron mayores dificultades de colocación, debido a los precios y calidad competitivos de las exportaciones peruanas.

1.6 Resto de sectores

En los demás productos que se exportaron bajo los convenios de pago de deuda mediante suministro de bienes no parece existir mayor problema (ver anexo N°10).

Así, la exportación de azulejos, pieles curtidas y calzados se ha

visto incrementado por la apertura del nuevo mercado socialista.

En resumen, las exportaciones no tradicionales realizadas en 1985 bajo los convenios de pago de la deuda pública externa han significado en algunos casos apertura de mercados y en la mayoría, sustitución de los mismos o de los ingresos de divisas.

Así, respecto a los embarques efectuados por cuenta de MIC y MERHAV, aproximadamente US\$3.7 millones constituyeron sustitución de divisas, correspondientes a las ventas de aceite de palma, hilados y tejidos de algodón, ropa, harina desgrasada de pescado y oleína.

Dicha sustitución de divisas se ve agravada por cuanto el país paga su deuda al 100% del valor mientras que dichas empresas adquirieron los pagarés con significativos descuentos, posibilitando que tales empresas puedan ofrecer importantes rebajas en los precios, restando a las empresas locales futura competitividad en esos mercados. Este peligro está latente aún para productos como la cochinilla, la soldadura de plata o el alambre de cobre que significaron ampliación o apertura de mercados por un monto de aproximadamente US\$4 millones.

En relación a los pagos en especie bajo los convenios con los países socialistas, los productos que han constituido sustitución importante de otros mercados están representados por: hilados y tejidos de algodón, harina desgrasada de pescado, zamac y discos de zinc, principalmente. Esta sustitución ha sido en 1985 por un monto aproximado de US\$45 millones, aunque cabe señalar que la mayoría de estos productos han registrado un aumento en sus niveles de exportación total.

Si descontamos las exportaciones a EE.UU. sujetas a la aplicación de derechos compensatorios y que por lo tanto la sustitución de

este mercado respondería más a un criterio de rentabilidad privada que a los pagos en especie, dicho monto se reduciría a US\$42 millones.

De otro lado, exportaciones que han significado una apertura o ampliación del mercado socialista sin pérdida de otros son: pollos refrigerados, sopas y caldos preparados, conchas de abanico, barras de cobre, planchas de zinc, hojas de sierra, azulejos, calzados y pieles curtidas, por un monto de aproximadamente US\$18 millones.

2. Conveniencia de pagar la deuda con productos tradicionales

Como se ha visto anteriormente, los contratos firmados para el pago de la deuda externa mediante el suministro de bienes contemplan los porcentajes de exportaciones tradicionales y no tradicionales que deben incluir dichos pagos.

La proporción fijada para los embarques de productos tradicionales es 25% en el convenio con la URSS y 10% con el resto de acreedores (ver anexo N°3). Sin embargo, como se analizó, en 1984 tal proporción no se cumplió, siendo 30% el porcentaje de exportaciones no tradicionales utilizadas para el pago en especie (ver anexo N° 4).

Esta situación determinó un conjunto de interrogantes respecto de las ventajas de los pagos en especie, de que "el camino escogido (por el Perú) lejos de llevarle a una solución aunque parcial del problema de su deuda externa, en última instancia puede crearle nuevas y mayores dificultades" 20/.

20/ Bardella, G. "El pago de la deuda externa en especies: ¿espejismo o realidad?". En Finanzas N°1, Lima 1984.

Así, se cuestiona el pago mediante la entrega de productos tradicionales, por cuanto se considera que éstos pueden ser colocados en el mercado internacional mediante la entrega de divisas. En consecuencia, ello significaría que en la práctica la deuda externa se estaría pagando en efectivo a estos acreedores, mientras se mantienen impagos con otras fuentes.

De otro lado, se estima que sólo se debería pagar con productos tradicionales cuando éstos contaran con saldos exportables. El café por ejemplo es uno de ellos, debido a que el Perú como país miembro del Convenio Internacional, puede colocar exportaciones que superen su cuota en países distintos a los signatarios del convenio.

Frente a estas consideraciones es necesario evaluar la validez de las mismas, analizando el tipo de productos tradicionales utilizados para el pago en especie. Ello, en la medida que si bien es importante no sustituir los ingresos de divisas, existen productos que han venido enfrentando serias dificultades de colocación en los mercados tradicionales, por lo que su venta bajo los convenios de deuda puede haber resultado beneficiosa.

En el anexo N° 5 se puede observar los productos tradicionales exportados bajo los convenios de pago en especie.

Los principales productos agropecuarios, café y algodón, no han presentado mayores dificultades para exportarse a cambio de divisas, ya que no han mostrado restricciones de acceso a los distintos mercados.

Cabe señalar además que los precios obtenidos, según una muestra efectuada, muestran que los pagos en especie han sido aproximadamente 4% y 1% mayores en relación a los precios obtenidos como promedio de las exportaciones a los países no

miembros del convenio del café y de las demás ventas de algodón, respectivamente.

Respecto a la harina de pescado, este producto sí ha venido enfrentando serias restricciones de demanda debido principalmente a la mayor producción y menor precio de su principal sustituto, la harina de soya. En consecuencia, el mecanismo de pago en especie sí ha favorecido la exportación de este producto, habiéndose obtenido además aproximadamente 2% de mayor precio respecto al promedio, según una muestra efectuada.

En relación a los productos mineros, se debe señalar que a pesar de los bajos precios, a excepción del hierro, concentrado de zinc, y en mayor medida el de plomo, las demás exportaciones tradicionales utilizadas para el pago en especie, no han registrado ningún problema de colocación.

Así, los embarques de concentrado de cobre, plata refinada, bismuto y cadmio, constituyen una sustitución de los ingresos de divisas y en la práctica pagos en efectivo de la deuda externa.

Respecto a las ventas de concentrados de plomo y zinc se debe señalar que estos productos han venido enfrentando fuertes restricciones para el cumplimiento de contratos pactados con el mercado andino, que constituye aproximadamente 30% del total. Particularmente Venezuela, y en menor grado Colombia, han establecido trabas administrativas y licencias previas de importación que dificultaban el normal acceso a esos países. Dado el costo de mantener stocks se considera favorable la colocación de estos productos a través del pago en especie.

De otro lado, las exportaciones de hierro han venido enfrentando desde 1985 un sustancial incremento de la oferta, especialmente por parte de Brasil y Australia. Ello, aunado a la menor calidad

del hierro peruano y a la menor demanda japonesa, nuestro principal mercado en 1984, habría determinado un menor volumen exportado, que se vio compensado con las mayores ventas a Corea del Sur y los pagos en especie realizados.

En consecuencia, el 30% y 60% de las exportaciones tradicionales efectuadas en 1984 y 1985, respectivamente, bajo los acuerdos de pago en especie de la deuda externa han constituido en la práctica cancelación en divisas de la misma, por cuanto se trató de productos que no habrían tenido dificultades de colocarse a cambio de monedas "duras".

3. Consideraciones en torno al límite de los pagos en especie de la deuda externa

Existen diversas opiniones, tanto de funcionarios gubernamentales cuanto de empresarios privados respecto a que la posibilidad de cancelar la deuda externa mediante el suministro de bienes es creciente. Incluso se señala que tal posibilidad se podría extender a la banca internacional y a otras fuentes de crédito.

Sin embargo, al formar parte del servicio global de la deuda pública externa, los pagos en especie están sujetos a una primera restricción. Esta es determinada por la cantidad de recursos fiscales que podría generar el sector público para la adquisición de divisas destinadas al servicio de su deuda externa. En el caso de los pagos en especie, si bien la compra de divisas del Tesoro al BCRP es solamente un aspecto contable, ya que justamente se trata de ahorrar divisas, el Tesoro debe cancelar a los exportadores sus ventas realizadas. Por tanto, la generación de recursos en moneda nacional para el pago al sector exportador, así como para el resto de obligaciones del sector público con el exterior, se encuentra limitada por la caja fiscal.

Aún suponiendo que tales recursos fueran suficientes o que puedan ser complementados mediante el crédito interno, alternativas cuya evaluación escapa el alcance de la presente investigación, existe una segunda restricción determinada por la capacidad de pago del país.

En relación a los recursos fiscales se debe señalar que para 1986, la Ley de Fuentes y Usos del Presupuesto, en su art.10, autoriza al Ministerio de Economía y Finanzas a conseguir recursos para el pago de la deuda mediante especies y para dotar de fondos al Banco Agrario y de la Vivienda, hasta por un monto equivalente al 1.6% del PBI. Ello significa que aún suponiendo que la totalidad de estos recursos se destinaran al servicio de la deuda mediante el suministro de bienes, éste contaría con aproximadamente US\$295 millones, según las últimas proyecciones del PBI.

