

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

SEDE ECUADOR

ÁREA DE DERECHO

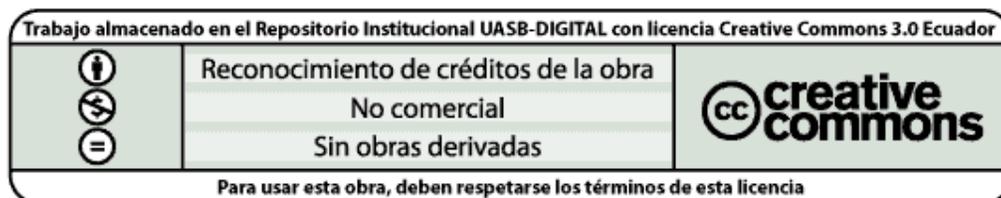
MAESTRÍA EN DERECHO

MENCIÓN DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO

El comercio compensatorio y sus potenciales afectaciones al principio de no discriminación
establecido en los acuerdos de la OMC

Autor: Raúl Xavier Villacís Naranjo

2015



CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACION DE TESIS

Yo, Raúl Xavier Villacís Naranjo, autor de la tesis titulada “EL COMERCIO COMPENSATORIO Y SUS POTENCIALES AFECTACIONES AL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN ESTABLECIDO EN LOS ACUERDOS DE LA OMC”, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Magíster en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.

2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autora de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.

3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha: 4 de Mayo de 2015.

Firma:

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

SEDE ECUADOR

ÁREA DE DERECHO

MAESTRÍA EN DERECHO

MENCIÓN DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO

El comercio compensatorio y sus potenciales afectaciones al principio de no discriminación
establecido en los acuerdos de la OMC

Autor: Raúl Xavier Villacís Naranjo

Tutor: Gustavo García Brito

QUITO

2015

ABSTRACT

En la última década el Ecuador replanteó su política comercial e inició operaciones de comercio compensatorio principalmente con Venezuela y China; se incorporó al ALBA y adoptó el SUCRE como mecanismo para realizar operaciones de intercambio comercial bajo los principios de complementariedad y solidaridad. En este contexto, existe la posibilidad de generar potenciales afectaciones a los principios del sistema multilateral de comercio, específicamente el de no discriminación. En ese sentido, en el presente estudio se describe el comercio compensatorio y su estructura; se analiza el principio de no discriminación, expresado a través de las cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional. Del mismo modo, se analizan los acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador dentro del ALBA, los acuerdos realizados con Venezuela y Cuba en el marco de ALADI y el uso del SUCRE. Se concluye que dichos acuerdos se enmarcan en un proceso de integración flexible que atiende a las necesidades y diferencias de sus miembros, por tanto tales intercambios no se ajustan a los lineamientos del SMC; no obstante, se adecuan a las excepciones que el propio sistema establece, en tal razón no se advierte contradicción o violación del ordenamiento jurídico internacional.

DEDICATORIA

A mis hijos Matías y Agustín, quienes son la razón de
mis mejores luchas.

AGRADECIMIENTOS

A mí querida familia, Matías y Agustín por su paciencia y apoyo en este proceso, a mis entrañables amigos Halina Lyko y CLever Guevara, a Gabriela Yánez por su invaluable apoyo y ayuda en este proceso y muy especialmente a la memoria de mi madre quien ha marcado el rumbo de mi vida con su encomiable esfuerzo y ejemplo.

A la Universidad Andina Simón Bolívar, a su personal docente y administrativo por su calidez y eficiencia, especialmente al Dr. Cesar Montano Director del programa de maestría mención Derecho Internacional Económico.

A mi tutor, Dr. Gustavo García Brito, por su valioso apoyo y aporte con sus correcciones y sugerencias para el desarrollo y culminación de este trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO UNO	11
1. COMERCIO COMPENSATORIO	11
1.1 ASPECTOS ECONÓMICOS QUE MOTIVAN EL COMERCIO COMPENSATORIO....	13
1.2 FORMAS DE COMERCIO COMPENSATORIO.....	15
1.2.1 Trueque.- (barter).....	16
1.2.2 Compensación.....	18
1.2.3 Counterpurchase-compra compensatoria.....	19
1.1.4 Buy back compra de instalaciones con pacto de compra de productos.....	20
1.1.5 Offset compensación industrial.....	22
1.1.6 La cesión de cuenta <i>clearing</i>	22
1.1.7 Otras modalidades.-	24
1.3 PARTES DE LA CONTRATACIÓN EN UNA OPERACIÓN DE COMERCIO COMPENSATORIO.....	25
1.4 ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN DE COMERCIO COMPENSATORIO.....	27
1.5 ACUERDO DE COMERCIO COMPENSATORIO.....	29
1.6 El principio de separación contractual (Estructura contractual triangular).....	29
1.7 OBJETO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO COMPENSATORIO.....	30
1.8 VALOR DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO COMPENSATORIO.....	31
1.9 SISTEMA DE PAGOS EN EL COMERCIO COMPENSATORIO.....	31
CAPÍTULO DOS	34
2. PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN EN MATERIA COMERCIAL.....	34
2.1 EL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN	38
2.2 LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.....	39
2.3 LA CLÁUSULA DE TRATO NACIONAL.....	45
2.4 CONSIDERACIONES ECONÓMICAS Y PARTICIPACIÓN DEL ECUADOR EN LA OMC.-	47
CAPÍTULO TRES	53
3. PRINCIPALES OPERACIONES DE COMERCIO COMPENSATORIO DEL ECUADOR DENTRO DEL MARCO DEL ALBA	53
3a. ECUADOR DENTRO DEL MARCO DE LA ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA (ALBA), GÉNESIS Y DESARROLLO.....	53
3b. OBJETIVOS DEL ALBA-TCP.....	56
3c. TRATADOS DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS Y PROYECTOS GRANNACIONALES	58
3D. PRINCIPALES OPERACIONES.....	60
3.1 OTRAS OPERACIONES	61
3.2 ACUERDOS DE COMPLEMENTARIEDAD ECONÓMICA CON VENEZUELA.....	62
3.3 ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NO. 46 ENTRE CUBA Y	

ECUADOR	68
3.4 SISTEMA UNITARIO DE COMPENSACIÓN REGIONAL DE PAGOS –SUCRE-	70
3.4.1 OBJETIVOS FUNDAMENTALES DEL SISTEMA.....	71
3.4.2 CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA.....	72
3.5 POTENCIALES AFECTACIONES AL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN Y NMF DE LOS ACUERDOS DE COUNTERTRADE SUSCRITOS POR EL ECUADOR DENTRO DEL MARCO DEL ALBA.....	73
CONCLUSIONES	80
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXOS.....	88
ANEXO I.....	88
ANEXO II.....	90
ANEXO III.....	95
ANEXO IV.....	103
ANEXO V	110

INTRODUCCIÓN

Las actividades comerciales son muy dinámicas y muchas veces se enfrentan a coyunturas que pueden afectarlas. En el comercio internacional, el tipo de cambio y las fluctuaciones de divisas o la falta de ellas podrían desestimular las operaciones comerciales. En esta línea de pensamiento, el comercio compensatorio se convierte en un mecanismo idóneo para facilitar el intercambio comercial.

La permuta es la institución primigenia del contrato de compra venta, no obstante, su comprensión y estructura moderna en el intercambio internacional es mucho más compleja, existen problemas derivados de la aplicación de esta figura dentro del orden jurídico internacional, tales como: 1) Traspasar la legislación de los países firmantes o de terceros, 2) Distorsionar o afectar a productos objeto de dumping o de productos a precios subsidiados, 3) La posible reventa o reexportación de esos bienes, 4) La posibilidad de que una operación de comercio recíproco o compensado resulte ser discriminatoria y afecte en algún grado procesos de integración, como lo argumentó el Fondo Monetario Internacional (FMI) el comercio compensatorio desfavorece a un régimen multilateral y al libre comercio, retomando el bilateralismo y las distorsiones asociados con el mismo.

De los problemas mencionados precisamos uno, el que se refiere a que las operaciones de comercio compensatorio resultarían discriminatorias, en cuanto a las posibles ventajas otorgadas por un país en un acuerdo recíproco.

El Ecuador viene poniendo énfasis en el uso de estas modalidades, ha impulsado varios acuerdos de complementación económica y varios acuerdos compensatorios principalmente con Venezuela, como por ejemplo aquel referido a hidrocarburos y con China un acuerdo referente a inversiones e instalaciones de mucho interés para el desarrollo del país. Asimismo se suscribieron acuerdos con Cuba en el marco de la ALADI y el ALBA. Dentro del acuerdo del ALBA se creó un sistema de compensación de pagos denominado Sistema Único de Compensación Regional (SUCRE), que tiene como finalidad fortalecer el comercio recíproco e impulsar la expansión del comercio entre los países miembros, bajo el principio de

complementariedad productiva. Es decir, funciona como una modalidad de *countertrade* denominada acuerdo *clearing*.

De esta manera, surge la siguiente pregunta: ¿Los acuerdos compensatorios suscritos por el Ecuador en el marco del ALBA son compatibles con el principio de no discriminación y la cláusula NMF prevista en los Acuerdos de la OMC?

Para responder a la pregunta propuesta, el presente trabajo se estructura en tres capítulos: el primero aborda el estudio del comercio compensatorio con la finalidad de entender su compleja estructura, se define y se describen las diferentes formas de operaciones y las partes que intervienen en ellas.

En el segundo capítulo se estudia el principio de no discriminación, las cláusulas de Nación Más Favorecida (NMF) y de Trato Nacional, se exponen los diferentes criterios y críticas que existen sobre ellas y se analiza el contexto económico del Ecuador a la luz del sistema multilateral de comercio.

Finalmente, en el tercer capítulo se analiza el marco jurídico de los acuerdos del ALBA y el SUCRE, así como los acuerdos con Venezuela y Cuba, y se determina si los intercambios u operaciones de comercio recíproco son discriminatorios o afectan al principio de no discriminación y a la cláusula NMF.

El estudio se estructura a partir del método dogmático y se utilizan particularmente fuentes secundarias de información, no obstante, también se analizan datos estadísticos de fuentes oficiales como las del Banco Central del Ecuador y Pro Ecuador para identificar los niveles de intercambio comercial del Ecuador.

CAPÍTULO UNO

1. COMERCIO COMPENSATORIO

Para empezar el presente estudio es importante formularse y responder a una primera interrogante, ¿qué se entiende por comercio compensatorio? Al respecto encontramos algunas definiciones como la de Carlos Gallegos quién señala que: “el intercambio compensado se utiliza para describir transacciones comerciales internacionales donde todo o parte del pago por adquirir bienes y/o servicios se hace en bienes o servicios en vez de intercambiarlos por dinero.”¹

Otras definiciones señalan que el comercio compensatorio o también conocido en inglés como *countertrade* es un “Término general para diferentes tipos de operaciones comerciales en las cuales se exige al vendedor que acepte bienes u otros instrumentos, como pago parcial o total por sus productos.”²

La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL por sus siglas en inglés) expresa que las transacciones comerciales denominadas comercio compensatorio: “son aquellas en las que una parte suministra mercancía, servicios, tecnología o algún otro valor económico, a una segunda parte y en contrapartida, la primera parte adquiere de la segunda una cantidad convenida de mercancía, servicios tecnología u otro valor económico.”³

De la Rosa señala que en los negocios internacionales las compañías usan el *countertrade* como estrategia para hacer transacciones más flexibles y que les permita a las partes obtener beneficios recíprocos adicionales que no podrían obtenerlos en una operación convencional.⁴

1 Carlos Gallegos M., “*Intercambio compensado en América Latina y el Caribe*”, Buenos Aires, Estudios de Integración Latinoamericana, 1985, p. 19.

2 Natividad Goñi Uriza, “*El comercio compensatorio*”, *Globalización y Derecho*, Madrid, Editorial Colex, 2003, p. 313.

3 CNUDMI, *Guía Jurídica De La CNUDMI Sobre Operaciones De Comercio Compensatorio Internacional*, Nueva York, Naciones Unidas, 1993, p. 6.

4 Gloria Esteban de la Rosa, “*International Countertrade Rules and Practices*”, en *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 2 No. 15, Virginia, Center for Promoting Ideas, 2011, p. 273.

Estas definiciones evidencian por un lado la naturaleza contractual del comercio compensatorio y por otro hacen referencia a una *actividad cuyo ámbito se desarrolla internacionalmente*; finalmente, uno de los elementos esenciales de este acuerdo es la *forma de pago*, la misma que en el contrato de compraventa mercantil se denomina precio.

Las referencias anteriores nos llevan a las siguientes consideraciones: la primera es que el comercio compensatorio internacional es aplicable a las relaciones entre Estados y particulares, (personas naturales o jurídicas) dentro del comercio transfronterizo, y en los mismos términos lo es a la internacionalidad de los contratos. Esta modalidad tiene enorme relevancia para importadores y exportadores quienes son los principales agentes económicos que participan de las actividades de comercio internacional.

Es importante diferenciar las operaciones de comercio compensatorio de las medidas compensatorias adoptadas por los gobiernos para contrarrestar los efectos de las subvenciones o toda medida que distorsione las condiciones de comercio internacional, dichas medidas antidumping y subsidios que un gobierno puede conceder a una rama o industria están determinadas por los acuerdos de la OMC.⁵

Como segunda consideración se reconoce que el comercio compensatorio es un mecanismo dual: es decir, es al mismo tiempo una modalidad comercial y un sistema de pagos. En efecto, en el comercio existen las operaciones de permuta o trueque, las cuales son tan antiguas y primarias que resulta curioso que se considere a está como una forma novedosa en las operaciones de comercio internacional.

Como modalidad comercial responde a las dinámicas y necesidades de flexibilidad en las operaciones comerciales y como medio de pago internacional eficiente, es aceptado y utilizado para resguardar el nivel de las reservas internacionales que sostienen la estabilidad monetaria y el desarrollo productivo; más aún si reconocemos que el comercio compensatorio es usado en tiempo de crisis por la falta de liquidez y las dificultades de manejo de tipos de cambio en las operaciones comerciales.

5 Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm

Otra consideración que resulta muy interesante es que las operaciones de comercio compensatorio, no solo comprenden bienes sino servicios u otro valor económico, aspectos que se encuentran excluidos del ámbito de aplicación de la Convención de Viena sobre compra venta internacional de mercancías (artículo 3), mientras que la guía Jurídica de la UNCITRAL para comercio compensatorio señala que no solo se aplica a mercancías, sino que también se incluyen operaciones de servicios e inclusive en aquellas referidas a tecnología e inversiones.

Otro aspecto destacable es la vinculación que debe existir entre las partes en la celebración de comercio compensatorio, es decir, la bidireccionalidad o la naturaleza sinalagmática del contrato, las obligaciones contractuales de suministro (bienes servicios, tecnología e inversiones) van en dos direcciones, por un lado, una parte se obliga a entregar mercancías a la otra y esta otra a su vez entregarle otras mercancías recíprocamente. Ello conlleva la necesidad de reflexionar acerca de la necesidad de celebrar uno o más contratos. En definitiva, la reciprocidad es el elemento que caracteriza y define a estas operaciones.

1.1 ASPECTOS ECONÓMICOS QUE MOTIVAN EL COMERCIO COMPENSATORIO.

El dinero ha servido para obviar la conciliación de intereses en las transacciones comerciales, de ahí que la permuta, como modo de intercambio comercial, solo pueda ser utilizada como forma comercial alternativa. En determinados periodos o en ciertos estados de la economía, sea porque los países y sectores empresariales necesitan fomentar la comercialización de sus productos, y otras porque necesitan asegurarse el suministro de materias primas esenciales y propiciar el acceso a nuevos mercados o resolver los problemas de liquidez, siempre encontraremos Estados y empresas proclives a favorecer o practicar el sistema bilateral de comercio, a pesar de que los principales organismos económicos internacionales lo combatan o, a lo sumo, no lo alienten por resultar un factor restrictivo del libre comercio ya que genera distorsión y regresividad sobre el sistema

multilateral de comercio.⁶

Los países que han resuelto recurrir al comercio compensatorio los han hecho motivados por la necesidad de modificar su matriz productiva como el caso del Ecuador y los acuerdos alcanzados con China para diversos proyectos hidroeléctricos, mineros y petroleros, pero por sobre todo por la carencia de recursos para financiar las importaciones de tecnología y maquinaria.

Pero las razones fundamentales para el uso del comercio compensatorio han sido: la escasez de divisas y la falta de liquidez por la baja capacidad exportadora de los países en vías de desarrollo y en su momento de Europa del este, ya que éstos requieren flujos de capital para financiar su desarrollo y al no contar con ellos, recurren al endeudamiento, lo que presiona la oferta de divisas. Eventualmente un proceso recesivo conllevaría la necesidad de promover ajustes como: control de oferta monetaria, control de la demanda agregada y o tipo de cambio, sin embargo estos países decidieron promover una sobrevaloración artificial de la moneda local por encima del tipo de equilibrio del mercado, dificultando al sector externo, provocando déficits comerciales y recurriendo a tipos de cambios múltiples y subsidios, a fin de ajustar la importaciones y exportaciones a los niveles deseados. En una situación de sobrevaloración del tipo de cambio y control, el comercio compensatorio permite a las organizaciones (empresas exportadoras) preservar sus transacciones cuando los medios de pago son exiguos y la posibilidad de negociar los términos de intercambio a precios más reales, es decir una devaluación selectiva ya que los precios se dan en base a una moneda sobrevalorada y el tipo oficial de cambio lo que en definitiva genera un efecto similar de un subsidio a la exportación y un impuesto a la importación.

Otros factores que motivan a realizar operaciones de comercio compensatorio son: el problema de la deuda externa y la dificultad de acceso a las líneas de crédito tradicionales; la caída de los precios de las exportaciones de los países en vías de desarrollo debido a la contracción de la demanda externa de los países

⁶ José Vega, “El comercio de compensación en períodos de crisis”, *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*, No. 24, Extremadura, Universidad de Extremadura, 2012, p. 103-104, en http://dehesa.unex.es:8080/xmlui/bitstream/handle/10662/1247/0212-7237_24_83.pdf?sequence=1

industrializados, las cargas financieras del servicio de deuda y el aumento del riesgo país, hacen que los países usen el comercio compensatorio ya que les permite estimular y promocionar las exportaciones y atacar los desequilibrios comerciales.

Otra razón para implementar operaciones de comercio recíproco es el mejoramiento de los términos de intercambio, lo que aparentemente le ocurre al Ecuador con Venezuela, sin embargo se advierte dos situaciones: la primera es que se negocien bienes de contrapartida en mejor precios y la segunda que mediante estrategias agresivas de exportación se rebajen precios. En el primer caso es muy difícil de que los países en vías de desarrollo puedan influir en los precios de un producto, sobre todo porque no representan un volumen importante en el comercio internacional, en el segundo caso es probable la práctica de *dumping* o la reducción de precios de bienes exportables con fines competitivos, que se puede dar como consecuencia de una caída de la demanda externa y la necesidad de generar divisas rápidamente. Esto ocurrió en la segunda Guerra mundial con los países de Europa del Este cuyas economías planificadas eran muy vulnerables. Algunos países en vías de desarrollo durante los años 80 redujeron precios de su oferta exportable (petróleo), para facilitar la comercialización de excedentes y esto a través del trueque que evitaba la fijación de precios.

Finalmente, la inflación en los países industrializados es también una razón para el uso del comercio de compensación porque su uso protege a los países en vías de desarrollo de las fluctuaciones en los precios de sus importaciones, consecuentemente de las alteraciones de los tipos de cambio además de estabilizar las exportaciones.⁷

1.2 FORMAS DE COMERCIO COMPENSATORIO.

Gloria Esteban de la Rosa al referirse al comercio compensatorio señala en términos generales que éste no es completamente nuevo, pues desde tiempos antiguos se consideraba al trueque como mecanismo de intercambio y sistema de pagos, en la actualidad tal mecanismo implica prácticas, conceptos, técnicas,

⁷ Carlos Piñero Iñiguez, *Intercambio, Compensado Countertrade*, España, McGraw-Hill de Management, 1993, p. 209-220.

métodos de precios y formas de pagos diferentes que dependen y se ajustan a las necesidades del comercio actual y de sus actores.⁸

Por tanto, es importante reconocer qué formas o tipos de *countertrade* existen, Al respecto, se han determinado algunos criterios de clasificación que atienden a los sujetos que intervienen en las operaciones: - compradores privados o públicos, - sociedades de comercio internacional o de compensación, - negociantes (traders), - organismos y bancos internacionales o de desarrollo, - bancos comerciales o centrales, - compañías de seguro privadas o públicas.

De acuerdo al tipo de operaciones se distinguen cuatro grupos de compensaciones: - las compensaciones de índole comercial, - las compensaciones de carácter industrial, - las compensaciones de naturaleza financiera, - las compensaciones centradas en las compras.

La UNCITRAL en su guía jurídica sobre comercio compensatorio reconoce algunas formas de comercio compensatorio: Trueque – permuta (Barter), compra compensatoria (counterpurchase), venta de instalaciones (buy back), compensación industrial (*offset*). Además de estas encontramos denominaciones y tipos como: el *Switch*, el *Swap* y *clearing*, a continuación examinamos algunas de estas formas.

1.2.1 Trueque.- (barter)

Este instrumento que está presente en la legislación ecuatoriana en el Art 203 del Código de Comercio y en el Art 1837 del Código Civil señala que la permuta es el intercambio de un bien por otro o también se da cuando una parte paga el precio en dinero y la otra recibe un bien cuyo valor sea mayor a lo recibido en dinero.

Como se puede apreciar, el precio es el elemento diferenciador en relación con la compra venta. En el contexto internacional el trueque o intercambio tiene diferentes significados, uno que hace referencia a operaciones de comercio compensatorio y otro a operaciones compensatorias intergubernamentales o a operaciones de comercio que surgen cuando un país posee un déficit de divisas y

⁸ Gloria Esteban de la Rosa, “International Countertrade, Rules and Practices”, p. 273.

requiere reducir o limitar la circulación de divisas; no obstante, existen otras razones para su utilización, tales como la colocación de mercancías sobrantes que por razones comerciales tienen un precio que no está por debajo de los índices de competencia en el mercado mundial. En este caso, dichas mercancías sobrantes son ofrecidas como pago a cambio de otras mercancías.

Al respecto, Aguilar Rodríguez y De Cuba Jacas señalan que: el trueque puede ser *directo o indirecto*.⁹ El primero, es realizado por una firma exportadora de mercancías o servicios, a un país extranjero que ha acordado realizar el pago mediante la entrega de otras mercancías o servicios; en este tipo de operación, las obligaciones recíprocas se centran en las partes principales, independientemente de que pueda intervenir un tercero.

En el segundo caso, el exportador acepta el pago de sus mercancías por parte de un tercero, pero siempre a cuenta y riesgo de su contrapartida en el país de destino. Este tipo de operación se realiza entre grandes firmas comerciales.

En ambos casos, las prestaciones recíprocas se ejecutan en plazos inferiores a los dos años y jurídicamente se perfecciona el contrato con el consenso de voluntades, aunque normalmente se utilizan garantías bancarias, cuentas bloqueadas y otros mecanismos financieros de garantías.

Ahora bien, tanto la Guía jurídica Sobre Operaciones de Comercio Compensatorio, como Aguilar Rodríguez y De Cuba Jacas, coinciden que este tipo de transacciones no están exentas de dificultades y riesgos, los que eventualmente pueden nacer de la precisión del valor de las mercancías, la cantidad, la calidad o tipo de servicio; los riesgos, envío y recepción de las mismas.

En las operaciones de trueque puede ocurrir, que la falta o inconformidad en la entrega de mercancías que constituyen la compensación efectuada en dirección inversa, sea motivo de incumplimiento de la entrega recíproca. Dicha modalidad limita la posibilidad de utilizar la carta de crédito documentaria, mecanismo de

⁹ María de Jesús Aguilar Rodríguez y Pablo De Cuba Jacas, “Aspectos jurídicos del comercio compensado”, en *Revista Cubana de Derecho, La Habana, Unión Nacional de Juristas de Cuba*, 1991. p. 91-113, <http://vlex.com/vid/aspectos-juridicos-comercio-compensado-45046601>

utilidad en la compraventa internacional y que sirve para cerciorarse del cumplimiento de una obligación, así mismo, hacer uso de una garantía bancaria sería más complicado que en una operación comercial habitual, la razón está en que una cláusula de garantía en un contrato de trueque habría de prever, las más de las veces, una garantía del cumplimiento de ambas promesas de entrega.

Además, un vacío en cuanto al valor monetario de las mercancías hace difícil pactar una cláusula penal de indemnización para el caso en el que una de las partes entregue mercancías que no cumplan las condiciones del contrato y sería poco práctico que la parte incumplidora compense, en especie, la entrega defectuosa. Aun cuando sea posible calcular una reparación monetaria (supongamos que existe una referencia de precios), la indemnización, de por sí, tiende a contravenir la finalidad básica por la que se concertó el trueque.¹⁰

1.2.2 Compensación.

La compensación es un acuerdo que se instrumenta mediante un solo contrato a través del cual las partes se comprometen a realizar la venta y compra recíproca, es decir de entrega y de contra entrega de bienes. Generalmente se incluyen cláusulas de homogeneidad, en otras palabras, los bienes pertenecen a un mismo sector productivo, a diferencia del *barter*, en la compensación existe la posibilidad de la intervención de un tercero, denominado *trading house*, y además se pueden usar diferentes instrumentos financieros.

La compensación puede ser total o parcial según se pacte, cuando la compensación por parte del exportador inicial sea igual o mayor al 100% del valor de sus exportaciones al mercado de destino es total. La operación puede incluir pagos en efectivo y por separado mediante terceros o las denominadas cuentas de compensación *clearing*, mecanismo que permite la liquidación de pagos a través una unidad de cuenta especial denominada moneda clearing para que posteriormente sea

10 María de Jesús Aguilar Rodríguez y Pablo de Cuba Jacas, “Aspectos jurídicos del comercio compensado”, p. 91-113.

convertido a divisas o monedas locales o fuertes.¹¹

Proponemos un ejemplo para una mejor comprensión: si Ecuador o un exportador coloca cacao y en contra partida se compromete a recibir chocolate en polvo, las partes deben admitir compensar el 100% en productos, a diferencia del *barter* que se paga en efectivo, de esta manera, la obligación de las partes es aceptar la contrapartida, es decir el intercambio de unos bienes por otros.

Cuando se produce la compensación parcial, naturalmente la compensación no es del 100%, sino que este podría variar de 30/100 o 100/60 es decir se admite que un porcentaje se compense con bienes y otro se satisfaga en efectivo, también se puede admitir la intervención de un tercero.

1.2.3 Counterpurchase-compra compensatoria.

La guía jurídica sobre comercio compensatorio señala que “es la operación en la que las partes, al celebrar el contrato de compra en una dirección, llegan a un acuerdo en el que se comprometen a celebrar un contrato de compra en la otra dirección, es decir, un contrato de compra compensatoria. Esta, se distingue del *buy back*, cuando en la compra compensatoria las mercancías suministradas no se utilizan para la producción de las mercancías compradas en contrapartida.”¹²

Esta es la forma de negocio de contrapartida más corriente, se trata de un contrato de operación simultánea de exportación e importación en virtud de la cual, una mercancía condiciona la compra de otra como pago. El intercambio se establece en términos del valor de mercado y en un tipo de moneda dada, implica la formalización de dos contratos separados y jurídicamente independientes, pero vinculados por acuerdos o protocolos generales que contienen aspectos de interés para las partes. Como promedio, los plazos de duración de este tipo de acuerdo oscilan entre seis (6) meses y tres (3) años. La exportación y la compra recíproca deben ser objeto de negocios simultáneos. Las entregas recíprocas se evalúan en

¹¹ Carlos Piñero Iñiguez, *Intercambio, Compensado Countertrade*, p. 17-36.