Asimismo, como se señaló, otro factor determinante es la capacidad de pago del país. Esta se ha visto seriamente deteriorado en los últimos años y no se espera una reversión de esta tendencia en el corto plazo, como resultado tanto de la restricción de créditos nuevos cuanto por la caída de nuestros términos de intercambio. En este sentido, dado que las exportaciones también son absorbedoras de divisas, un mayor dinamismo de las mismas implicará mayor nivel de importaciones, las que están determinadas por la disponibilidad de divisas.

De otro lado, aún cuando la actual política de adecuar el servicio de la deuda externa al 10% de las exportaciones no constituye un límite para los pagos en especie 21/, existe el problema de la priorización del servicio de la deuda.

21/ El Presupuesto para 1986, lo excluye del 10%.

Dentro del contexto de restricción de recursos, tanto internos como externos, el Gobierno ha venido priorizando la atención de los vencimientos con Organismos Internacionales, como el BID y el BIRF, en la búsqueda de mantener una transferencia neta positiva con esta fuente y para no paralizar los proyectos involucrados con sus fondos.

Es poco probable que estos acreedores acepten los pagos en especie por cuanto tendrían que contar con una infraestructura adecuada para la comercialización de los productos, sentando además un precedente que podría restringir su captación de recursos para otros préstamos.

Ello lleva a pensar que el servicio con los organismos deberá absorber un importante porcentaje de la caja fiscal y deberá ser además realizada en divisas, lo que concede poco margen para un aumento significativo de los pagos en especie.

De otro lado, un acreedor importante está constituido por la banca internacional y dentro de ésta, la sindicada. En este sentido, obviando las dificultades propias de las negociaciones de comercio compensado (precios, volúmenes, productos, plazos de entrega, entre otros), existen un conjunto de problemas técnicos. Estos están principalmente relacionados a quién sería el encargado de comercializar los productos negociados y a cómo se dividirían el resultado de las ventas entre los bancos miembros del sindicato. Normalmente todos quieren ser tratados equitativamente, en función de su exposición bancaria o participación en los préstamos sindicados.

Estas consideraciones también constituyen una restricción para un mayor dinamismo de los pagos en especie, aunque se debe señalar que bancos como el Bank of America y el Chase Manhattan han

enviado especialistas para explorar productos de exportación 22/.

Esta modalidad podría ser más adecuada para la atención de obligaciones con proveedores, fuente que puede contar con una infraestructura más adaptable a la comercialización de productos o a la utilización directa de los mismos. Asimismo, la práctica de los pagos en especie también podría hacerse extensiva a la deuda de los gobiernos occidentales, los cuales podrían contactar con empresas de sus países interesados en bienes locales.

En consecuencia, un mayor desarrollo o significativo incremento de los pagos en especie está condicionado por un lado a la aceptación de otras fuentes distintas a los países socialistas, las que podrían ser principalmente proveedores y gobiernos occidentales, por otro lado hay que tener en cuenta que existen dos importantes restricciones determinadas por la caja fiscal y la capacidad de pago al exterior, que son en última instancia las que señalarían el límite de los pagos en especie.

Adicionalmente, hay que considerar la capacidad de respuesta del aparato productivo, es decir, de la capacidad instalada del sector industrial frente a una mayor demanda. Asimismo, se debe tener en cuenta la disponibilidad de divisas, concordante con la mayor necesidad para financiar el componente importado de las exportaciones.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Aunque los pagos en especie no corresponden estrictamente a alguna de las modalidades convencionales de comercio compensado, por no haber existido el compromiso inicial de pagar la deuda mediante el suministro de bienes, éstos se pueden considerar como una nueva forma de contracomercio, derivada de la renegociación de la deuda. En consecuencia, dado que sí tienen el espíritu del comercio compensado, los pagos en especie pueden ser evaluados en el marco de las ventajas y desventajas del intercambio compensado.

2. Una de las principales argumentaciones a favor del contracomercio y por ende de los pagos en especie es que permite desarrollar nuevos mercados y productos de exportación, facilitando a mediano plazo una significativa expansión de las mismas.

En el caso de los pagos en especie, el logro de este objetivo ha sido parcial. La evaluación de los productos de exportación no tradicionales utilizados para el servicio de la deuda muestra que en algunos casos se ha registrado apertura de mercados y en la mayoría sustitución de los mismos o de los ingresos de divisas.

En 1984, el nivel de los pagos en especie fue de US\$14 millones en productos no tradicionales, habiéndose más que duplicado las ventas al exterior de tales productos. En consecuencia, en ese año los pagos en especie coadyuvaron a una diversificación de mercados, aunque su reducido nivel lo hace poco relevante.

En 1985, la situación es diferente, mientras las exportaciones totales de productos no tradicionales utilizados para el servicio de la deuda se mantienen en términos reales, los pagos en especie aumentaron en casi 10 veces el nivel del año anterior.

3. De los embarques efectuados por MIC y MERHAV, empresas que adquirieron con descuentos los pagarés de la deuda peruana, aproximadamente US\$4 millones, significaron ampliación de mercados para productos como la cochinilla, soldadura de plata y alambres de cobre. Asimismo, US\$3.7 millones constituyeron sustitución de divisas, por cuanto las ventas se efectuaron a países a los que se venían exportando en monedas "duras". Esta sustitución se dio en productos tales como el aceite de palma, hilados y tejidos de algodón, ropa, harina desgrasada de pescado, y oleína, principalmente.

4. En relación a los pagos bajo los convenios con países socialistas, las exportaciones que registraron sustitución de mercados se refieren a hilados y tejidos de algodón, harina desgrasada de pescado, zamac y discos de zinc. Esta sustitución ha sido por aproximadamente US\$45 millones.

Las exportaciones que han significado apertura de mercados, sin pérdida de otros, se refieren principalmente a pollos refrigerados, sopas y caldos preparados, barras de cobre, planchas de zinc, hojas de sierra y azulejos. Dicha apertura ha sido por aproximadamente US\$18 millones.

5. Otra de las ventajas del comercio compensado está asociada a la preservación del uso de divisas y a la posibilidad de vender productos básicos con excedente de oferta o con restricciones de colocación en efectivo. En este sentido, la experiencia peruana muestra que los pagos de deuda mediante exportaciones tradicionales sólo han cumplido parcialmente tal objetivo. Así, del total exportado, sólo las ventas de harina de pescado, hierro, concentrados de zinc y plomo, tuvieron dificultades de colocación. En consecuencia, el 30% y 60% de las exportaciones tradicionales de 1984 y 1985, efectuados bajo los convenios de deuda constituyeron una sustitución de ingresos de divisas y en la

práctica pagos en efectivo de la deuda externa.

6. Una de las restricciones que enfrenta el comercio compensado es la coincidencia de necesidades. Los pagos en especie no han sido ajenos a esta dificultad. Son conocidas las demandas de los países socialistas por productos tradicionales y las largas negociaciones respecto a las exportaciones no tradicionales a utilizarse en la atención del servicio. Ello explica en parte el bajo nivel de los pagos en especie durante 1984, y que éstos fueran básicamente compuestos por productos tradicionales. En este sentido, cabe destacar la labor realizada por FOPEX en el esfuerzo de comercialización y mercado. Ello ha incidido para que los convenios no acarreen mayores costos para las empresas. Sin embargo, la falta de contacto directo con los importadores puede restringir la capacidad de las firmas locales para mantener corrientes de ventas estables en el largo plazo. Ello se vería agravado en el caso de productos en que se ha sustituido mercados y no es posible mantener los niveles de exportación alcanzados por los agentes firmantes de los convenios.

7. Una de las principales desventajas del contracomercio es la triangulación, práctica que aunque permite superar algunas limitaciones del bilateralismo, puede conllevar otras consecuencias negativas. Una de ellas es que se pierdan mercados existentes y que los productos exportados puedan ser colocados a precios dumping. Esta posibilidad se ha presentado en el caso de algunos embarques efectuados a cuenta de MIC y MERHAV, los que se han destinado a países a los que se venía exportando en divisas, lo que podría restar competitividad a los productos peruanos.

8. Un mayor dinamismo de los pagos en especie dependerá de los recursos que el sector público puede generar para destinarlos al servicio de su deuda externa, así como de la capacidad de pago del país. En este contexto, es menester mejorar las posibilidades de

autogeneración de divisas.

9. En resumen, la hipótesis que el esfuerzo por ampliar mercados a través de pagos en especie, sin repercutir negativamente en aquéllos existentes, no ha tenido todo los efectos esperados, está confirmada.

Ha existido una importante sustitución de los mercados de destino, en particular en los productos no tradicionales del sector pesquero, textil y sidero-metalúrgico. Asimismo, se ha dado una importante pérdida de ingreso de divisas en las exportaciones tradicionales.

No se puede dejar de señalar los efectos positivos que los convenios de refinanciación pueden haber tenido, sobre todo en relación al aporte para la recuperación de muchas empresas y respecto a la ampliación de mercados para ciertos productos no tradicionales. Sin embargo, para que dichos efectos se traduzcan como un beneficio permanente, se deben realizar los esfuerzos para mantener tales mercados fuera de los alcances de los convenios de pago.

10. La relativamente corta experiencia peruana en el comercio compensado debe ser la suficiente para corregir errores que repercuten negativamente sobre los beneficios del comercio internacional y por ende del país. En este sentido, a continuación se presentan algunos lineamientos que a nuestro entender debe contemplar la política de pagos en especie en particular y la práctica de comercio compensado, en general:

a. Sería recomendable establecer una lista de aquellos productos que, a criterio de los organismos competentes (MICTI y FOPEX, por ejemplo), no sean susceptibles de ser intercambiados bajo comercio compensado.

Esta lista "negativa" facilitaría las negociaciones.

b. Asimismo, resulta indispensable establecer una priorización de los productos a ser utilizados como pago en especie. Ello debería tener como criterio: aporte neto de divisas, oferta exportable y dificultades de colocación entre otros aspectos.

c. Tener en cuenta la duración de las negociaciones y los problemas que pueden generar demoras en los embarques. Este aspecto es importante para evaluar los plazos y penalidades por incumplimiento o retrasos en la exportación.

d. Negociar la posibilidad de exportar adicionalmente los servicios, de transporte por ejemplo, ya que no debe olvidarse que el comercio compensado incluye la sustitución de los flujos monetarios por el de bienes y servicios.

e. Establecer cláusulas de no triangulación a los mercados de exportación existentes. Ello, aunque no garantiza evitar la sustitución de mercados, por lo menos dificulta la colocación del producto al país en que nuestras exportaciones son competitivas.

f. Aprovechar el poder de compra del país, es decir, establecer convenios de comercio compensado para aquellas importaciones en que existe una gran oferta mundial y en el que el gobierno o empresas peruanas estén interesados. Tal podría ser el caso de equipo militar o computadoras, por ejemplo.

g. Tener en cuenta que el Perú viene pagando su deuda al 100% de su valor, mientras que los pagarés de la misma se vienen cotizando con significativo descuento. En este sentido, es necesario evaluar la posibilidad de que comercializadoras peruanas adquieran tales pagarés y que se establezcan acuerdos con el gobierno para la cancelación de los mismos en función de los descuentos obtenidos.

Evidentemente esta posibilidad deberá contemplar que el mercado de pagarés también está sujeta a las condiciones de oferta y demanda. Sin embargo, puede servir para que las "tradings" obtengan menos descuentos, y a su vez perjudiquen menos al exportador en la competencia frente a sus mismos productos en terceros mercados.

h. Futuras negociaciones o acuerdos de comercio compensado deberán tener en cuenta los plazos en que actualmente se cancelan las deudas por importación. Ello para evitar reducir los plazos de financiamiento en función de la programación de embarques.

i. Finalmente, se debe considerar que frente a la restricción del mercado de capitales para el financiamiento del desarrollo, se pueden buscar acuerdos de recompra u "offset", los cuales como se ha visto permiten pagar la inversión extranjera con la producción y pueden significar un importante acceso a la transferencia tecnológica.

Sin embargo, no se debe descuidar que el objetivo más importante debe estar orientado a mejorar la capacidad de autogeneración de divisas.

A N E X O S

ANEXO N° 1

DEMANDAS DE COMERCIO COMPENSADO EN EUROPA ORIENTAL
(en porcentajes)

	RANGOS
-Importaciones no contenidas en los planes anuales o bienes no esenciales	100-130
-Importaciones planificadas destinadas a la venta doméstica.	75-100
-Bienes planificados de alta prioridad técnica	60-80
-Equipos para la producción de bienes previamente importados	30-60
-Equipos de alta prioridad	10-30
-Importaciones de emergencia y bienes de consumo para vender en divisas	0

Fuente: Seminario "Comercio Compensado: una alternativa para comprar o vender en los mercados internacionales". ESAN, Lima Noviembre de 1985.

ANEXO N° 2

BIENES UTILIZADOS EN EL INTERCAMBIO COMPENSADO MUNDIAL
(en porcentajes)

- Equipos industriales	23
- Productos manufacturados	11
- Equipos para extracción de petróleo	11
- Productos de la industria aeroespacial	11
- Materias y productos químicos	9
- Productos alimenticios	6
- Proyectos de ingeniería	4
- Productos farmacéuticos	4
- Productos de computación	4
- Equipos hospitalarios	4
- Productos de tabacalería	4
- Productos de la industria fotográfica	2
- Material bélico	2
- Tecnología y servicios	2
<u>TOTAL</u>	<u>100</u>

Fuente: Seminario "Comercio compensado: una alternativa para comprar o vender en los mercados internacionales". ESAN, Lima Noviembre de 1985.

ANEXO N° 3

CONVENIOS DE REFINANCIACION QUE INVOLUCRAN PAGOS EN ESPECIE

DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

(millones de US dólares)

Convenio	Monto Refinanciado	Vencimientos	Tasa de Interés	FORMA DE PAGO				
				Divisas	Exportaciones Tradicionales	Exportaciones No Tradicional.		
<u>URSS</u> (D.S. N° 562-83)	485.0	1983 a 1985	10%	321	49.0 (25%)	10.12.85 <u>1/</u>	147.0 (75%)	10.12.85 <u>1/</u>
<u>YUGOSLAVIA</u> (D.S. N° 138-84)	18.1	1983 a 1985		9.1	9.0	31.12.85		
(D.S. N° 229-85)	48.7	01.05.83 a 30.06.85	Líbor 6 meses + 1½ y 1 ¾		6.2	1985		
					4.0	1986		
					7.7 (20%)	1987-1992	30.8 (80%)	1987-1992
<u>CHECOSLOVAQUIA</u> (D.S. N° 350-84)	8.8	29.04.83 a 30.04.84	Líbor 6 meses + 1 5/8, 12%		0.9 (10%)	31.10.85	5.3 (60%)	31.10.85
(D.S. N° 239-85)	21.9	01.05.84 a 31.07.85	Líbor 6 meses + 1 7/8, 10%	2.1(10%) 31.12.85 17.5(80%) a partir del 31.7.90			2.6 (30%) 2.3 (10%)	31.12.86 31.12.85
<u>RUMANIA</u> (D.S. N° 351-84)	5.6	01.05.83 a 30.04.84	11%	0.3(10%) 15.08.84	2.2 (90%)	30.04.85	ó No Tradicional	
	2.5	01.05.84 a 31.07.85			3.1(100%)	30.04.85	ó No Tradicional	
<u>HUNGRIA</u> (D.S. N° 484-84)	4.0	01.05.83 a 30.04.84	11%	0.8 (20%) vencimien to origin.	3.2 (80%)	a partir del 30.4.86	ó No Tradicional	
(D.S. N° 514-84)	5.1	01.05.84 a 31.07.85	9.5%	1.0 (20%) a partir del 30.11.84	4.1 (80%)	hasta el 30.09.85	ó hasta 31.03.86	
<u>MIC-ENERGO PROJECKT</u> (D.S. N° 090-85)	23.4	1983 a 1985	Líbor 6 meses + 1 7/8		23.4 (hasta 1990 en 10 cuotas semestral.)		ó No Tradicional	
<u>MIC-MACON</u> (D.S. N° 316-84)	8.9	1983 a 1984	11.75%		8.9(100%)		ó No Tradicional	
<u>MERHAV-TADIRAN</u> (D.S. N° 292-84)	4.0	1983 a 1985	11% y 13.5%		4.0(100%)		ó No Tradicional	

1/ Excluye US\$ 30 millones de alivios que inicialmente debían ser cancelados en divisas e incluye US\$ 32 millones de costos de refinanciación.

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas.
Normas Legales, "El Peruano".