¹² CNUDMI, *Guía Jurídica De La CNUDMI Sobre Operaciones De Comercio Compensatorio Internacional*, p. 9.

moneda convertible común a ambos contratos. La mercancía de contrapartida adquirida por el exportador puede ser destinada al uso o consumo interno o a una reventa (reexportación) mediante intervención de un tercero (cláusulas de libre destinación y de tercero). La desventaja que emana de este tipo de negocio es que la mercancía de contrapartida resulte poco interesante por las dificultades de comercialización.

La compensación puede ser:

- Total: Cuando las compras de compensación cubren el total del valor de las mercancías exportadas.

- Parcial: Cuando una parte de la exportación es compensada con mercancías y la otra parte con divisas.

- Con Cesión: Cuando un país compra a otro a cambio de una posterior exportación. En este caso, el importador, mediante un acuerdo interno, cede la obligación de pago a otro exportador, quien se encarga de realizar la contra entrega.¹³

1.1.4 Buy back compra de instalaciones con pacto de compra de productos.

Esta modalidad fue utilizada desde finales de los años 60 en el comercio de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) con países capitalistas industrializados. Su objeto, son operaciones de venta de plantas completas, tecnologías de punta, licencias, servicios de asistencia técnica, grandes equipos y maquinarias complejas, etc., que conllevan el compromiso contractual por parte del vendedor de adquirir las producciones de las plantas o equipos objetos de la venta inicial.

Son operaciones de gran magnitud y de una duración, lógicamente, más extensa, debido a la complejidad e importancia de los proyectos y la ejecución de las obligaciones recíprocas.

¹³ María de Jesús Aguilar Rodríguez y Pablo De Cuba Jacas, “Aspectos jurídicos del comercio compensado”, p. 91-113.

En referencia a esta figura, la guía explica que una de las partes suministra una instalación de producción para que mediante esta el proveedor o la persona que el designe compre productos obtenidos de la misma, siendo el proveedor quien a menudo proporciona tecnología, capacitación y algunas veces componentes o materiales que han de utilizarse en la producción. El suministro de instalación suele requerir cierto recurso o financiamiento bancario.

En esta modalidad, la instrumentación jurídica es también mediante contratos separados, pero vinculados por protocolos o acuerdos generales que le sirven de base.

Estos instrumentos legales son independientes para la entrega y la contra-entrega compensatoria, con la misma función que los *counterpurchase* o contratos paralelos, tomando una mayor complejidad los mecanismos de garantías financieros y de pagos, ya que se debe garantizar el pago en el mismo tiempo de la transferencia de tecnología y el suministro de las mercancías comprometidas.

La recompra o *buy-back* se caracteriza por ser una compra con retorno, en la que los productos de contrapartida adquiridos por el exportador se fabrican con los bienes de equipo y servicios exportados (proyecto llave en mano, medios de producción, documentación técnica, licencias, etc.). Una consecuencia lógica de este negocio es que el pago de las exportaciones se efectúa con mucho retraso y en ningún caso el exportador asumirá responsabilidad de los productos fabricados, tampoco se negociará un contrato marco, sino un auténtico acuerdo de compra que, debido a las estipulaciones requeridas, refleja tendencias a una cooperación industrial. Aunque este tipo de operación represente una cierta ventaja para el exportador, que consigue ventas en países pobres en divisas, los inconvenientes pueden surgir debido a los precios de recuperación de las producciones a plazos y eso a causa de la larga duración de los compromisos.

Por otro lado, dicho negocio pone al importador en condiciones de autofinanciar en parte sus adquisiciones de inmovilización y de disponer de una tecnología avanzada, aunque no sea sofisticada.

1.1.5 Offset compensación industrial.

Las operaciones *offset* consisten en el suministro de mercancías de alto valor o de tecnología avanzada que pueden incluir la transferencia de tecnologías y conocimientos técnicos el fomento de inversiones en la medida que faciliten el acceso a un determinado mercado. Cabe distinguir dos tipos de operaciones de compensación industrial: compensación industrial directa, las partes acuerdan suministrarse recíprocamente mercancías relacionadas con tecnología comercial ejemplo componentes que se comercializan juntos, la compensación directa puede presentar características de una venta con pacto de compra, es decir de venta de equipos y tecnología de producción, y la compra por el vendedor de productos fabricados con ese equipo y tecnología. La diferencia entre estas radica en que la compensación directa las partes acuerdan proveerse recíprocamente durante un determinado tiempo, mientras que en la otra la parte que ha suministrado la instalación se compromete a comprar ciertos de sus productos. La expresión compensación indirecta se suele referir a una operación a un organismo público que compra tecnología de alto valor o aprueba tal compra exige al proveedor que realice compras compensatorias en el país comprador o se aporte a este un valor económico en forma de inversión en tecnología o asistencia en terceros mercados.

1.1.6 La cesión de cuenta *clearing*.

Lafuente expresa que es “una de las compensaciones de índole financiera muy corriente, que se caracteriza por ser una compensación interestatal de pagos... a través de cuentas en la cual los pagos mutuos, previo acuerdo y por regla general, se deben saldar en un lapso de tiempo convenido (de costumbre un año). Los suministros y servicios se registran *ad valorem* en cuentas especiales (cuentas de compensación) de entidades bancarias elegidas para el negocio y, según el desarrollo, se compensan entre sí hasta llegar al saldo, vencido el período estipulado”¹⁴

Este mecanismo comenzó a aplicarse como consecuencia del colapso del

¹⁴ Fernando Lafuente, *Aspectos del Comercio Exterior*, Biblioteca Virtual de Derecho, 2010, p. 93 - 94, en <http://www.biblioises.com.ar/Contenido/300/380/B%201%20Comeerci.o%20Internacional%206.pdf>

patrón oro, lo que causó resistencia de movimientos de capitales, fuga de capitales y escasez de divisas, finalmente los países adoptaron fuertes controles de cambios y regulaciones comerciales, buscando proteger sus economías y eliminar la interdependencia económica internacional.

Alemania hizo uso de acuerdos bilaterales de compensación, el primero fue con Hungría en 1932, posteriormente intercambió 9 millones de marcos de carbón por café del Brasil, y fertilizante alemán por algodón de Egipto. Para 1937 había suscrito acuerdos *clearing* con la mayoría de países europeos excepto Inglaterra y Albania.¹⁵

El *clearing* interestatal puede ser bilateral o multilateral y puede concretarse a través de un acuerdo específico o mediante declaraciones protocolares que reflejen el ánimo por estimular las relaciones comerciales o por la implementación de un sistema de compensación.¹⁶, en donde se establece cuál va a ser la moneda *clearing*, qué bancos van a llevar las cuentas de compensación, la cuantía de las operaciones y cómo van a abonar los saldos generados.

“Al tratarse de *clearing* bilateral, los ingresos obtenidos no pueden ser invertidos en terceros países, puesto que se trata de un servicio de pagos bilateral limitado. Sin embargo, en el caso de *clearing* multilateral, la moneda de compensación tiene uso común entre todos los países contratantes.”¹⁷

Si intervienen privados se produce cuando el comprador de la exportación original paga por este suministro a un tercero, con el que tiene tal acuerdo y éste transfiere su *derecho* a un intermediario, el que a su vez, convierte la *moneda clearing* en moneda fuerte y paga al exportador inicial, después de rebajar la comisión correspondiente.

En virtud de este instrumento, la parte importadora de un país está sujeta a que se le debite, en un centro financiero designado, las partidas adeudadas por concepto de sus importaciones, posteriormente, la oficina de compensación utiliza

¹⁵ Kenwood A. G.y Loughheed A. L., *Historia del desarrollo económico internacional*, Madrid, Itsmo, 1995, p. 326-337.

¹⁶ Carlos Piñeiro Iñiguez, *Intercambio, Compensado Countertrade*, p. 36.

¹⁷ Fernando Lafuente, *Aspectos del comercio exterior*, p. 94.

las cuentas habilitadas para pagar o compensar a los exportadores con los fondos recibidos de los importadores.

El sistema *clearing, per sé*, es un método de emergencia para resolver las dificultades surgidas en el marco de las restricciones imperantes en el comercio internacional, tales como: los contingentes, obstáculos no arancelarios, controles de cambio, y escasez de divisas, entre otras.

Algunas de sus ventajas son:

1. Permite a países deudores, en situación financiera débil, efectuar transacciones con otros países financieramente fuertes.
2. Permite cobrar, en determinados plazos, créditos pendientes.
3. Tiende a reducir los obstáculos arancelarios y a equilibrar la balanza comercial.
4. Facilita el pago de deuda mediante exportaciones a los países acreedores.

Esta operación, de naturaleza financiero-legal, generalmente implica la vinculación de tres o más partes, y mediante ésta los créditos o cuentas pagaderas en divisas, mercancías o servicios son transferibles a uno o más países.

Conceptualmente, se interpreta como *clearing*, en forma general, cualquier convenio entre un exportador o la parte designada por él y un país importador o firma comercial, conforme al cual las compras realizadas por la parte exportadora son inmediatamente acreditadas o debitadas contra las ventas que ejecutó.

1.1.7 Otras modalidades.-

Podemos encontrar otras modalidades de comercio compensatorio, como son: *la compensación* anticipada (*Linkage*), los programas de intercambio compensado (*PIC*), así como otros tipos de transacciones que son variantes de las ya mencionadas, que responden con objetivos y naturaleza propios.

En este contexto se identifican variantes de compensación, como: *Triangular o switch*: que permite a cualquiera de las partes transferir sus compromisos a otros o

cuando el país exportador recibe el pago a través de un tercero, quien a su vez recibe los bienes de compensación del país importador.

b. *Swap*: Cuando los productos ubicados en diferentes localidades, son comercializados, de tal forma, que son compensados los costos de transportación.

c. La operación de acoplamiento o *junktim* queda materializada por un acuerdo entre exportador e importador cuyo propósito es aceptar / acoplar la intervención de otro importador en el negocio. En este caso, el exportador compensa sus compromisos de compra, transferibles con el país importador, directamente con otro importador extranjero que ha comprado o quiere comprar productos de ese país importador. Las operaciones se desarrollan casi siempre simultáneamente y por acuerdo mutuo.¹⁸

1.3 PARTES DE LA CONTRATACIÓN EN UNA OPERACIÓN DE COMERCIO COMPENSATORIO.

En una operación de comercio compensatorio pueden intervenir Estados como entidades privadas y terceros intermediarios que reciben distintos nombres dependiendo de la función y operación que realizan, dentro de estas se hallan los *trading house*, bancos, etc.

Según la guía de la UNCITRAL, las partes que intervienen en un contrato de comercio compensatorio reciben diferentes denominaciones que pueden ser:

Comprador proveedor parte.- es aquella que compra, suministra mercancías en una operación de comercio compensatorio, según corresponda, se utiliza también cuando los contratos de suministros en ambas direcciones se celebran simultáneamente. Cuando se hace mención a una parte que se ha comprometido a comprar o suministrar mercancías pero que todavía no lo ha hecho, la guía jurídica puede utilizar las expresiones parte comprometida a comprar mercancías y parte comprometida a suministrar mercancías.

Exportador contra importador.- es la parte que, conforme al primer contrato,

¹⁸ Fernando Lafuente, *Aspectos del comercio exterior*, p. 90-95.

es el proveedor o exportador de las mercancías, también es conocido como contra exportador cuando haya asumido frente a la otra parte un compromiso de comprar o contra importar por su parte otras mercancías. Se utiliza según el contexto del contrato. Cabe observar que en algunas operaciones del comercio compensatorio el exportador y contra importador son una misma entidad mientras que en otras son entidades distintas.

Importador contra exportador.- es la parte que conforme el primer contrato que ha de celebrarse es el comprador o importador de las mercancías, puede también ser llamado contra exportador cuando ha asumido el compromiso de contra importar por su parte otras mercancías. De la misma forma se utiliza según el contexto en que se mencione a dicha parte pudiendo también depender del tipo de operación compensatoria.

Ahora bien, cuando en las operaciones de intercambio intervienen Estados a través de sus gobiernos, éstos lo pueden hacer por medio de organismos oficiales creados específicamente para estas operaciones, aunque la mayoría de países utilizan sus ministerios conjuntamente con otras entidades públicas como empresas públicas, semi públicas o privadas. Existen sobre todo en países cuya política comercial tienden a establecer las organizaciones de comercio exterior - OCE -.

Como se revisó en los diferentes tipos de *countertrade* existe la posibilidad de la intervención de terceros, que se conocen como *trader* o *trading houses*, en el mismo sentido podrían intervenir *trading subsidiary*, agentes *switch*, *switch traders* y bancos.

Los *trading* son intermediarios especializados en operaciones tanto comerciales como financieras, bien pueden ser agentes independientes o no, en este último caso pueden ser departamentos o extensiones de una multinacional o transnacional que realiza operaciones de *countertrade* a ellas se les denomina *trading house*. Las subsidiarias, los *broker* de seguros y los bancos que pueden brindar servicios especializados en *countertrade*.

La función que cumplen los *switch / switchtrader* es muy particular, ellos son terceros intermediarios especializados en operaciones *switch* u operación triangular, que se da cuando existe una descompensación en una operación de *countertrade*

entre dos países, en el marco de un acuerdo *clearing* y de pagos. El *switch* compra el superávit de un país, y de esta forma equilibra una operación de *clearing*.¹⁹

1.4 ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN DE COMERCIO COMPENSATORIO.