ANEXO N° 4

EXPORTACIONES EFECTUADAS BAJO LOS CONVENIOS DE PAGO
 EN ESPECIE DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA
 (millones de US dólares)

	Monto a pagar se con export.	1984	1985
1. URSS	226.0 1/	38.0	125.2
Exportaciones tradicionales	56.5	28.1	25.0
Exportaciones no tradicionales	169.5	9.9	100.2
2. RUMANIA	5.3	1.2	3.3
Exportaciones tradicionales	n.e.	--	0.7
Exportaciones no tradicionales	n.e.	1.2	2.4
3. CHECOSLOVAQUIA	11.1	--	4.4
Exportaciones tradicionales	0.9	--	3.4
Exportaciones no tradicionales	10.2	--	1.0
4. HUNGRIA	7.3	--	7.0 2/
Exportaciones tradicionales	n.e.	--	1.3
Exportaciones no tradicionales	n.e.	--	5.7
5. YUGOSLAVIA	57.7	--	5.6
Exportaciones tradicionales	26.9	--	5.3
Exportaciones no tradicionales	30.8	--	0.3
6. MERHAV-ISRAEL	4.0	1.9	2.6 2/
Exportaciones tradicionales	n.e.	1.1	--
Exportaciones no tradicionales	n.e.	0.8	2.6
7. MIC-PANAMA 3/	32.3	4.4	14.3
Exportaciones tradicionales	n.e.	2.4	4.8
Exportaciones no tradicionales	n.e.	2.0	9.5
<u>T O T A L</u>	<u>343.7</u>	<u>45.5</u>	<u>162.3</u>
Exportaciones tradicionales	84.3	31.6	40.5
Exportaciones no tradicionales	210.5	13.9	121.8
No especificado (n.e.)	48.9	--	--

1/ Incluye US\$ 30 millones correspondientes a atrasos por alivios a ser pagados inicialmente en efectivo y US\$ 32 millones de costos de refinanciación.

2/ Incluye intereses y moras, además de los montos refinanciados.

3/ Incluye los contratos efectuados con Yugoslavia, cuyas acreencias han sido transferidas a MIC.

Fuente: MEF;BCRP.

Normas Legales, "El Peruano".

ANEXO N° 5

EXPORTACIONES TRADICIONALES POR PRODUCTOS EFECTUADAS BAJO LOSCONVENIOS DE PAGO EN ESPECIE DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

(miles de US dólares)

	1984			1985		
	Pago de Deuda Pub.	Otras Exp.	Total	Pago de Deuda Pub.	Otras Exp.	Total
<u>SECTOR AGROPECUARIO</u>	3,374	155,255	158,629	18,296	187,404	205,700
Café	3,374	126,449	129,823	3,632	147,768	151,400
Algodón	--	22,800	22,800	14,634	37,666	52,300
Lana de ovino	--	6,006	6,006	30	1,970	2,000
<u>SECTOR PESQUERO</u>	21,829	117,053	138,882	9,017	107,783	116,800
Harina de pescado	21,829	117,053	138,882	9,017	107,783	116,800
<u>SECTOR MINERO</u>	6,410	864,876	871,286	13,167	688,709	701,876
Plata refinada	--	222,737	222,737	793	129,903	130,696
Concentrado de plomo	1,878	207,622	209,500	1,620	174,480	176,100
Concentrado de zinc	2,704	231,596	234,300	4,336	167,764	172,100
Concentrado de cobre	536	41,364	41,900	1,252	55,348	56,600
Bismuto	1,225	4,954	6,179	435	3,315	3,750
Cadmio	67	828	895	271	359	630
Zinc electrolítico	--	104,650	104,650	1,570	32,730	34,300
Hierro (pellets)	--	26,525	26,525	1,020	95,580	96,600
Hierro (sinters)	--	24,600	24,600	1,870	29,230	31,100
<u>T O T A L</u>	<u>31,613</u>	<u>1'137,184</u>	<u>1'168,797</u>	<u>40,480</u>	<u>983,896</u>	<u>1'024,376</u>

Fuente: BCRP, Sub-Gerencia del Sector Externo.

ANEXO N° 6

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR PRODUCTOS EFECTUADAS BAJO LOS
 CONVENIOS DE PAGO EN ESPECIE DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA
 (miles de US dólares)

	1 9 8 4			1 9 8 5		
	Pago de deuda p ^u b.	Otras Exp.	Total*	Pago de deuda p ^u b.	Otras Exp.	Total*
SECTOR ÁGROPECUARIO	<u>2,343</u>	<u>32,013</u>	<u>34,356</u>	<u>16,716</u>	<u>29,417</u>	<u>46,133</u>
Sopas y caldos preparados	--	22	22	2,320	42	2,362
Pollos refrigerados	--	--	--	10,169	990	11,159
Aceite de palma	1,057	562	1,619	1,582	--	1,582
Conservas de espárragos	104	8,553	8,657	296	5,571	5,867
Manteca de cacao	--	10,693	10,693	858	13,080	13,938
Pasta de cacao	1,182	12,183	13,365	1,491	9,734	11,225
SECTOR TEXTIL	<u>8,148</u>	<u>122,875</u>	<u>131,023</u>	<u>43,884</u>	<u>92,687</u>	<u>136,571</u>
Tejidos de algodón	2,809	4,070	6,879	12,438	2,049	14,487
Hilados de algodón	3,993	51,479	55,472	19,438	43,514	62,952
Hilados de alpaca y ovino-alpaca	1,068	10,586	11,654	2,052	9,209	11,261
Hilados de ovino	--	5,537	5,537	773	6,121	6,894
Tops y slivers de alpaca	278	41,059	41,337	1,238	23,109	24,347
Ropa de algodón	--	7,903	7,903	7,024	5,958	12,982
Hilados de dralón-ovino	--	200	200	497	--	497
Hilados de acrílicos	--	221	221	162	23	185
Tejidos de ovino-alpaca	--	1,820	1,820	262	2,704	2,966
SECTOR PESQUERO	<u>372</u>	<u>121,787</u>	<u>122,159</u>	<u>35,011</u>	<u>61,265</u>	<u>96,276</u>
Harina desgrasada de pescado	--	34,272	34,272	33,985	5,016	39,001
Conservas de pescado	372	24,214	24,586	710	13,576	14,286
Conchas de abanico	--	16,061	16,061	218	30,856	31,074
Pescado congelado	--	47,240	47,240	98	11,817	11,915
SECTOR QUIMICO	<u>--</u>	<u>4,237</u>	<u>4,237</u>	<u>153</u>	<u>4,897</u>	<u>5,050</u>
Acido oleico	--	412	412	54	69	123
Carmín de cochinilla	--	3,825	3,825	99	4,828	4,927
SECTOR SIDERO-METALURGICO	<u>2,989</u>	<u>39,543</u>	<u>42,532</u>	<u>23,451</u>	<u>38,580</u>	<u>62,031</u>
Zamac	732	17,246	17,978	11,063	8,664	19,727
Discos de zinc	1,303	3,240	4,543	3,159	2,743	5,902
Planchas y láminas de zinc	--	310	310	3,266	492	3,758
Hojas de sierra rectas	25	31	56	635	7	642
Barras de cobre	--	5,894	5,894	1,125	10,754	11,879
Alambre de cobre	705	12,795	13,500	2,992	13,886	16,878
Soldaduras de plata	224	27	251	1,211	2,034	3,245
SECTOR MINER.-NO METALICOS	<u>--</u>	<u>399</u>	<u>399</u>	<u>2,359</u>	<u>67</u>	<u>2,426</u>
Azulejos para pisos	--	399	399	2,359	67	2,426
RESTO DE SECTORES	<u>--</u>	<u>4,840</u>	<u>4,840</u>	<u>245</u>	<u>5,056</u>	<u>5,301</u>
Pieles curtidas	--	1,215	1,215	108	1,257	1,365
Enchapes de madera	--	2,394	2,394	102	1,769	1,871
Calzados de cuero	--	1,231	1,231	35	2,030	2,065
T O T A L	<u><u>13,852</u></u>	<u><u>325,694</u></u>	<u><u>339,546</u></u>	<u><u>121,819</u></u>	<u><u>231,969</u></u>	<u><u>353,788</u></u>

* Preliminar.

Fuente: BCRP, Sub-Gerencia del Sector Externo.

ANEXO N° 7

EXPORTACIONES BAJO LOS CONVENIOS DE PAGO EN ESPECIE DE LA DEUDA, SEGUN ACREEDOR
(miles de US dólares)

	1984	1985
URSS		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>28,104</u>	<u>24,956</u>
· Café	3,374	3,038
· Bismuto en barras	1,223	435
· Cadmio en varillas	67	271
· Concentrado de plomo	1,878	1,620
· Concentrado de zinc	2,704	4,336
· Algodón tanguis	--	12,926
· Harina de pescado	18,856	2,300
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>9,930</u>	<u>100,213</u>
· Tejidos de algodón	2,80	17,201
· Hilados de algodón	3,993	18,766
· Harina desgrasada	--	26,185
· Pollos refrigerados	--	10,169
· Zamac	732	11,063
· Discos de zinc	1,303	2,866
· Hilados de alpaca	479	210
· Hojas de sierra recta	25	635
· Hilados de ovino alpaca	--	1,493
· Hilados de ovino	--	163
· Azulejos y baldosas para pisos	--	2,359
· Pielés de caprino curtidas	--	108
· Sopas y caldos preparados	--	2,320
· Top de alpaca	--	125
· Ropa de algodón	--	7,024
· Planchas y láminas de zinc	--	3,266
· Barras y perfiles de cobre	--	1,125
· Enchapes de madera	--	102
· Calzado de cuero	--	35
RUHANIA		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>726</u>
· Harina de pescado	--	726
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>1,182</u>	<u>2,433</u>
· Harina desgrasada	--	674
· Pasta de cacao	1,182	1,491
· Manteca de cacao	--	268
CHECOSLOVAQUIA		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>3,383</u>
· Plata refinada	--	793
· Zinc electrolítico	--	1,570
· Hierro pelleta	--	1,020
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>995</u>
· Harina desgrasada de pescado	--	494
· Manteca de cacao	--	501
HUNGRIA		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>1,334</u>
· Café	--	564
· Algodón pima	--	740
· Lana de ovino	--	30
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>5,682</u>
· Harina desgrasada	--	4,645
· Hilado de ovino	--	245
· Discos de zinc	--	293
· Tejido de algodón	--	237
· Tejido ovino-alpaca	--	262
YUGOSLAVIA		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>5,260</u>
· Harina de pescado	--	3,390
· Hierro sinter	--	1,870
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>--</u>	<u>384</u>
· Harina de pescado desgrasado	--	384
MERHAV-ISRAEL		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>1,062</u>	<u>--</u>
· Harina de pescado	1,062	--
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>775</u>	<u>2,614</u>
· Conservas de pescado	20	--
· Caruín de cochinilla	--	99
· Tops y alivers de alpaca	235	320
· Conservas de espárragos	--	266
· Alambre de cobre	520	1,131
· Conchas de abanico	--	218
· Pescado congelado	--	98
· Hilados de alpaca	--	298
· Hilados de dralón-ovino	--	147
· Hilados de ovino-alpaca	--	37
MIC-PANAMA		
<u>Exportación Tradicional</u>	<u>2,446</u>	<u>4,821</u>
· Concentrado de cobre	536	1,252
· Harina de pescado	1,910	2,601
· Algodón tanguis	--	665
· Algodón pima y otros	--	303
<u>Exportación No Tradicional</u>	<u>1,965</u>	<u>9,496</u>
· Aceite de palma	1,057	1,582
· Hilados de algodón	--	672
· Soldadura de plata	224	1,211
· Conservas de pescado	352	710
· Tops de alpaca	43	793
· Hilados de dralón-ovino	--	350
· Hilados de ovino	--	365
· Hilados de alpaca	--	14
· Alambre de cobre	185	1,861
· Conservas de espárragos	104	30
· Hilados acrílicos	--	162
· Harina desgrasada de pescado	--	1,603
· Manteca de cacao	--	89
· Acido nítrico	--	54
TOTAL EXPORTACION	43,465	182,222
Exportación Tradicional	31,612	40,480
Exportación No Tradicional	13,852	121,819

Fuente: Sub-Gerencia del Sector Externo, BCRP.

ANEXO N° 8

EXPORTACIONES, POR PAIS DE DESTINO, EFECTUADAS
BAJO EL CONVENIO CON MIC
(miles de US dólares)

	1984	1985
<u>USA</u>	<u>605</u>	<u>3,329</u>
. Soldadura de plata	224	1,211
. Alambre de cobre	185	1,861
. Manteca de cacao	--	89
. Conservas de pescado	196	168
<u>ALEMANIA</u>	<u>692</u>	<u>3,855</u>
. Aceite de palma en bruto	653	1,262
. Hilados de algodón	--	644
. Harina desgrasada de pescado	--	353
. Harina de pescado	--	1,303
. Algodón tanguis	--	77
. Tops de alpaca	39	135
. Hilados de ovino	--	27
. Acido oleico	--	54
<u>JAPON</u>	<u>536</u>	<u>2,034</u>
. Concentrado de cobre	536	1,252
. Tops de alpaca	--	475
. Hilado de ovino	--	293
. Hilado de alpaca	--	14
<u>REINO UNIDO</u>	<u>156</u>	<u>465</u>
. Conservas de pescado	156	395
. Tops de alpaca	--	70
<u>HOLANDA</u>	<u>508</u>	<u>378</u>
. Aceite de palma	404	320
. Conservas de espárragos	104	30
. Hilados de algodón	--	28
<u>ITALIA</u>	<u>4</u>	<u>745</u>
. Hilado dralón-ovino	--	350
. Hilado acrílico	--	162
. Tops de alpaca	4	113
. Algodón tanguis	--	75
. Hilado de ovino	--	45
<u>CHINA</u>	<u>--</u>	<u>2,333</u>
. Harina desgrasada de pescado	--	1,250
. Harina de pescado	--	1,083
<u>EGIPTO</u>	<u>--</u>	<u>147</u>
. Conservas de pescado	--	147
<u>DINAMARCA</u>	<u>--</u>	<u>454</u>
. Algodón tanguis	--	454
<u>SUECIA</u>	<u>--</u>	<u>60</u>
. Algodón tanguis	--	60
<u>PORTUGAL</u>	<u>--</u>	<u>302</u>
. Algodón	--	302
<u>TAIWAN</u>	<u>1,370</u>	<u>215</u>
. Harina de pescado	1,370	215
<u>HONG KONG</u>	<u>540</u>	<u>--</u>
. Harina de pescado	540	--
<u>T O T A L</u>	<u>4,411</u>	<u>14,317</u>

Fuente: Sub-Gerencia del Sector Externo, BCRP.

ANEXO N° 9

EXPORTACIONES, POR PAIS DE DE DESTINO, EFECTUADAS
BAJO CONVENIO CON MERHAV
(miles de US dólares)

	1984	1985
<u>ISRAEL</u>	<u>283</u>	<u>691</u>
. Alambre de cobre	198	425
. Conservas de espárragos	--	266
. Tops de alpaca	85	--
<u>ALEMANIA</u>	<u>--</u>	<u>964</u>
. Carmín de cochinilla	--	61
. Hilados dralón-lana ovino	--	147
. Hilados de alpaca	--	140
. Alambre de cobre	--	405
. Tops de alpaca	--	174
. Hilado ovino-alpaca	--	37
<u>EE.UU.</u>	<u>342</u>	<u>617</u>
. Conchas de abanico	--	218
. Pescados congelados	--	98
. Conservas de pescado	20	--
. Alambre de cobre	322	301
<u>REINO UNIDO</u>	<u>71</u>	<u>211</u>
. Hilados de alpaca	--	141
. Tops de alpaca	71	70
<u>SUIZA</u>	<u>79</u>	<u>11</u>
. Hilados de alpaca	--	11
. Tops de alpaca	79	--
<u>BRASIL</u>	<u>--</u>	<u>38</u>
. Carmín de cochinilla	--	38
<u>ITALIA</u>	<u>--</u>	<u>76</u>
. Tops de alpaca	--	76
<u>AUSTRIA</u>	<u>--</u>	<u>6</u>
. Hilados de alpaca	--	6
<u>TAIWAN</u>	<u>785</u>	<u>--</u>
. Harina de pescado	785	--
<u>MALASIA</u>	<u>277</u>	<u>--</u>
. Harina de pescado	277	--
<u>T O T A L</u>	<u>1,838</u>	<u>2,614</u>

Fuente: Sub-Gerencia del Sector Externo, BCRP.

ANEXO N° 10

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES, POR PRODUCTOS, UTILIZADAS PARA EL PAGO EN ESPECIE DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

<u>SECTOR</u> : AGROPECUARIO	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
1. <u>Pollos refrigerados</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>11,159</u>
a. Países socialistas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>10,169</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>10,169</u>
- divisas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
b. Otros mercados	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>990</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
- divisas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>990</u>
2. <u>Aceite de Palma</u>	<u>-.-</u>	<u>1,619</u>	<u>1,582</u>
a. Países socialistas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
- divisas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
b. Otros mercados	<u>-.-</u>	<u>1,619</u>	<u>1,582</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>1,057</u>	<u>1,582</u>
- divisas	<u>-.-</u>	<u>562</u>	<u>-.-</u>
3. <u>Manteca de Cacao</u>	<u>7,606</u>	<u>10,693</u>	<u>13,938</u>
a. Países socialistas	<u>327</u>	<u>-.-</u>	<u>1,031</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>769</u>
- divisas	<u>327</u>	<u>-.-</u>	<u>262</u>
b. Otros mercados	<u>7,279</u>	<u>10,693</u>	<u>12,907</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>89</u>
- divisas	<u>7,279</u>	<u>10,693</u>	<u>12,818</u>
4. <u>Pasta de Cacao</u>	<u>7,386</u>	<u>13,365</u>	<u>11,225</u>
a. Países socialistas	<u>48</u>	<u>1,329</u>	<u>1,639</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>1,182</u>	<u>1,491</u>
- divisas	<u>48</u>	<u>147</u>	<u>148</u>
b. Otros mercados	<u>7,338</u>	<u>12,036</u>	<u>9,586</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
- divisas	<u>7,338</u>	<u>12,036</u>	<u>9,586</u>
5. <u>Conserva de Espárragos</u>	<u>6,199</u>	<u>8,657</u>	<u>5,867</u>
a. Países socialistas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
- divisas	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>	<u>-.-</u>
b. Otros mercados	<u>6,199</u>	<u>8,657</u>	<u>5,867</u>
- pagos en especie	<u>-.-</u>	<u>104</u>	<u>296</u>
- divisas	<u>6,199</u>	<u>8,553</u>	<u>5,571</u>