Las operaciones tienen una estructura contractual compleja que responde a la reciprocidad y pueden contener cláusulas determinadas en un solo contrato o en contratos separados y éstos a su vez, incluir otros documentos sobre seguros y financiamiento.

Con referencia al tema la GJOCCI²⁰ identifica el contrato de trueque como a) contrato único y b) contrato fusionado y los contratos de suministro separados.

El contrato único (de trueque o permuta) permite el intercambio de mercancías por otras, sustituyendo en todo o en parte el pago en dinero y en un inicio de la operación las partes acuerdan todas las condiciones contractuales sobre el envío en las dos direcciones por tal razón no hará falta un compromiso de compensación.

El contrato fusionado según la GJOCCI incorpora en un contrato global dos contratos, uno para la entrega de mercancías en una dirección y otro para la entrega en otra dirección, en cada caso se generan obligaciones monetarias que a diferencia del trueque, el intercambio extingue las obligaciones recíprocas. Es decir, las mercancías se constituyen en el medio de pago mientras que en el contrato fusionado se determina un valor monetario en cada entrega.

Tanto en el contrato único de trueque como en el fusionado no se requiere un acuerdo de compensación ya que las entregas que han de realizarse en las dos direcciones están ya definidas por cláusulas contractuales en firme.

¹⁹ Carlos Piñeiro Iñiguez, *Intercambio, Compensado Countertrade*, p. 76, 110, 111.

²⁰ Siglas de: Guía Jurídica sobre Operaciones de Comercio Compensatorio Internacional.

Los contratos separados por su parte plantean algunas soluciones que necesariamente implican un acuerdo compensatorio:

a) Celebración simultánea del contrato de exportación y del acuerdo común compensatorio.

Conforme la GJOCCI, para asegurar la celebración del contrato de exportación compensatoria las partes celebran simultáneamente este contrato y un acuerdo compensatorio en donde figura el compromiso de celebrar el contrato de exportación compensatoria. En esos casos, además de celebrar el compromiso de exportación, el acuerdo de comercio compensatorio establece las cláusulas del contrato futuro y determina los procedimientos para celebrar y ejecutar contratos de suministros.

Se utiliza esta estructura cuando desean ultimar un contrato para el envío en una dirección (contrato de exportación), antes de poder llegar a un acuerdo sobre el contrato para el envío en la otra dirección (contrato de exportación compensatorio).

b) Celebración del acuerdo compensatorio antes del contrato de suministro en firme.

En este caso, el acuerdo de comercio compensatorio es anterior al suministro y expresa el compromiso de las partes de celebrar contratos de suministros en ambas direcciones y de establecer procedimientos para celebrar y ejecutar esos contratos.

Tal marco contractual establece una cuantía determinada de comercio recíproco en el transcurso de un periodo determinado. La finalidad en estos casos es la de establecer claramente los procedimientos en el compromiso de contratos de suministros en ambas direcciones.

c) Celebración simultánea de contrato de exportación, del contrato de exportación compensatoria y acuerdo compensatorio.

Si se celebran contratos en una y en otra dirección, aparentemente independientes entre sí, y no se indica la relación entre ellos, pero las partes

consideran condicionados a la celebración de uno u otro contrato.

Si las partes desean dar valor contractual y establecer una operación de comercio compensatorio, deberán celebrar tal acuerdo que exprese esa relación.

1.5 ACUERDO DE COMERCIO COMPENSATORIO.

El acuerdo de comercio compensatorio designa el acuerdo básico referente al modo que ha de realizarse la operación de comercio compensatorio y puede incluir una cláusula de compromiso de compensación, cuando las partes tienen previsto celebrar en el futuro uno o varios contratos de exportación compensatoria o cuando las partes tienen previsto celebrar en el futuro contratos de suministros en ambas direcciones. Por otra parte, se recurre a un acuerdo de comercio compensatorio sin compromiso de compensación cuando las partes han celebrado al inicio de la operación los contratos de suministro de mercancías en ambas direcciones y por lo tanto no hay necesidad de tal compromiso de compensación.

Por compromiso de compensación se entiende la obligación de concertar un contrato o una serie de contratos futuros en una dirección o en las dos,²¹ pudiendo ser este en “*firme*” y de “intención seria, *besteffort*, *goodfaith*”²²; Es en firme cuando las partes se comprometen a celebrar un contrato sin reservarse el derecho discrecional a negarse a cerrar el trato. Es de intención sería o “*besteffort*” cuando se limita la obligación de negociar de buena fe reservándose la parte comprometida el derecho a negarse a concertar el contrato sino considera aceptable ninguna de las ofertas.

1.6 El principio de separación contractual (Estructura contractual triangular).

Un acuerdo compensatorio no responde a un único modelo jurídico sino al tipo de acuerdo que se trate en este sentido los acuerdos de *counterpurchase*, así como los convenios *buy back* e incluso los acuerdos *clearing* requieren de dos contratos separados, uno principal contrato de venta exportación que regula la

²¹ CNUDMI, *Guía Jurídica de la CNUDMI Sobre Operaciones De Comercio Compensatorio Internacional*, p. 11.

²² *Ibíd.*, p. 28.

ejecución y de cobro de la exportación, otro de compra de contrapartida que establece un vínculo jurídico para la entrega de bienes de contrapartida y bien se suele establecer un tercer acuerdo marco de compensación que propone las bases de cumplimiento de las obligaciones de compensación.

En conclusión, la operación puede enmarcarse en dos e incluso triangularse y hacerlo en tres instrumentos convirtiendo a este tercero en un contrato puente.

1.7 OBJETO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO COMPENSATORIO.

En el comercio compensatorio conforme la se refiere a mercancías y estas pueden designar o referirse a 1) bienes, objetos manufacturados, materias primas; 2) servicios tales como: mantenimiento, reparación transporte construcción, servicios, transferencia y procedimientos tecnológicos, turísticos, capacitación, asesoramiento; 3) inversiones, que pueden implicar las dos anteriores, es decir capital, crédito, bienes y servicios.

En el acuerdo compensatorio las partes podrán especificar o no el tipo de mercancías (la cantidad y calidad de las mismas) objeto del futuro contrato de suministro, o manejarse en términos más generales, sin embargo se recomienda que se precise lo más posible las mercancías, transferencia de tecnologías e inversiones, y bien podrían las partes establecer una lista de mercancías intercambiables.

Ahora bien, en líneas generales se deben tener en cuenta algunas consideraciones como en el caso de las tecnologías que eventualmente puede efectuarse por diversos medios como la concesión de licencias o patentes protegidas por formas de propiedad intelectual y en tal caso, podría requerir algún tipo de registro además de las limitaciones que implica el uso de tales derechos de propiedad intelectual e industrial.

1.8 VALOR DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO COMPENSATORIO.

Las partes deben determinar el valor de la mercancías o en todo caso los métodos para determinarlos al momento de celebrar el acuerdo respectivo, ahora bien el medio o moneda con la que se ha de pagar pudiera entrañar riesgos de tipos de cambios por lo que podrían estipular cláusulas de control de tipo de cambio o utilizar unidades de cuenta como UVC, algunas normas de referencia de precios que pudieran utilizarse podrían ser: el precio cotizado en el mercado por mercancías o servicios de calidad normalizada, el costo de producción de las mercancías, el precio del competidor, el precio del cliente más favorecido. Eventualmente, el valor puede ser fijado por un tercero si las partes así lo convienen. En cuanto al valor de la prestación de servicios, pueden fijarse en función de tasas unitarias de actividad laboral o al tanto alzado, o incluso en función del reembolso de los gastos. Para fijar el valor de transferencia de tecnología las dos formas principales son el pago de una suma global y el pago de derechos de patente.²³

1.9 SISTEMA DE PAGOS EN EL COMERCIO COMPENSATORIO.

El sistema de pagos tiene como función hacer posibles transacciones comerciales o financieras canalizándolas mediante los medios de pago que la sociedad a través de su evolución ha implementado, con lo que se pretende favorecer la generación de riqueza eficiente.

“Los sistemas de pagos se definen también como un conjunto de instrumentos y procedimientos bancarios, y por lo general, sistemas interbancarios de transferencia de fondos que aseguren la circulación de dinero, canalizan todos los flujos monetarios de la economía entre los diferentes participantes,”²⁴ y consecuentemente se tiene la necesidad de desarrollar una infraestructura.

²³ CNDUMI, *Guía Jurídica de la CNUDMI Sobre Operaciones De Comercio Compensatorio Internacional*, p. 69.

²⁴ Banco Central del Salvador, *Los sistemas de pagos y la economía*, San Salvador, Serie de Educación Financiera, 2009.

Al igual que una ciudad que requiere de vías o el cuerpo humano de arterias, de la misma forma la economía requiere de un sistema de pagos y liquidación de valores.

El sistema de pagos tiene en la actualidad una infraestructura institucional, bancos centrales de cada país que son quienes están encargados de regular, administrar, operar y la liquidación y compensación de sistema y los bancos en general, en definitiva estos permiten la interacción entre los diferentes agentes económicos como empresas, inversionistas trabajadores etc.

Ahora hay que precisar que el primer sistema de pagos se basó en el trueque y es con la aparición del dinero se redefine y se crea toda una estructura de pagos, sin embargo para las operaciones de *countertrade* el trueque es un elemento consustancial a su naturaleza, por cuanto implica en sí mismo un mecanismo de pagos.

En definitiva, las actuales operaciones de comercio compensatorio son diversas y complejas; son en sí misma un sistema de compensación y pagos, que requieren de la infraestructura como ya se indicó, los bancos, pero además y en muchos casos diseños financieros especiales y se utilizan en términos generales los siguientes instrumentos financieros:

- Crédito documentario sirve tanto como instrumento de pago como de garantía.
- Carta de crédito *stand by*, esta sirve como garantía de pago.
- Cuentas de garantías bloqueadas *escrow account - Trust account*, sirven para canalizar los flujos de fondos de transacciones recíprocas mediante un banco neutral, que garantiza el uso y disponibilidad de los fondos en la operación.
- Cuentas de registro *evidence accounts*, las partes pueden acordar crear dos cuentas en dos bancos, en ellas se registran los flujos de exportación – importación y de los pagos que se vayan realizando.
- Acuerdos interbancarios, se puede usar a los bancos para que previa

documentación presentada se liquiden los pagos.

- *Fortainting* consiste en una operación de descuentos de obligaciones comerciales derivadas de tracciones de comercio internacional, el exportador obtiene el pago mientras que el importador crédito.²⁵

Como se ha visto el comercio compensatorio es un mecanismo complejo, que cuando es usado por los Estados se realiza principalmente a través de los denominados *offset* y *clearing*, que facilitan la industrialización e inversión sobre todo en los países en vías de desarrollo; por otra parte contribuye a la apertura de mercados, colocar excedentes de producción y reducir el uso de divisas. Ayuda a responder a problemas de balanza de pagos y comercial y finalmente beneficia al bilateralismo y relaciones más complementarias, sin embargo también puede distorsionar los terminos de intercambio.

²⁵ Carlos Piñeiro Iñiguez, *Intercambio, Compensado Countertrade*, p. 188.

CAPÍTULO DOS

2. PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN EN MATERIA COMERCIAL.

En el primer capítulo se abordó el *countertrade*, en el segundo se estudiará el principio de no discriminación, uno de los principios rectores del sistema multilateral de comercio.

El comercio es un hecho económico que a través del tiempo se ha convertido en una actividad reglada, pero no solo al interno de los países, sino también en el contexto mundial, como señala Díaz, existen dos preocupaciones al respecto: una es evitar perjuicios a los nacionales residentes en el territorio regulado; para ello se elaboran regulaciones en diferentes ámbitos como sanidad, migración, movimiento de capital, propiedad intelectual etc; y la otra es reglamentar el comercio para proteger sectores productivos nacionales.²⁶

El intercambio comercial ha sido una actividad humana constante que no conoció fronteras sino hasta la formación de los Estados modernos y con ello se requirió establecer condiciones adecuadas que garanticen un canje pacífico. De esta manera, surge la necesidad de tener criterios comunes de intercambios, implementar reglas, aplicar principios y generar instrumentos normativos que inicialmente no serán positivados.

En el proceso histórico del comercio internacional aparece la Lex mercatoria que nace y se desarrolla desde siglo XII hasta mediados del siglo XV,²⁷ se define como un conjunto de principios usos y costumbres aplicados a los intercambios mercantiles internacionales, “no obstante su origen consuetudinario, la Lex Mercatoria se plasmó por escrito, luego se recogió en estatutos corporativos y éstos, a su vez, se integraron

²⁶ Miguel Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Síntesis, 1996, p. 15-16.

²⁷ Walter René Cadena, “La Nueva Lex Mercatoria”, en *Revista Papel Político*, Bogotá, Universidad Javeriana de Colombia, 2003, p, 105 en <http://revistas.javeriana.edu.co/sitio/papelpolitico/admin/upload/index.php?act=view&id=66>

en tratados interlocales e internacionales.²⁸ Decayó su importancia con el advenimiento de los Estados modernos cuyo origen se remonta al año de 1648 (siglo XVI) con la firma de los acuerdos de paz Osnabrück y Münster, en Westfalia y que da inicio al reconocimiento de los Estados soberanos y consagra tres principios: 1. Igualdad soberana de los Estados; 2. No intervención o injerencia; 3. Principio de la territorialidad.

A decir de Forero el modelo westfaliano caracterizado además por el bilateralismo en las relaciones entre los Estados, mostró cierto fracaso ya que no logró disminuir ni frenar los conflictos internacionales.²⁹

Las relaciones entre los Estados tenían como base las negociaciones entre los mismos y con ello la necesidad de generar mecanismos e instrumentos que permitieran resolver y poner fin a los conflictos entre las naciones, dichas relaciones se cimentaron en dos principios: *pacta sunt servanda* y la cláusula *rebus sic stantibus*, que traducidas serían *los pactos deben ser cumplidos, mientras las circunstancias o cosas sigan así*, empero la lógica contractual (bilateralismo) no era, ni respondía sino a los interés de los Estados poderosos que tenían la capacidad de imponerse, es decir, las relaciones internacionales se sustentaron en alianzas y estrategias, y en una lucha por el equilibrio de poder, el capitalismo de bloques y la división de zonas de influencia como por ejemplo Inglaterra Francia y Japón, la *realpolitik*.³⁰

El mercantilismo del siglo XVI que duró hasta el siglo XVIII, tuvo como premisa que la riqueza y prosperidad de una nación dependían de la acumulación de capital, además del incremento en el comercio, principalmente por el progreso en las comunicaciones, el transporte y la tecnología. Los países tienen como preocupaciones en materia comercial, la competencia internacional y la prosperidad de las industrias nacionales, en consecuencia, adoptan medidas para proteger su producción y sus economías.

²⁸ *Ibíd.*

²⁹ Mario Forero, “Integración y multilateralismo en el marco de las relaciones económicas internacionales”, en *Revista Análisis Internacional*, No. 3, Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2011, p. 49.

³⁰ *Ibíd.*, p. 52.

Durante este tiempo se anota una importante presencia pública en las actividades e intercambios de comercio es decir por la intervención fuerte del Estado en la economía y por el proteccionismo con mecanismos arancelarios o mediante restricciones con el fin de favorecer las exportaciones y disminuir las importaciones, y así procurar una balanza positiva. A decir de Ávila frente a la regulación e intervención del Estado en el comercio internacional, se hace necesaria la armonización y coordinación de los diversos objetivos de los mismos, que en el comercio internacional tienen que regular las acciones frecuentemente contrapuestas de los Estados intervinientes.³¹

El mercantilismo sería sustituido por la fisiocracia que se desarrolló en el siglo XVIII, la tesis de este pensamiento económico se resumiría en la expresión *laissez faire*, la que contrariamente al mercantilismo promovía la no intervención del Estado y el libre comercio.

Como señala la teoría económica, la idea de las *ganancias del comercio* constituye el concepto más importante de la economía internacional. Los países venden bienes y servicios entre ellos y eventualmente generan beneficios mutuos, incluso intercambiando productos que ellos pueden producir.³²

El debate intenso entre el libre comercio y el proteccionismo se concentraron en diversas tesis como la de Smith que en 1776 sembró el liberalismo y posteriormente en 1817 David Ricardo explicó que el libre comercio permite la especialización internacional, más adelante en el año de 1844 List expone la tesis denominada industria naciente y señala que, para que una industria de un país pueda desarrollarse es indispensable protegerla.

Después de la primera guerra mundial se intensifican las medidas proteccionistas, las cuales generaban una espiral de medidas de defensa comercial por parte de las naciones, aspecto que generó serios problemas en el orden internacional y sobre todo en relación con la paz mundial, justificándose de esa

³¹ Ávila A, M Castillo J.A y Díaz Mier, *Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay*, Madrid, Tecnos, 1994, citado por Miguel Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Síntesis, 1996, p. 16.

³² Paul R Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz, *Economía internacional*, Madrid, Addison Wesley-Pearson, 2001, p 6.

manera la creación de un nuevo orden económico internacional, que fue particularmente inspirado por las tesis libre cambistas, se producen grandes movimientos migratorios y de capital principalmente materias primas y ferrocarriles. En este periodo se introduce el modelo de intercambio de sustitución de importaciones por productos locales y sucesivamente se van adoptando medidas similares en cada país, tales prácticas se complementan con medidas discriminatorias.

En los años 30, producto de la gran depresión y para contrarrestar una demanda interna débil, los países establecieron restricciones a las importaciones y apoyo a las exportaciones, con la finalidad de proteger la producción nacional. Sin embargo, con el objeto de retomar los ideales de una convivencia en paz, se establece el nuevo orden mundial cuya característica es el multilateralismo, la integración y la liberación comercial.³³

A finales de la segunda guerra mundial, entre 1943 y 1944, el británico Keynes y el norteamericano White mantuvieron reuniones con el objetivo de impulsar la formulación de un nuevo orden económico mundial; los tipos de cambio, la reconstrucción de la economía consecuencia de la guerra, (Plan Marshall), y el problema de los intercambios internacionales serían los tres principales puntos a tratar. Mediante los acuerdos de Bretton Woods, encontraron solución al menos a los dos primeros de los puntos, mediante la creación de dos instituciones: El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) y el Fondo Monetario Internacional, sin embargo el tercero tuvo que requerir de un impulso adicional. En este sentido el presidente de EEUU Roosevelt apoyado por Gran Bretaña promovió la conferencia de la Habana entre 1947 y 1948 y cuyo resultado fue la carta de la Habana que crea la Organización Internacional de comercio. Si bien no entró en vigor y no se consolidó la creación de dicha institución si se estableció un Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio denominado GATT, por sus siglas en inglés, en 1947.

³³ Mario Forero, "Integración y multilateralismo en el marco de las relaciones económicas internacionales", p. 48-54.

Como se puede apreciar, en el proceso histórico se reconocen varios períodos, uno desde la creación de los Estados y su intervención en el comercio, la cual se fue ajustando más bien al proteccionismo; otra fase se inicia con el cuestionamiento a un sistema cerrado mediante las tesis librecambistas y con ello la apertura al libre intercambio comercial, no obstante se reconoce que han fluctuado tanto el proteccionismo como el librecambismo. Después de la Primera Guerra Mundial se intensifican las medidas proteccionistas, las cuales generaban una espiral de medidas de defensa comercial por parte de las otras naciones, lo que generó serios problemas en el orden internacional y sobre todo en relación con la paz mundial, aspecto que justificó la creación de un nuevo orden económico internacional y la reaparición con fuerza del libre intercambio, sin embargo el proteccionismo seguiría presente, por ejemplo en los Estados Unidos entre los años setentas y ochentas se enfrentaron a la competencia internacional y consideraron recurrir al proteccionismo. En definitiva las grandes potencias han adoptado políticas proteccionistas, como alentando el libre cambio dependiendo de sus necesidades particulares.

2.1 EL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN

El sistema multilateral establece un conjunto de “reglas estables y predecibles”³⁴ acordadas y negociadas por los Estados con el propósito de liberalizar el comercio y eliminar obstáculos innecesarios pero sin que se den efectos secundarios desfavorables³⁵, por ende la política comercial que puedan adoptar los países debería procurar eliminar las prácticas poco transparentes y discriminatorias. En tal virtud el GATT establece un principio de transparencia y de no discriminación, éste último se constituye en un formula muy simple que se expresa “trátese a todos de la misma forma”.³⁶

El principio de no discriminación nace con el objetivo principal de garantizar la igualdad formal de los Estados dentro de un ordenamiento jurídico determinado, así como favorecer el intercambio comercial, el mismo que se hace efectivo en dos

³⁴ Gustavo García, “*La equidad en el sistema multilateral*”, Tesis de maestría, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, 2008, p 21.

³⁵ OMC, *Entender la OMC*, Ginebra, Secretaría de la OMC, 2005, p. 10.

³⁶ Miguel Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, p. 57.

cláusulas: la de Nación Más Favorecida – NMF y la cláusula del Trato Nacional o igualdad de trato.- TN

2.2 LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA

La OMC y el sistema multilateral de comercio -SMC- nacen con dos objetivos: 1) consolidar los niveles arancelarios para evitar las guerras comerciales y el proteccionismo 2) evitar la construcción de bloques cerrados, áreas de influencia y control económico, para ello se establece el principio de nación más favorecida - NMF.³⁷

La utilización de este principio tiene sus inicios desde tiempos muy antiguos, cuando los comerciantes al vender sus productos, querían asegurarse de tener ellos las mayores ventajas posibles y el control total sobre el mercado, con el paso del tiempo la dinámica del comercio funcionó de manera muy diferente y es así que se encontraron con competencia, entonces el principal interés era obtener al menos las mismas ventajas que sus rivales, algo parecido sucedía con los países y es así que los comerciantes de “España, Francia e Italia se vieron obligados a conformarse con disfrutar de igualdad de oportunidades en los países extranjeros. La insistencia de las ciudades españolas y francesas del Mediterráneo consiguió que los príncipes árabes de África occidental concedieran a los mercaderes de esas ciudades franquicias en virtud de las cuales se les otorgaba el mismo tratamiento que a los ciudadanos de Venecia y, después, a los de Pisa, Génova, Ancona Amalfi.”³⁸

Durante el siglo XIX y principios del siglo XX tomó un sentido unilateral y condicional, las naciones más poderosas otorgaban este trato solo si las operaciones con los otros países eran más o menos interesantes para ellas. Aunque la cláusula NMF incondicional se convirtió en la piedra angular del régimen del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se debía conceder automática e incondicionalmente a todos los productos de los países participantes, así

³⁷ Ramiro Bertoni, “Regionalismo y Multilateralismo - Que tiene que pagar los países”, Buenos Aires, Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industrias y Comercio, 2007, p. 83-86.

³⁸ Carlos Germán Pantoja, “La cláusula de la nación más favorecida y la eficacia ante terceros de los tratados internacionales”, San José, Sitios de Poder Judicial, 2014, en http://sitios.poder-judicial.go.cr/escuelajudicial/archivos%20actuales/documents/revs_juds/revista_111/PDFs/12_archivo.pdf.

como también hacerse extensivo al resto, junto con el principio plasmado en el artículo III de GATT (TRATO NACIONAL), en el que se especifica que tanto los productos nacionales, así como los importados recibirán el mismo trato. La cláusula de NMF se convirtió en la esencia del principio de no discriminación y en la actualidad no solo comprende a bienes sino también a servicios y a la protección de la propiedad intelectual.³⁹

La cláusula de NMF a decir de Lafer es uno de los modelos jurídicos tradicionales del Derecho internacional económico, reconocida en el Artículo I del GATT⁴⁰, el cual establece “Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.”⁴¹

Para Bertoni “obliga a que cualquier reducción arancelaria u otra concesión otorgada a un miembro deba ser extensiva al resto. En otras palabras, se multilateralizan las negociaciones bilaterales y no se permite la discriminación entre países”⁴²

La Organización Mundial del Comercio promueve el multilateralismo, entendido como un sistema en el cual las reglas se extienden a todos sin discriminación con el objetivo de lograr el libre comercio...⁴³, a través de sus principios entre ellos, la cláusula de NMF y su aplicación procura reglas predecibles y un tratamiento claro en los intercambios comerciales, empero dicho sistema ha recibido críticas que señalan que responde a la necesidad de liberalizar el comercio beneficiando exclusivamente a los países desarrollados. En este sentido, Lafer explica que la cláusula de NMF responde a dos supuestos teóricos falsos, el primero que se refiere a la supresión de obstáculos al comercio internacional y el segundo

³⁹ International Law Commission, *Report on the work of its sixtieth session (5 May to 6 June and 7 July to 8 August 2008) Anexo B*, Oficina de Asuntos Legales (OLA) Naciones Unidas, New York, ONU, p. 443, en <http://legal.un.org/ilc/reports/2008/spanish/annexB.pdf>

⁴⁰ Celso Lafer, “Comercio internacional, fórmulas jurídicas y realidades Políticas Económicas”, en *Foro Internacional*, México D.F., El Colegio de México, 1974, p. 206

⁴¹ OMC, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, Ginebra, Secretaría OMC, 1947, p. 2 en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

⁴² Bertoni Ramiro, “Regionalismo y Multilateralismo - Qué tiene que pagar los países”, p. 85.

⁴³ OMC, *Entender la OMC*, Ginebra, OMC 2011, p. 10 .

contar con una organización basada en un sistema descentralizado de decisiones.⁴⁴ Ahora bien, respecto del primer supuesto, la cláusula de NMF responde y se ajusta a las necesidades de los países desarrollados y consecuentemente la liberalización aplica a productos de estricto interés de estos países, procurando excluir los productos sensibles a sus economías, lo que produce una nueva división favorable a los mismos. En esa línea crítica Ha Joon Chang señala que la gran mayoría de los países desarrollados usaron políticas económicas intervencionistas para enriquecerse, pero después intentaron prohibir que otros países hicieran lo mismo.⁴⁵

Por otra parte, los países en vías de desarrollo no pudieron generar su propia lista de necesidades, debido al escaso poder de negociación y participación que ellos tenían, interpretada en este caso como la falta de *locus standi*, esto, sumado a la falta de un sistema sancionatorio, son a decir de Lafer, el principal problema de dicho sistema.

En conclusión, para Lafer la cláusula de NMF es el elemento de un sistema adoptado por los centros de poder internacional que generó un sistema propio, polarizador, hegemónico y por esto los países subdesarrollados debieron organizar un sistema que tenga como supuesto principal la reciprocidad real, atendiendo a los criterios de desigualdad formal y material de los países y con ello responder a las necesidades de todos⁴⁶, así mismo advierte García Brito que el sistema debe responder al criterio del “trato equitativo” propuesto por Schwarzenberger, para quien la norma de un trato equitativo, es decir, la dispensa de la igualdad formal puede implicar la desigualdad y la discriminación para lograr una igualdad sustantiva y la justicia en el nivel de una comunidad ética. Así pues, en estricto derecho, la norma del trato equitativo puede entrar en conflicto con alguna de las otras normas jurídicas con el fin de lograr un estado propio de igualdad.⁴⁷

Sin embargo Cancino anota que el reconocimiento de las asimetrías entre los países desarrollados y no desarrollados y la adecuada asimilación de la liberalización

⁴⁴ Celso Lafer, “Comercio internacional, fórmulas jurídicas y realidades Político Económicas”, p. 206.

⁴⁵ Ha Joon Chang, *Kicking away the leader*; Londres, Anthem Press, 2002, p. 140-141.

⁴⁶ Celso Lafer, “Comercio internacional, fórmulas jurídicas y realidades Político Económicas”, p. 206-208.