continúa

<u>SECTOR : AGROPECUARIO</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
6. <u>Sopas y caldos preparados</u>	<u>16</u>	<u>22</u>	<u>2,362</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	2,362
- pagos en especie	-.-	-.-	2,320
- divisas			42
b. Otros mercados	16	22	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	16	22	-.-
<u>TOTAL SECTOR</u>	<u>21,207</u>	<u>34,356</u>	<u>46,133</u>
a. Países socialistas	375	1,329	15,201
- pagos en especie	-.-	1,182	14,749
- divisas	375	147	452
b. Otros mercados	20,832	33,027	30,932
- pagos en especie	-.-	1,161	1,967
- divisas	20,832	31,866	28,965

<u>SECTOR :TEXTIL</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
<u>1. Tops, slivers de alpaca</u>	<u>14,878</u>	<u>41,337</u>	<u>24,347</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	125
- pagos en especie	-.-	-.-	125
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	14,878	41,337	24,222
- pagos en especie	-.-	278	1,113
- divisas	14,878	41,059	23,109
<u>2. Hilados de ovino</u>	<u>3,127</u>	<u>5,537</u>	<u>6,894</u>
a. Países socialistas	-.-	1,067	408
- pagos en especie	-.-	-.-	408
- divisas	-.-	1,067	-.-
b. Otros mercados	3,127	4,470	6,486
- pagos en especie	-.-	-.-	365
- divisas	3,127	4,470	6,121
<u>3. Hilados de alpaca y ovino-alpaca</u>	<u>5,292</u>	<u>11,654</u>	<u>11,261</u>
a. Países socialistas	9	1,068	1,703
- pagos en especie	-.-	1,068	1,703
- divisas	9	-.-	-.-
b. Otros mercados	5,283	10,586	9,558
- pagos en especie	-.-	-.-	349
- divisas	5,283	10,586	9,209
<u>4. Tejidos de ovino-alpaca</u>	<u>367</u>	<u>1,820</u>	<u>2,966</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	262
- pagos en especie	-.-	-.-	262
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	367	1,820	2,704
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	367	1,820	2,704
<u>5. Hilados de algodón</u>	<u>41,451</u>	<u>55,472</u>	<u>62,952</u>
a. Países socialistas	-.-	3,993	18,766
- pagos en especie	-.-	3,993	18,766
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	41,451	51,479	44,186
- pagos en especie	-.-	-.-	672
- divisas	41,451	51,479	43,514

continúa

SECTOR :TEXTIL

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
<u>6. Tejidos de algodón</u>	<u>3,268</u>	<u>6,879</u>	<u>14,487</u>
a. Países socialistas	-.-	2,809	12,438
- pagos en especie	-.-	2,809	12,438
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	3,268	4,070	2,049
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	3,268	4,070	2,049
<u>7. Hilados acrílicos</u>	<u>60</u>	<u>221</u>	<u>185</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	60	221	185
- pagos en especie	-.-	-.-	162
- divisas	60	221	23
<u>8. Hilados de dralón-ovino</u>	<u>80</u>	<u>200</u>	<u>497</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	80	200	497
- pagos en especie	-.-	-.-	497
- divisas	80	200	-.-
<u>9. Ropa de algodón</u>	<u>684</u>	<u>7,903</u>	<u>12,982</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	7,024
- pagos en especie	-.-	-.-	7,024
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	684	7,903	5,958
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	684	7,903	5,958
<u>TOTAL SECTOR</u>	<u>69,207</u>	<u>131,023</u>	<u>136,571</u>
a. Países socialistas	9	8,937	40,726
- pagos en especie	-.-	7,870	40,726
- divisas	9	1,067	-.-
b. Otros mercados	69,198	122,086	95,845
- pagos en especie	-.-	278	3,158
- divisas	69,198	121,808	92,687

SECTOR : PESQUERO

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
<u>1. Pescado congelado</u>	<u>15,355</u>	<u>47,240</u>	<u>11,915</u>
a. Países socialistas	4,330	22,127	8,824
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	4,330	22,127	8,824
b. Otros mercados	11,025	25,113	3,091
- pagos en especie	-.-	-.-	98
- divisas	11,025	25,113	2,993
<u>2. Conchas de abanico</u>	<u>11,352</u>	<u>16,061</u>	<u>31,074</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	26
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	26
b. Otros mercados	11,352	16,061	31,048
- pagos en especie	-.-	-.-	218
- divisas	11,352	16,061	30,830
<u>3. Conservas de pescado</u>	<u>14,044</u>	<u>24,586</u>	<u>14,286</u>
a. Países socialistas	-.-	24	50
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	24	50
b. Otros mercados	14,044	24,562	14,236
- pagos en especie	-.-	372	710
- divisas	14,044	24,190	13,526
<u>4. Harina desgrasada de pescado</u>	<u>2,314</u>	<u>34,272</u>	<u>39,001</u>
a. Países socialistas	1,984	1,675	32,934
- pagos en especie	-.-	-.-	32,382
- divisas	1,984	1,675	552
b. Otros mercados	330	32,597	6,067
- pagos en especie	-.-	-.-	1,603
- divisas	330	32,597	4,464
<u>TOTAL SECTOR</u>	<u>43,065</u>	<u>122,159</u>	<u>96,276</u>
a. Países socialistas	6,314	23,826	41,834
- pagos en especie	-.-	-.-	32,382
- divisas	6,314	23,826	9,452
b. Otros mercados	36,751	98,333	54,442
- pagos en especie	-.-	372	2,629
- divisas	36,751	97,961	51,813

<u>SECTOR :QUIMICO</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
1. <u>Acido oleico</u>	<u>150</u>	<u>412</u>	<u>123</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	150	412	123
- pagos en especie	-.-	-.-	54
- divisas	150	412	69
2. <u>Carmín de cochinilla</u>	<u>451</u>	<u>3,825</u>	<u>4,927</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	451	3,825	4,927
- pagos en especie	-.-	-.-	99
- divisas	451	3,825	4,828
<u>TOTAL SECTOR</u>	<u>601</u>	<u>4,237</u>	<u>5,050</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	601	4,237	5,050
- pagos en especie	-.-	-.-	153
- divisas	601	4,237	4,897

SECTOR :SIDERO METALURGICO

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
1. <u>Soldadura de plata</u>	<u>-.-</u>	<u>251</u>	<u>3,245</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	-.-	251	3,245
- pagos en especie	-.-	224	1,211
- divisas	-.-	27	2,034
2. <u>Alambres de cobre</u>	<u>6,900</u>	<u>13,500</u>	<u>16,878</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	-.-
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	6,900	13,500	16,878
- pagos en especie	-.-	705	2,992
- divisas	6,900	12,795	13,886
3. <u>Barras de cobre</u>	<u>4,291</u>	<u>5,894</u>	<u>11,879</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	1,125
- pagos en especie	-.-	-.-	1,125
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	4,291	5,894	10,754
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	4,291	5,894	10,754
4. <u>Zamac</u>	<u>7,130</u>	<u>17,978</u>	<u>19,727</u>
a. Países socialistas	-.-	963	11,063
- pagos en especie	-.-	732	11,063
- divisas	-.-	231	-.-
b. Otros mercados	7,130	17,015	8,664
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	7,130	17,015	8,664
5. <u>Planchas de zinc</u>	<u>5</u>	<u>310</u>	<u>3,758</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	3,266
- pagos en especie	-.-	-.-	3,266
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	5	310	492
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	5	310	492

continúa

<u>SECTOR :SIDERO METALURGICO</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
6. <u>Discos de zinc</u>	<u>2,199</u>	<u>4,543</u>	<u>5,902</u>
a. Países socialistas	-.-	1,454	3,159
- pagos en especie	-.-	1,303	3,159
- divisas	-.-	151	-.-
b. Otros mercados	2,199	3,089	2,743
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	2,199	3,089	2,743
7. <u>Hojas de sierra rectas</u>	<u>-.-</u>	<u>56</u>	<u>642</u>
a. Países socialistas	-.-	25	635
- pagos en especie	-.-	25	635
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	-.-	31	7
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	-.-	31	7
<u>TOTAL SECTOR</u>	<u>20,525</u>	<u>42,532</u>	<u>62,031</u>
a. Países socialistas	-.-	2,442	19,248
- pagos en especie	-.-	2,060	19,248
- divisas	-.-	382	-.-
b. Otros mercados	20,525	40,090	42,783
- pagos en especie	-.-	929	4,203
- divisas	20,525	39,161	38,580