⁴⁷ Georg Schwarzenberger, “*The principles and Standard of International Economic Law*”, Leyden, Países Bajos, 1966, p.76, citado en Gustavo García, “*La equidad en el sistema multilateral*”, Tesis de maestría, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, 2008, p 21.

del comercio así como los efectos en estos últimos, se pudieron concretar en las excepciones a la Cláusula de NMF (entiéndase el artículo XXIV del GATT referido a uniones aduaneras y zonas de libre comercio, las medidas antidumping contenidas en el artículo VI, las salvaguardias, la Cláusula de Habilitación que desde 1979 permite a países en vías de desarrollo el acceso a condiciones favorables y no recíprocas, por ejemplo el caso de la Unión Europea así como los convenios primero, segundo y tercero de Lomé.⁴⁸

Otra crítica respecto del principio en estudio hace alusión a que aparentemente existiría una contradicción entre el principio de no discriminación y el artículo XXIV del GATT que establece excepciones al principio NMF y, en resumen, favorece a la creación de bloques comerciales y multipolares; es decir, el regionalismo facilitaría la creación de subsistemas que fragmentan el orden jurídico internacional. En esa misma línea reflexiona Alemann quien da cuenta de que Estados Unidos pactó una zona de libre comercio a mediados de la década de 1980 en favor de Israel, luego con Canadá y más tarde México mediante el NAFTA. En los últimos años, Estados Unidos negoció acuerdos bilaterales con varios países, como Singapur, Chile, Colombia Perú, Australia, Nueva Zelanda, los países centroamericanos y caribeños.⁴⁹

Señala también que la Unión Europea, Japón, China y otros países asiáticos que no practicaban esa política comercial bilateral, vienen adoptando dicho mecanismo, aunque inicialmente su enfoque ha sido endógeno.

Concluye Alemann que ninguno de estos acuerdos bilaterales se compadece con las reglas de la OMC, al establecer reglas discriminatorias contra terceros, al tiempo que reserva preferencias a los proveedores de las partes. La cláusula NMF ha sido silenciosamente dejada de lado, sin haber sido derogada formalmente.

⁴⁸ Rodolfo Cancino, “La pulverización de la cláusula de Nación más favorecida, el regionalismo, y la aplicación del artículo XXIV del GATT”, en *Revista Amicus Curiae*, vol. 1, No. 2, México D.F., UNAM, 2012, p. 2. <http://www.journals.unam.mx/index.php/amicus/article/viewFile/36926/33439>

⁴⁹ Roberto Alemann, “El nuevo paradigma de la política comercial internacional La proliferación de acuerdos regionales y bilaterales atenta contra el espíritu de libre cambio de la OMC.”, en *Agenda Internacional*, No. 2, Buenos Aires, Agenda Internacional, 2004, p. 74.

Cuando los acuerdos bilaterales discriminatorios y preferenciales proliferen en un número tal que tornen complejo y confuso el sistema, entonces, la cláusula NMF podrá reaparecer con vigor.

Es evidente que en el contexto comercial internacional han proliferado la creación de bloques regionales, así tenemos a la Unión Europea, Mercosur, NAFTA, CAN, ALBA etc. las razones son diversas, unas políticas, otras económicas, pero el regionalismo ha sido el recurso al que sus Estados y sus economías han recurrido para velar por sus intereses particulares, en vista de que las normas multilaterales no encuadran con sus objetivos o no satisfacen sus necesidades. En definitiva “ha llevado en cambio a un período de interacción creativa y a veces de tensión entre el multilateralismo y el regionalismo.”⁵⁰

Forero al referirse al debate que existe entre el regionalismo y el menoscabo o amenaza que pudiera generar éste al SMC, reflexiona y dice que quizás las dos son partes de un proceso, es decir no son un fin, sino un medio para fortalecer o complementar un sistema de integración⁵¹, en definitiva la integración económica, que implica un proceso que presenta medidas tendientes a suprimir la discriminación entre las unidades económicas de diferentes naciones, buscan una ausencia de exclusión en el sector económico principalmente y una armonización del factor económico, social e incluso cultural.⁵²

Bertoni explica que en ciertos acuerdos regionales se puede establecer una compensación y un trato especial y diferenciado cuando la simple reciprocidad basada en la eliminación de los aranceles no garantiza un trato equitativo, las compensaciones pueden consistir en cronogramas de liberalización diferentes, trato especial y diferenciado en reglas de orígenes y otras condiciones de acceso a

⁵⁰ Rodolfo Cancino, “La pulverización de la cláusula de Nación más favorecida, el regionalismo, y la aplicación del artículo XXIV del GATT”, p. 9.

⁵¹ Mario Forero, “Integración y multilateralismo en el marco de las relaciones económicas internacionales”, p. 7.

⁵² Rodolfo Cancino, “La pulverización de la cláusula de Nación más favorecida, el regionalismo, y la aplicación del artículo XXIV del GATT” p. 7..

mercados, transferencias directas ya sean en obras de infraestructura u otros modos que ayuden a la reconversión productiva de los países más débiles.⁵³

Sin embargo, cuando los acuerdos regionales están constituidos por tratado de libre comercio -TLC, los países en vías de desarrollo pueden lograr un acceso libre de aranceles a los mercados, pero renunciando al trato especial y diferenciado.

Explica Bertoni que existen dos posiciones respecto a los acuerdos regionales para los países en vías de desarrollo: Una desfavorable indicando que erosionan la iniciativa de negociaciones multilaterales abriendo el paso a tratados bilaterales y otra favorable ya que es una alternativa que permite insertarse mejor en el proceso de globalización⁵⁴.

Anota Bertoni además que existe una dificultad con los principios de nación más favorecida y el de reciprocidad, puesto que ambos tienen en común el posible comportamiento de los denominados *free riders*, explica que cualquier miembro de la OMC puede acceder a los beneficios que da el principio de NMF y la problemática central con el de reciprocidad radica en que cuando los países realizan un acuerdo bilateral otorgan ciertas ventajas, de las cuáles ambos se ven beneficiados y además se comprometen a ser recíprocos entre sí, pero esto no garantiza que un tercer país que obtiene ventajas en función del principio de NMF dé el mismo tratamiento que los países que dan las concesiones⁵⁵.

Sin lugar a dudas, el principio de nación más favorecida procura el multilateralismo en las relaciones comerciales y por tanto el bilateralismo resultaría contradictorio.

El mismo Bertoni señala que ambos principios tienen el mismo problema que el trueque, ya que en la negociación bilateral los países se comprometen a entregar bienes que el otro necesita y cuando se acaban estos bienes los participantes recurren a la reducción de aranceles, escenario en el cuál pueden aparecer de nuevo los *free riders*.

⁵³ Ramiro Bertoni, "Regionalismo y Multilateralismo - Qué tiene que pagar los países", p 85.

⁵⁴ *Ibíd.*, p 88.

⁵⁵ *Ibíd.*, p. 89.

2.3 LA CLÁUSULA DE TRATO NACIONAL

Según Díaz, esta cláusula “exige que las normas públicas que afectan a las operaciones comerciales y que constituyen lo que hemos llamado “políticas comerciales indirectas” (...) sean aplicadas de forma que no discrimine entre productos nacionales e importados, una vez que éstos hayan sido despachados en aduanas.”⁵⁶

La cláusula de trato igual, procura una competencia leal y transparente de tal forma que se evite toda práctica o mecanismos comerciales o no comerciales, restricciones fiscales o cuantitativas que pudieran ser discriminatorias, es decir que afecten el acceso a los mercados.

El Artículo III del GATT: “*Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores*: Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.”⁵⁷

Que se debe dar el mismo trato a las empresas nacionales y extranjeras en cuanto a cargas tributarias y otras regulaciones- con la sola excepción que las últimas podrán estar sujetas al cobro de aranceles.⁵⁸

En definitiva, que los productos extranjeros tengan una relación o atención no menos favorable que los productos locales, ahora bien el principio de Trato Nacional, como señala Torrent “está basado precisamente en el principio de que es permitido discriminar entre bienes nacionales y extranjeros (para proteger a los primeros); (...), tal discriminación debe ser practicada en la frontera, por medios transparentes y predecibles, y no de manera camuflada a través de medidas internas discriminatorias.

⁵⁶ Miguel Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, p. 59.

⁵⁷ OMC, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, p. 7.

⁵⁸ Ramiro Bertoni, “Regionalismo y Multilateralismo - Qué tiene que pagar los países”, p. 81-95.

La obligación de Trato Nacional del Artículo III es simplemente un instrumento legal para implementar este criterio.”⁵⁹

“Las principales obligaciones en materia de trato nacional se refieren i) a los impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, no deberán aplicarse a los productos importados en cuantía superior a la de los aplicados a los productos nacionales similares o en forma distinta a productos nacionales directamente competitivos o sustituibles, y ii) al trato dispensado en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de los productos en el mercado interior, que deberá ser en el caso de los productos importados no menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional (párrafos 2 y 4).

Las prescripciones en materia de contenido nacional también se tratan en las disposiciones relativas a las reglamentaciones cuantitativas interiores, donde se indica que ningún Miembro exigirá que una cantidad o proporción determinada de un producto sujeto a dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción o de manera que se reparta esa cantidad o proporción entre las fuentes exteriores de abastecimiento (párrafos 5 y 7).⁶⁰

El comercio justo, parafraseando a Isabel Estévez, es una alternativa antagónica al libre comercio. El principio de Trato Nacional de la OMC o trato igual en un sentido de lo justo, se acomoda a un enfoque económico de libre competencia o competencia perfecta, generando así una igualdad de condiciones, pero que en la práctica adolece de un serio problema, la disparidad del nivel de desarrollo económico e incluso político y social que existen entre unas naciones respecto de otras, aspecto que de por sí genera un escollo complicado de resolver, es decir, el punto de arranque ha sido distinto, mientras los unos han desarrollado sus industrias, ciencia y tecnología, han avanzado y consolidado sus instituciones políticas y su sistema social y económico, los otros se enfrentan al problema de resolver sus

⁵⁹ Ramón Torrent, “El marco jurídico internacional de la economía mundial: cómo cambiar su enfoque y permitir que recobre sentido”, en *CLM economía*, No. 10. Castilla La Mancha, Gobierno Regional de Castilla La Mancha, 2007, p. 259, http://www.clmeconomia.jccm.es/pdfclm/torrent_10.pdf.

⁶⁰ OMC, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, p. 8

conflictos internos, todo estos aspectos han procurado considerarse en el marco de la OMC, pero aún se requiere de profundas transformaciones del orden económico internacional. En esa línea dentro de los instrumentos normativos adoptados por la Asamblea General de la ONU en el año 1974 se da la resolución 3281 (XXIX) del 12 de diciembre; titulada: Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados.

Los objetivos fundamentales de la Concepción de un nuevo orden económico internacional – NOEI - son los siguientes:

1. La soberanía total de todos los Estados sobre sus recursos naturales, incluido el derecho a la nacionalización de empresas extranjeras,

2. El establecimiento de relaciones justas de los precios entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo,

3. El control y la regulación de la actividad de los consorcios internacionales en los países en vías de desarrollo, la explotación de vías adicionales para la transferencia de novísimas tecnologías y experiencias tecno científicas,

4. La garantía de ayuda activa para los países en vías de desarrollo a través de la comunidad internacional, sin ningún tipo de condicionamiento político o militar,

5. El tratamiento preferencial y no-recíproco de los países en vías de desarrollo cuando sea posible y

6. La creación de condiciones favorables para la transferencia de recursos financieros a los países en vías de desarrollo.

2.4 CONSIDERACIONES ECONÓMICAS Y PARTICIPACIÓN DEL ECUADOR EN LA OMC.-

Es importante examinar el contexto histórico económico del Ecuador, que permitirá identificar las condiciones político económicas que justificarían la aplicación de un nuevo enfoque en la política comercial, y sobre todo la adopción de mecanismos y estrategias como el uso de comercio compensatorio, además de permitirnos contar con mayores elementos para examinar la conformidad del Ecuador con presupuestos jurídicos del multilateralismo.

Desde que el Ecuador se establece como República se instituirá un modelo agro exportador teniendo al cacao como producto emblemático, en los años 50 el banano rescató a la economía ecuatoriana de la depresión, por los años 70 aparece el petróleo lo que incentivo la inversión extranjera y líneas de crédito fácil, con ello el Ecuador tuvo acceso a crédito que se garantizaba con petróleo, para los ochentas se inicia la crisis de deuda de los países latinoamericanos afectando seriamente al Ecuador, más aun cuando el precio del petróleo había iniciado un deterioro sostenido ubicándose de 34,4 a 32,5 en 1980 y 1982 y luego a 9 dólares en 1986.⁶¹ La deuda externa que afectó al Ecuador representó desde 1982 al 2000, 75.908,2 millones de dólares.⁶²

Cabe reconocer que el Ecuador aplicó la tesis de sustitución de importaciones y había aumentado ya su oferta exportable e incluso durante los años 72 al 81 expandió su industria en un diez por ciento de promedio anual, aunque en bienes de simple industrialización y otros derivados de procesamiento de materias primas como el tabaco, lamentablemente no tuvo capacidad de integrar a la sociedad ni fortalecerse. En la época de los ochenta el Ecuador igual que el resto de países latinoamericanos o en vías de desarrollo realizó operaciones de comercio compensatorio básicamente por la escasez de divisas, además de buscar incorporarse en el mercado intentando industrializarse.⁶³

En los años noventa aparece lo que se denomina como el *Washington consensus*, un recetario que debían aplicar los países para superar la crisis, en vista que se decía que no existiría otra alternativa, el recetario tenía como principales componentes: la austeridad y disciplina fiscal, reestructuración del gasto público, reforma tributaria, privatizaciones, liberalización comercial, desregulación de los mercados financieros, flexibilidad económica y laboral, garantía de la propiedad privada, todas estas aplicadas por el país.