<u>SECTOR : RESTO DE SECTORES</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
<u>1. Azulejos para pisos</u>	<u>74</u>	<u>399</u>	<u>2,426</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	2,359
- pagos en especie	-.-	-.-	2,359
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	74	399	67
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	74	399	67
<u>2. Pielés curtidas</u>	<u>653</u>	<u>1,215</u>	<u>1,365</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	108
- pagos en especie	-.-	-.-	108
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	653	1,215	1,257
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	653	1,215	1,257
<u>3. Enchapes de madera</u>	<u>548</u>	<u>2,394</u>	<u>1,871</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	102
- pagos en especie	-.-	-.-	102
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	548	2,394	1,769
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	548	2,394	1,769
<u>4. Calzado de cuero</u>	<u>116</u>	<u>1,231</u>	<u>2,065</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	35
- pagos en especie	-.-	-.-	35
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	116	1,231	2,030
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	116	1,231	2,030
<u>TOTAL SECTOR</u>	<u>1,391</u>	<u>5,239</u>	<u>7,727</u>
a. Países socialistas	-.-	-.-	2,604
- pagos en especie	-.-	-.-	2,604
- divisas	-.-	-.-	-.-
b. Otros mercados	1,391	5,239	5,123
- pagos en especie	-.-	-.-	-.-
- divisas	1,391	5,239	5,123

Fuente: OFINE-MEF;BCRP.

ANEXO N° 11

PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACION A TRAVES DE CONVENIOS DE PAGO EN ESPECIE

- a) El exportador se dirigirá al FOPEX con la documentación referida a la empresa e información detallada sobre precios, volúmenes disponibles y plazos de entrega.
- b) El FOPEX realizará las consultas respectivas ante el acreedor remitiendo la documentación.
- c) El Consejero Económico de la Embajada del Perú en el país acreedor, una vez presentada la oferta, informará de las posibilidades de importación del producto.
- d) Una vez obtenida una respuesta positiva del acreedor, FOPEX la transmitirá poniendo a disposición de las empresas peruanas el servicio de remisión de muestras, a fin de que las autoridades de importación del país acreedor realicen su evaluación.
- e) El exportador peruano una vez pactada la operación de compra-venta con el comprador, inscribirá el compromiso en el Registro de Pagos en Especie en la Dirección de Programación de la Dirección General de Crédito Público (DGCP), Ministerio de Economía y Finanzas. La información que deberá declarar el exportador en la ficha correspondiente, es la siguiente:

Convenio

Producto: descripción y partida arancelaria

- Monto y moneda

- Exportador

- Importador/país

Fecha estimada de firma contrato

- Programa tentativo de embarque

- Fecha de expedición

- f) Una vez suscrito el contrato respectivo éste se elevará para registro y visación ante la Representación Comercial del país acreedor en el Perú y la Dirección General de Comercio Exterior (DGCE), Dirección de Exportaciones, en ese orden. El contrato debidamente visado deberá acompañar las solicitudes de crédito de exportación cuando así lo solicite la entidad financiera interviniente en la operación.
- g) Los embarques se alistarán dentro de los plazos pactados. La factura comercial emitida por el exportador deberá incluir la cláusula siguiente: "pagadera de acuerdo con el Convenio Intergubernamental.....suscrito el.....". Los bancos locales intervinientes especificarán en el compromiso de entrega de divisas al Banco Central de Reserva del Perú, que la misma se efectuará de conformidad con el Convenio Gubernamental.
- h) Realizado el embarque el exportador presentará al Banco de la Nación, directamente o por intermedio de su banco, los documentos requeridos en el contrato de compra-venta. El Banco de la Nación deberá verificar la conformidad de la documentación de embarque que le sea presentada y procederá luego a pagar al exportador, según las instrucciones de éste y/o de su banco, a la vista y de conformidad con las Reglas Cambiarias vigentes.
- i) El exportador que tenga derecho al CERTEX, presentará ante la Dirección General de Comercio Exterior, los documentos correspondientes con las visaciones y observaciones previstas por la autoridad respectiva.

Por su parte las instancias del sector público procederán conforme a los siguientes pasos:

- a) La DGCP incluirá en el calendario de pagos del servicio de la Deuda Pública Externa el vencimiento de las obligaciones seña

ladas en el convenio y emitirá oportunamente la Carta Orden de Pago. En este se sella: pagadero con mercancías peruanas exportadas a país acreedor.

- b) La DGCP proveerá al Banco de la Nación, hasta un máximo de 2 días hábiles antes del vencimiento de la obligación, la moneda nacional requerida. Este, luego de recibir la Carta Orden de Pago de la DGCP, solicitará al BCR las divisas contraentrega de dicha moneda nacional.
- c) Luego de ello, el Banco de la Nación abrirá una cuenta en moneda extranjera denominada "Convenio Regularización de Pagos Perú -país acreedor", la que servirá para pagar a los exportadores nacionales vía el banco local agente.
- d) El mismo Banco de la Nación también abrirá una cuenta en moneda extranjera a nombre de la DGCP en la que abonará el importe del servicio de la deuda que figure en la Carta Orden de Pago y debitará los montos pagados a los exportadores de acuerdo al convenio.
Luego de ello, el Banco de la Nación informará a la DGCP y a la DGCE de los pagos efectuados a los exportadores con cargo a la cuenta en moneda extranjera abierta a nombre de la DGCP.
- e) La DGCP por D.S. N° 117-85-EF del 21.3.85 lleva un registro denominado Registro de Pagos en Especie, en el que se inscribirán todas las operaciones a celebrarse en el ámbito de aplicación de algún convenio de pago.

Lima, Domingo 15 de Mayo de 1983

ECONOMIA, FINANZAS Y COMERCIO

AUTORIZAN AL MEFC, NEGOCIE Y
CELEBRE CONTRATOS DE PRÓRRO-
GA, REPROGRAMACION O REES-
TRUCTURACION DE LOS VENCI-
MIENTOS DE LA DEUDA PUBLICA
EXTERNA CORRESPONDIENTE A
LOS AÑOS 1983, 1984 Y 1985, CON GO-
BIERNOS Y ENTIDADES DEL
EXTRANJERO

DECRETO SUPREMO N° 175-83-EFC

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA.

CONSIDERANDO:

Que el continuado impacto de la recesión mundial y la difícil situación de pagos internacionales que ella ha generado, así como las recientes catástrofes naturales sufridas en el país, han afectado negativamente la Balanza de Pagos, creando una situación de emergencia nacional;

Que, con el fin de asegurar el equilibrio externo de la economía del País, el Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio está llevando a cabo negociaciones tendentes a la reprogramación de la deuda con la Banca Privada Internacional, ha convocado a la reunión del denominado "Club de París" y está iniciando gestiones similares con sus acreedores de otros países;

Que, por lo tanto, es necesario autorizar al Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio para que efectúe las negociaciones conducentes a la reprogramación de la deuda pública externa con los gobiernos extranjeros, sus agencias oficiales y los proveedores del exterior y Bancos del exterior que hayan otorgado créditos de fomento a la exportación;

De conformidad con lo dispuesto en el inciso 2º) del artículo 211º de la Constitución Política del Estado; y,

Con cargo a dar cuenta al Congreso de la República;

DECRETA:

Artículo 1º.— Autorízase al Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio para que, directamente o por intermedio del Banco de la Nación, en su condición de Agente Financiero del Estado, negocie y celebre contratos de prórroga, reprogra-

mación o reestructuración de los vencimientos de la deuda pública externa correspondiente a los años 1983, 1984 y 1985 con los gobiernos, agencias oficiales, los proveedores y los Bancos que hayan otorgado créditos subsidiados o garantizados total o parcialmente por cualquiera de las entidades mencionadas anteriormente. Dichos vencimientos corresponderán a los créditos concertados hasta el 31 de diciembre de 1982, con excepción de las líneas de crédito que a esa fecha no hubiesen sido totalmente desembolsadas.

Las condiciones financieras de las operaciones que se pacte al amparo de la presente autorización serán aprobadas en cada caso, mediante Ley.

Artículo 2º— Los pagos al exterior de la deuda pública externa a plazos mayores de un año, correspondientes a las fuentes citadas en el artículo anterior, podrán ser renovados por el Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio en los términos que se convenga con los acreedores y con cargo a la aprobación por Decreto Supremo a que se refiere el mismo artículo.