Sin embargo el Ecuador comulgó con los lineamientos propuestos por las organizaciones internacionales como FMI, OMC y BM, mantenía una política de

⁶¹ Alberto Acosta, *Breve Historia Económica del Ecuador*, Quito, Corporación Editora Nacional, 2001, p. 139.

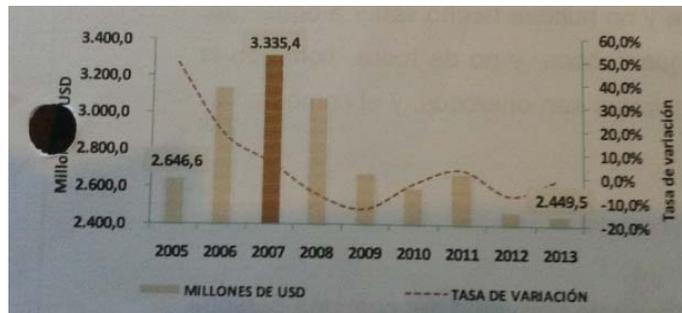
⁶² *Ibíd.*, p. 156.

⁶³ Carlos Gallegos M., “Intercambio compensado en América Latina y el Caribe”, p. 19.

apertura significativa y facilitó la introducción de productos sobre todo chinos, con lo que prácticamente debilitó y destruyó la escuálida industria ecuatoriana.

El Ecuador paulatinamente perdió mayor competitividad y lejos de encontrar una adecuada oportunidad para fortalecer su industria y promover la creación de estas, se encontró limitada por el ingreso de productos algunos de baja calidad y precio, o productos de consumo con alto valor agregado principalmente tecnológicos, como consecuencia de la crisis de esos años existió una pérdida de empleo y la respuesta fue una ola migratoria que se dio desde los años noventa lo que permitió generar ingresos importantes en la economía ecuatoriana y que han sostenido el modelo dolarizado, incluso el 2008 donde existe una caída sostenida de dichas remesas producto de la coyuntura económica mundial, sin embargo aún representa un rubro importante siendo este la segunda fuente de ingresos de divisas.⁶⁴

Evolución de las remesas
De 2005-2013
Millones de dólares y porcentajes



Fuente: Banco Central del Ecuador Boletín Estadístico de Evolución de Remesas, Quito, 2013.

El Ecuador se incorporó formalmente a la OMC en 1996, alineado más con el modelo teórico del libre mercado, consecuentemente con la apertura comercial y el multilateralismo, el argumento ha sido que el libre comercio, necesariamente “lleva a los resultados económicamente óptimos porque permite que los bienes y servicios fluyan sin restricciones, generando mayor competencia y eficiencia, menores precios,

⁶⁴ Banco Central del Ecuador, Boletín Estadístico de Evolución de Remesas, Quito, 2013.

y conduciendo a cada país a orientar sus esfuerzos productivos en función de sus «ventajas comparativas».⁶⁵

Con el gobierno del economista Rafael Correa se propone un aparente rechazo al modelo teórico del libre comercio y su consecuente desregulación, los conceptos de competencia y ventajas comparativas y la ausencia de la intervención del Estado; Se promueve el enfoque del desarrollo endógeno y comercio justo entendiéndose este último como aquel que “busca fomentar formas de intercambio y consumo (sobre todo a nivel internacional) basadas en criterios de justicia social y solidaridad en lugar del criterio único del precio, como se propone bajo el enfoque del libre comercio.”⁶⁶

El enfoque de desarrollo endógeno se basa en los principios de generación de valor agregado en la producción nacional, (productivismo), fomento de las industria locales, (especialmente las industrias nacientes), y satisfacción de las necesidades nacionales y por ende la política comercial debe ajustarse a dichos principios, si bien el modelo de libre comercio no es viable en tanto exista las asimetrías y disparidad en las relaciones de intercambio de unos países con otros, consecuentemente el paso para participar en ellas es utilizar medidas proteccionistas y restrictivas, como barreras arancelarias, restricciones a los flujos de capitales, o subsidios.

El enfoque no es novedoso, como señala Estévez y con base en los experimentos desarrollistas del siglo XX inspirados en la teoría de Raúl Prebisch y la CEPAL compartieron también este enfoque, existen varias experiencias y modelos con características de un enfoque endógeno “manejados hasta recientemente por EE.UU., Gran Bretaña y otras potencias mundiales, antes de su cambio de enfoque hacia la liberalización comercial (Chang, 2010). Más recientemente, las experiencias de Corea del Sur, Taiwán, Japón, Singapur y China han seguido este modelo, optando por estrategias de desarrollo basadas en una industrialización planificada por el Estado y sustentada por políticas proteccionistas.”⁶⁷

⁶⁵ Isabel Estévez, “*Hacia dónde va la política comercial ecuatoriana*”, Quito, IAEN, 2012, p. 10-11.

⁶⁶ Alberto Acosta, *Breve Historia Económica del Ecuador*, p. 139.

⁶⁷ *Ibíd.*, p. 12.

En definitiva, el Ecuador en la última década replantea su política comercial y en ese sentido el Plan del Buen Vivir – PBV - señala la necesaria prioridad que se debe dar a los sectores que generen mayor empleo, es decir la micro y mediana empresa, por otra el Ecuador comulga con los planteamientos de un comercio sin distorsiones, dentro del marco del multilateralismo el país participa del Grupo de las economías pequeñas y vulnerables, así mismo participa de las negociaciones sobre agricultura NAMA, es también parte de amigos del Pez y procura la reformulación del acuerdo ADPIC sobre propiedad intelectual y su alineamiento con el convenio de biodiversidad específicamente en los temas relacionados a divulgación de la fuente y el país de origen del material biológico y o genético, de los conocimientos tradicionales, el consentimiento previo y la distribución equitativa de los beneficios.

Por otra parte, el PBV 2013 identifica la necesidad de diversificar los mercados, y no depender de uno o dos mercados que abre la posibilidad de mayor vulnerabilidad frente a potenciales afectaciones de esas economías.

En razón de lo antes expresado y considerando la eliminación de (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*) -ATPDEA- y los varios acuerdos comerciales de sus vecinos, procuró realizar alianzas bilaterales y regionales, así consolidó varios acuerdos de complementación económica y su ingreso al ALBA, que dicho sea de paso tiene inicialmente una connotación política y su postura es la del comercio justo, el regionalismo y el rechazo al libre comercio y a la apertura indiscriminada y no recíproca de mercados, un comercio que reconozca las diferencias y asimetrías y que fuera solidario y justo.

El examen sobre política comercial de Ecuador 2011 realizado por la OMC menciona que: El Ecuador se encuentra redefiniendo su política comercial y aunque el nuevo marco constitucional está centrado en el regionalismo, el Ecuador, es beneficiario de la asistencia técnica relacionada con el comercio prestada por la OMC, reconoce que las normas del comercio multilateral ofrecen cierto nivel de seguridad y previsibilidadSus objetivos de integración regional se han basado más en criterios políticos o sociales, que en las prioridades económicas convencionales.. Pese al crecimiento, su economía sigue siendo vulnerable a las

conmociones económicas externas, y debe mejorar la productividad total y su competitividad internacional, como vía para diversificar su economía.⁶⁸

Señala el informe de la OMC que queda por “ver si las políticas poco ortodoxas del Ecuador, como la intervención del Estado y la sustitución selectiva de importaciones, junto a la liberalización del comercio a escala regional, son los medios más eficaces para alcanzar sus objetivos económicos y sociales.”⁶⁹

En conclusión el sistema multilateral aunque si ayudó a generar estabilidad en el comercio internacional, no respondió a las diferencias económicas de los países y tampoco ha logrado reducir o eliminar las asimetrías económicas, es por esta razón que los países en vías de desarrollo incluido el Ecuador han debido buscar alternativas y estrategias para poder hacer frente al proceso de globalización e insertarse con el menor impacto social a la economía internacional, esto ha hecho que en esta última década al menos en el Ecuador, se posicione un nuevo enfoque aquel que se refiere al comercio justo que propone los principios de reciprocidad, solidaridad y complementariedad a diferencia del posicionado libre comercio cuyo modelo al parecer se ha ido menoscabando porque encierra en sí mismo distorsiones y la propuesta de la creación de un Nuevo Orden Económico Internacional - NOEI - es quizás la prueba de la necesaria revisión del sistema multilateral.

⁶⁸ OMC, *Resumen del informe sobre política comercial del Ecuador 2011*, p. 8.

⁶⁹ *Ibíd.*, p. 12.

CAPÍTULO TRES

3. PRINCIPALES OPERACIONES DE COMERCIO COMPENSATORIO DEL ECUADOR DENTRO DEL MARCO DEL ALBA

En el primer capítulo abordamos el estudio del comercio compensatorio su definición y formas, en el segundo se revisó el principio de no discriminación en materia comercial, en el tercer capítulo identificaremos de forma específica los acuerdos recíprocos que ha realizado el Ecuador dentro de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), enfatizando en el análisis de los acuerdos específicos con Venezuela y Cuba estableciendo si estos acuerdos son contrarios al principio de no discriminación en materia comercial o por el contrario no existiría contradicción con tal principio.

3a. ECUADOR DENTRO DEL MARCO DE LA ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA (ALBA), GÉNESIS Y DESARROLLO.

La propuesta del ALBA como forma de integración y unión de América Latina y El Caribe, fue formulada por el Presidente de Venezuela Hugo Chávez, en el marco de la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, celebrada en diciembre del 2001.

El 14 de diciembre de 2004 se concretó la iniciativa, mediante la firma de los Protocolos por parte de los Presidentes Fidel Castro y Hugo Chávez en La Habana, Cuba.

A dicha propuesta se fueron adhiriendo primero Bolivia el 29 de abril del 2006, luego Nicaragua en enero del 2007, Dominica en enero del 2008, Honduras en agosto del 2008, aunque esta se retiró en diciembre del 2009, Ecuador ingresó el 24 de junio del 2009, Antigua y Barbuda, San Vicente y Las Granadinas lo hicieron ese mismo año. En el marco del ALBA existen además otras dos categorías de membresías: la primera corresponde a los miembros invitados permanentes como Haití y la segunda a los especiales como Surinam.

El (ALBA-TCP) está definida como una alianza política estratégica de integración de los países de América Latina y El Caribe, basada en los principios de solidaridad más amplia, complementariedad económica, comercio justo, cooperación genuina, justicia y respeto a la soberanía y consecuentemente a la defensa de su identidad y la autodeterminación de sus pueblos.⁷⁰

Es importante señalar que el ALBA es una alianza de integración muy peculiar, tiene una profunda connotación política y estructuralmente carece de un tratado constitutivo y consecuentemente de reconocimiento formal como sujeto del derecho internacional, sin embargo ha consolidado una institución como el Banco del ALBA y un mecanismo de pago denominado SUCRE, ambos con pleno reconocimiento jurídico en el derecho internacional, además materializó la creación de una estación continental Telesur y una alianza energética Petrocaribe, que facilita el uso de los recursos petroleros, principalmente venezolanos, como instrumento de política exterior, y además para la consolidación del ALBA.⁷¹

El ALBA nace con una declaración a la que varios países se van adhiriendo y tanto en la declaración como en el acuerdo de aplicación, no existe compromisos de liberalización del comercio o establecimiento de barreras comerciales externas comunes, tampoco se prevé la adopción de políticas económicas comunes, ni hay contigüidad geográfica entre sus partícipes.

Una de las principales características de este modelo alternativo de integración regional, es su carácter flexible y abierto a las diferentes posiciones nacionales, así como la apertura de criterio para la aceptación de nuevos participantes, pues no propone condiciones para adherirse.

Además, se debe señalar que los miembros forman parte de otros procesos de integración como la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Comunidad de

⁷⁰ Embajadas del Estado Plurinacional de Bolivia, de la República de Cuba, de la República del Ecuador, y de la República Bolivariana de Venezuela acreditadas en la República Popular China, *Folleto ALBA TCP*, Beijing, ALBA, 2012, p. 3, en <http://www.ecuadorenchina.org.ec/sites/default/files/FOLLETO%20ALBA.pdf>

⁷¹ Josette Altmann, "El ALBA, Petrocaribe y Centroamérica: intereses comunes?", en *Revista Nueva Sociedad*, No 219, Buenos Aires, FES, 2009, p. 137, en http://www.nuso.org/upload/articulos/3587_1.pdf

Estados del Caribe (CARICOM), Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), Asociación de Estados del Caribe (AEC), Tratado de Libre Comercio Centroamericano-República Dominicana (CAFTA DR, por sus siglas en inglés) y, en principio, no se advierte contradicciones con dichos esquemas, justamente por el carácter flexible y abierto señalado anteriormente.

Según Altmann, otro aspecto que caracteriza al ALBA es que esta propuesta persigue un tipo de desarrollo endógeno, tanto nacional como regional, y su enfoque y énfasis es la inclusión social, cuyo eje es el trato diferencial a los países más pobres, además de crear el Fondo de Convergencia Estructural como mecanismo para reducir las asimetrías, el ALBA se sustenta en la idea del trueque más que en la del libre comercio.⁷²

Como explica el profesor Norman Girvan en el caso del ALBA esta no responde a un proceso ortodoxo de integración, ya que no se ha establecido un plan de liberalización del comercio, o de establecimiento de barreras comerciales externas comunes respecto al resto del mundo, y la posibilidad de conflicto con esquemas de integración existentes no parece visible.⁷³ Señala Briceño que el ALBA es descrito como un eje anti sistémico y su modelo no pareciera adaptarse a los tradicionalmente conocidos en la literatura sobre integración económica regional, no responde o se adapta a la lógica de integración, al menos no la basada en el libre comercio, entonces resulta ser un modelo alternativo en construcción cuyo objetivo principal es el desarrollo humano.⁷⁴

⁷² Josette Altmann, “Un proyecto Alternativo para América Latina”, *Real Instituto Elcano ARI*, 2/8/2008, p. 3-4, en

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/78a360004f0198a9884bec3170baead1/ARI17-2008_Altmann_ALBA.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=78a360004f0198a9884bec3170baead1

⁷³ Girvan, Norman, “Alba, Petrocaribe Y La Caricom: Asuntos Claves En Una Nueva Dinámica”, p. 9 www.normangirvan.info/.../alba-petrocaribe-y-caricom-girvan1esp.doc

⁷⁴ José Briceño Ruiz, “El ALBA una discusión de su modelo, sus resultados y perspectivas”, en *CRIES Anuario de integración*, No. 10, Buenos Aires, CRIES, 2014, p. 156-162, en <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2014/11/6-Briceno.pdf>

3b.OBJETIVOS DEL ALBA-TCP

La Declaración de la I Cumbre del ALBA efectuada en La Habana, el 14 de diciembre de 2004, planteó 11 principios y objetivos que sustentan la integración bajos los criterios de complementariedad y solidaridad en varias áreas, principalmente la económica, comercial, productiva y social que ya se mencionó, pero que es fundamental precisarlas porque favorecen las operaciones de intercambio recíproco o compensatorio.