Artículo 3º— La reprogramación no afectará el presupuesto interno del Gobierno Central, las Empresas de Derecho Público, las Empresas Estatales de Derecho Privado y las empresas privadas con deudas garantizadas —por el Estado, las Empresas de Derecho Público o las Empresas Estatales de Derecho Privado. En consecuencia, para el pago de la deuda, los obligados originales procederán en la forma siguiente:

a) Las Empresas de Derecho Público y las Empresas Estatales de Derecho Privado:

I. Si se tratase de créditos externos canalizados por el sistema financiero nacional, cancelarán, a su vencimiento, en la fecha originalmente pactada, la totalidad del monto vencido, es decir, amortización e intereses, a la institución financiera nacional interviniente. A su vez, dicho intermediario financiero entregará la moneda nacional o extranjera con la que se cancela la obligación por parte de la empresa originalmente obligada, al Banco Central de Reserva, el que establecerá a nombre de dicho intermediario financiero un depósito intangible en dólares americanos al tipo de cambio que hubiere sido fijado para el día del pago. Los importes recibidos por el Banco Central de Reserva serán destinados a cancelar la obligación a su nuevo vencimiento.

II. Si se tratase de créditos externos obtenidos en forma directa, cancelarán, a su vencimiento, en la fecha originalmente pactada, la totalidad del monto vencido, es decir, amortización e intereses, a la Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE. En la misma fecha, la Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE, entregará al Banco Central de Reserva la moneda nacional o extranjera con la que se cancela la obligación por parte de la empresa originalmente obligada y el Banco Central de Reserva establecerá a nombre de COFIDE un depósito intangible en dólares americanos, al tipo de cambio que hubiere sido fijado para el día del pago. Los importes recibidos por el Banco Cen-

tral de Reserva serán destinados a cancelar la obligación a su nuevo vencimiento.

Se exceptúa de lo dispuesto en el párrafo anterior a las Empresas Financieras, las que pagarán a su vencimiento, en la fecha originalmente pactada, la totalidad del monto vencido, es decir, amortización e intereses, entregando directamente al Banco Central de Reserva la moneda nacional o extranjera con la que se cancele su obligación y el Banco Central de Reserva establecerá a nombre de la empresa financiera de que se trate un depósito intangible en dólares americanos al tipo de cambio que hubiese sido fijado para el día del pago. Los importes recibidos por el Banco Central de Reserva serán destinados a cancelar la obligación a su nuevo vencimiento.

b) El Gobierno Central, sea que se trate de créditos obtenidos en forma directa o por el sistema financiero nacional: La Dirección General de Crédito Público, del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio, entregará a su vencimiento, en la fecha originalmente pactada, la totalidad del monto vencido, es decir, amortización e intereses, al Banco de la Nación. En la misma fecha, el Banco de la Nación entregará al Banco Central de Reserva la moneda nacional o extranjera con la que se cancela la obligación por parte del Gobierno Central y el Banco Central de Reserva establecerá a nombre del Tesoro Público un depósito intangible en dólares americanos al tipo de cambio que hubiere sido fijado para el día del pago. Los importes recibidos por el Banco Central de Reserva serán destinados a cancelar la obligación a su nuevo vencimiento.

c) Las empresas del Sector Privado que tengan obligaciones garantizadas por el Estado o por Empresas de Derecho Público o Empresas Estatales de Derecho Privado: El mismo procedimiento establecido en el inciso a).

Artículo 4º— No están incluidas en las disposiciones del presente Decreto Supremo las obligaciones que constituyen la deuda pública a favor de Organismos Internacionales y las comprendidas en el Decreto Supremo N° 079-83-EFC, de 18 de marzo de 1983.

Artículo 5º— El Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio se hará cargo de los gastos y mayores costos que ocasione la reprogramación de las obligaciones a las que se refiere el presente Decreto Supremo, cuidando de consignar en los proyectos de Presupuesto las partidas necesarias para el efecto.

Artículo 6º— El presente Decreto Supremo será refrendado por el Presidente del Consejo de Ministros y por el Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los trece días del mes de mayo de mil novecientos ochentitrés.

FERNANDO BELAUNDE TERRY, Presidente Constitucional de la República.

**CREAN EN LA DIRECCION GENERAL
DE CREDITO PUBLICO DEL MEF, UN
REGISTRO DE PAGOS DE ESPECIE:**

DECRETO SUPREMO N° 117-83-EF

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

CONSIDERANDO:

Que el artículo 5° del Decreto Legislativo N° 153, modificado por el artículo 3° del Decreto Legislativo N° 325, dispone que corresponde al Ministerio de Economía y Finanzas planear, dirigir y controlar los asuntos relativos al endeudamiento entre otros aspectos;

Que el Perú ha celebrado diversos Convenios Internacionales que permiten el pago de la deuda pública externa mediante productos, por lo que es necesario adoptar un mecanismo que permita el mejor seguimiento de las operaciones a concertarse bajo el ámbito de los citados Convenios;

De conformidad con lo establecido por el inciso tercero del artículo 3° del Decreto Legislativo 217;

DECRETA:

Artículo 1°.— Créase en la Dirección General de Crédito Público del Ministerio de Economía y Finanzas un registro denominado Registro de Pagos en Especie, en el que se inscribirán todas las operaciones que se vayan a celebrar bajo el ámbito de aplicación de alguno de los convenios de regularización de pagos, que permita el pago de la deuda pública externa en especie.

Artículo 2°.— Toda persona que vaya a realizar alguna negociación de contratos dentro del ámbito de alguno de los Convenios de Regularización de Pagos que tiene celebrado la República del Perú para el pago en especie de la deuda externa, deberá acreditar que ha registrado la operación en el registro que se refiere el artículo anterior, antes de la celebración del contrato respectivo, sin lo cual este Contrato no será reconocido oficialmente ni podrá solicitarse el pago respectivo.

Artículo 3°.— Para la inscripción en el registro, los interesados deberán presentar una declaración jurada en el formato que al efecto proporcionará la Dirección General de Crédito Público del Ministerio de Economía y Finanzas, de acuerdo con el modelo del Anexo I.

Artículo 4°.— La inscripción en el registro tendrá una vigencia de 180 días calendario, prorrogables a solicitud de parte.

Artículo 5°.— El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veintidós días del mes de marzo de mil novecientos ochentidós.

**FERNANDO BELAUNDE TERRY, Presidente
Constitucional de la República.**

**ISMAEL HENAVIDES FERREYROS, Ministro
de Pesquería, Encargado de la Cartera de Econo-
mía y Finanzas.**

B I B L I O G R A F I A

- Andean Report, Mayo 1985, "Traders push the countertrade Wagon".
- Banco Central de Reserva del Perú, "El costo de la promoción de exportaciones en el Perú", Lima, Junio 1985.
- Banks Gary, "Economía y política del intercambio compensado", en Integración Económica N° 103, Buenos Aires, Julio 1985.
- Bardella Gianfranco, "El pago de la deuda externa en especies: espejismo o realidad?", en Ensayos N° 1, Lima, Setiembre 1984.
- Bracher Roy, "Si el contracomercio es inevitable, aprovechémoslo", en CEMLA, vol. XXXI N° 2, México, Marzo -Abril 1985.
- Bussiness Week, Julio 1982, "New restriccions on world trade".
- Ffrench-Davis, "Economía internacional, teorías y políticas para el desarrollo", Ed. FCE, México 1979.
- Gallegos Carlos, "Intercambio compensado: teoría y práctica en América Latina", en Integración Económica N° 103, Buenos Aires, Julio 1985.
- Kassaye Wossen, "Risks and problems in countertrade negotiations with the eastern bloc", en Countertrade and Barter Quartely, Spring 1985.
- Jhonson Harry, "Políticas que pueden estorbar el comercio y el desarrollo", en Economía del comercio y desarrollo, Amorrortu Editores, Buenos Aires 1968.
- Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración, "Concepto, método y pago de deuda con productos", mimeo 1985.
- Montoya Jairo, "El trueque, la compensacion y la triangulación: ¿trance coyuntural o cambio estructural del comercio?, en Comercio Exterior, vol. 17 N° 4, Bogotá, Abril 1984.

- Prebisch Raúl, "Los problemas del desarrollo de los países periféricos y los términos de intercambio", en Economía del comercio y desarrollo, Amorrortu Editores, Buenos Aires 1968.
- Prebisch Raúl, "Nueva política comercial para el desarrollo", FCE, México 1964.
- Project and Export Policy Division, Department of Trade and Industry, "Countertrade: Some guidance for exporters", London 1985.
- Stepic Herbert, "Principal changes in countertrade practice with selected countries after the polish crisis", en Countertrade and Barter Quarterly, Mayo 1984.
- Verzarin Pompiliu, "The challenge of countertrade", en Journal of the Licensing Executives Society , Diciembre 1980.