“b) El Trato Especial y Diferenciado, que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías, y que garantice el acceso de todas las naciones que participen en los beneficios que se deriven del proceso de integración.

c) La complementariedad económica y la cooperación entre los países y producciones, de tal modo que se promueva una especialización productiva eficiente y competitiva que sea compatible con el desarrollo económico equilibrado en cada país, con las estrategias de lucha por la pobreza y con la preservación de identidad cultural de los pueblos.

k) Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo con países y bloques de otras regiones, incluida la lucha por la democratización y la transparencia de las instancias internacionales, particularmente de las Naciones Unidas y sus órganos”⁷⁵

De los objetivos propuestos, queda claro que se procura sustentar un esquema regional distinto a la estructura del multilateralismo y, porque no decirlo, contrario al orden económico internacional, se propone una intervención estatal en la economía fortaleciendo el poder regulador del Estado para consolidar así su soberanía; la introducción del principio de trato desigual y diferenciado, pretende eliminar las desigualdades, asimetrías económicas y las condiciones inequitativas del intercambio

⁷⁵SELA, "El ALBA-TCP como mecanismo de cooperación de alcance regional", Caracas, SELA, 2013, p. 5-6, en, http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2013/09/T023600005380-0-El_ALBA-TCP_DI_No_4_doc_Rev_8_doc_15-8-13.pdf

comercial. Este punto es fundamental para los objetivos del presente estudio, ya que como se estudió en el capítulo anterior, uno de los principios del GATT es el de no discriminación, que implica, entre otras, la cláusula del trato nacional o igual y contrariamente dentro del marco del ALBA, los partícipes atienden al trato diferenciado, con la intención de alcanzar un sistema de complementariedad y solidaridad, lo que implica una lógica muy diferente, aunque es necesario recordar y reconocer que en el proceso de discusiones del GATT, sí se formularon una serie de excepciones como las denominadas cláusulas de escape y de habilitación, la primera contenida en sus artículos 19, 20 21 y respondían a la preocupación de potencias por protegerse de afectaciones a la industria local; y la segunda que no solo es una excepción a la cláusula NMF, sino que atiende a las dificultades que tenían los países en vías de desarrollo por incorporarse al sistema, y por tanto la posibilidad de recibir un trato especial y diferenciado por parte de los países desarrollados. Por otra parte, se establecieron los programas denominados Sistema Generalizado de Preferencias.

La misma Cumbre de la Habana propicio también el Acuerdo para la Aplicación del ALBA, en tal instrumento se crean las condiciones para un intercambio recíproco, tal como se vio en el primer capítulo dentro de las operaciones de *offset* se utilizan como mecanismos los acuerdos bilaterales o ACE o ACP veamos las disposiciones relevantes para este estudio:

Artículo 8: Para facilitar los pagos y cobros correspondientes a transacciones comerciales y financieras entre los países, se acuerda la concertación de Convenios de Crédito Recíproco entre las instituciones bancarias designadas a estos efectos por los Gobiernos.

*Artículo 9: Los Gobiernos podrán practicar mecanismos de compensación comercial de bienes y servicios en la medida que esto resulte mutuamente conveniente para ampliar y profundizar el intercambio comercial..*⁷⁶

⁷⁶ I Cumbre La Habana, Acuerdos entre Venezuela y Cuba para la aplicación del ALBA, 14 de diciembre de 2004, en <http://www.portaalba.org/index.php/2014-03-29-22-04-24/documentos/292-i-cumbre-la-habana-cuba-14-de-diciembre-de-2004-acuerdos-entre-venezuela-y-cuba-para-la-aplicacion-del-alba>

De las disposiciones citadas, es posible concluir que las relaciones comerciales entre sus miembros se encuadran en la complementariedad, es decir, de conformidad con el Artículo 2, los Estados deben definir qué bienes pueden ser intercambiados. Este ejercicio corresponde a la dinámica fundamental del comercio compensatorio a diferencia de la compra venta, para la cual se requiere simplemente la producción de bienes y servicios en el mercado para que otros los adquieran a los precios que la libre competencia o el mercado asigna. En ese sentido, el *countertrade* favorecería un intercambio más equilibrado que se fundamenta en la identificación de necesidades recíprocas de los socios comerciales y no únicamente en la especialización de la producción.

A su vez, el Artículo 9 garantiza el uso de mecanismos de compensación como forma de incrementar la participación en el intercambio comercial, es decir se cumpliría con uno de los objetivos económicos del comercio compensado que es la posibilidad de ingresar a un mercado y diversificar sus exportaciones con la finalidad de mejorar la posición comercial, pero a diferencia de la visión libre cambista de competencia y especialización, se lo hace bajo el principio de solidaridad y complementación, buscando cubrir sus necesidades y equilibrar las relaciones comerciales. Por otra parte, al favorecer la aplicación de medidas conjuntas para resolver problemas coyunturales, se reducen las asimetrías, los acuerdos de comercio son negociados particularizando cada caso, permitiendo la flexibilidad en los compromisos adoptados de acuerdo a las circunstancias de cada país. En definitiva, todo ello pretende consolidar una alternativa de integración más alineada al sistema de trueque que al libre comercio, en el cual se aplican los principios de comercio justo, tratamiento especial y diferenciado, y el principio de mutuo beneficio a través del cual se da prioridad a las empresas que participan en el acuerdo.

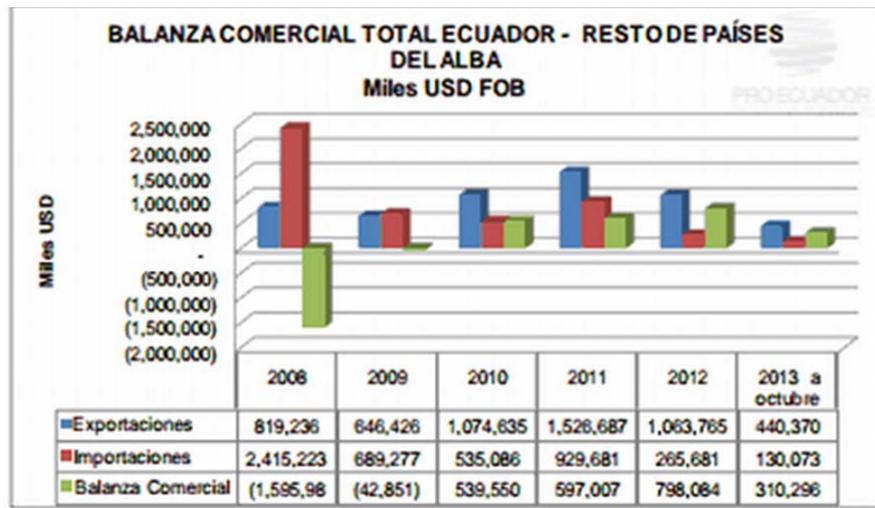
3c. TRATADOS DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS Y PROYECTOS GRANNACIONALES

El ALBA – TCP, además de los objetivos ya señalados, implementó la posibilidad de elaborar proyectos que deriven en la creación de empresas denominadas Grannacionales. Dichas empresas estarán orientadas a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas, a

diferencia de las transnacionales que procuran la ganancia y acumulación de capital, respetando, así los esquemas propuestos en los objetivos y principios del acuerdo.

De esta manera, es evidente que las cláusulas 2 ,3 y 9 del Acuerdo Marco del ALBA, establecen el escenario perfecto para las operaciones de comercio compensatorio y se ajustan a sus presupuestos teóricos.

Para el Ecuador, como se puede observar en la gráfica, la balanza comercial dentro del marco del ALBA, que inicialmente fue deficitaria, progresivamente ha ido mejorando, la balanza no petrolera fue positiva frente a la petrolera, una de las razones es que la mayoría de intercambios se dan con Venezuela, Bolivia y Cuba, pero principalmente las operaciones de intercambio son derivados de petróleo provenientes de Venezuela. (ANEXO II)



Fuente: Proecuador, *Ficha Técnica del ALBA*, Quito, Proecuador, enero 2014, en <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/Ficha-T%C3%A9cnica-del-ALBA-Ene-2014.pdf>

Elaboración: Proecuador

Como se puede apreciar en la gráfica, la posición comercial del Ecuador ha mejorado del 2008 cuya balanza comercial es negativa, a los subsiguientes años en los que exportaciones crecen y las importaciones disminuyen, se puede colegir entonces, que los intercambios dentro del ALBA han tenido efectos positivos.

3D. PRINCIPALES OPERACIONES.

La información sobre las operaciones realizadas por el Ecuador no es de fácil acceso y no es tan clara. Sin embargo, Gallegos indica que en nuestro país como en Latinoamérica proliferaron acuerdos compensatorios en los años setenta y ochenta, afirma también que se realizaron operaciones principalmente de trueque y compensación con el objeto de canalizar importaciones esenciales como equipos de manufactura y trigo, con el objetivo de minimizar el uso de divisas y aliviar la situación de la balanza de pagos. Un ejemplo del marco legal que se utilizó para efectuar esas operaciones, es la Resolución N187 / 84 de la Junta Monetaria del Ecuador, de 4 de septiembre de 1984, la cual establece, entre otros, que la operación inicia con la exportación de los productos ecuatorianos y que el plazo para el otorgamiento de licencias de importación es de 180 días, además de que deben corresponder a una misma negociación. El Ecuador negoció principalmente con países de La Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI - a través de los bancos centrales y con algunos países de Europa principalmente oriental, tales como Ucrania, Rumania, Hungría, Checoslovaquia, también la ex Unión Soviética y la ex República Democrática Alemana, países con los cuáles se negoció a través de cuentas de compensación en dólares, además se adelantaron negociaciones con Cuba y República Dominicana. Añade el mismo autor que se realizaron operaciones de intercambio de banano ecuatoriano por automóviles de la ex Unión soviética y maquinaria agrícola de Checoslovaquia y Rumania, por un valor de 135 millones de dólares en los años ochenta⁷⁷.

En el último decenio, la posición adoptada por el Ecuador respecto del comercio exterior como ya se ha dicho, ha sido la del crecimiento endógeno y comercio justo, considerando necesario diversificar las exportaciones y alcanzar el equilibrio de la balanza comercial, además propone alianzas comerciales recíprocas y no admite la posibilidad de acuerdos de libre comercio, bajo estos lineamientos el Ecuador ha ido consolidando acuerdos bilaterales y regionales, entre ellos se destacan los alcanzados con China y Venezuela, con este último fundamentalmente

⁷⁷ Carlos Gallegos, "Intercambio compensado en América Latina y el Caribe", p. 31.

por la coincidencia política que permitió vigorizar sus relaciones y favoreció la incorporación del Ecuador al ALBA y la implementación del SUCRE.

De otro lado, si bien se han profundizado las relaciones con Cuba, el intercambio ha sido incipiente pero favorable para el Ecuador, se espera que el ALBA y la utilización del sistema SUCRE se incrementen más cuando las relaciones, sobre todo en la línea de servicios, se vean reforzadas, por ahora las transacciones con dicho país se dan básicamente dentro de la línea de servicios. La balanza comercial no petrolera es favorable para el Ecuador y la petrolera es nula.

Con otros países como Bolivia la participación respecto de la balanza comercial no petrolera hasta el 2013, es deficitaria y la balanza comercial petrolera es nula.

Con Honduras, Dominica, Antigua y Barbuda, San Vicente y Las Granadinas, el nivel de intercambio en términos generales es nulo, sin embargo desde el 2010 existe una tendencia a incrementarla principalmente por el ALBA, tal como se puede evidenciar en las tablas del Anexo III.

3.1 OTRAS OPERACIONES

Es importante mencionar que el Ecuador ha promovido también acuerdos con otros países, principalmente con China, Chile y Rusia, con el primero se suscribieron una serie de acuerdos y convenios, todos en la línea de comercio recíproco, identificando principalmente operaciones de *offset* indirecto de carácter industrial de transferencia de tecnología y de inversión extranjera en contrapartida de bienes *comodities* principalmente petróleo. (Ver ANEXO I). Con el segundo, se alcanzó el Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económico Ampliado entre Chile y Ecuador (ACE N°32). Este acuerdo fue suscrito el 20 de diciembre de 1994, en el marco de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El 10 de marzo de 2008 fue suscrito el ACE N° 65, que profundiza el ACE N° 32. El objetivo de este acuerdo es establecer un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la liberación total de gravámenes y eliminación a las restricciones de las importaciones originarias de los mismos.

Con Nicaragua se busca un acuerdo de “complementariedad”, principalmente en alimentos, agroindustria, lácteos, pesca y turismo. El Ecuador tiene interés en vender a este país excedentes de arroz y otros productos alimenticios, farmacéuticos, electrodomésticos (cocinas, lavadoras y planchas), así como insumos para alimentar aves y ganado. A cambio, Nicaragua intercambiaría carne, textiles, artesanías y algunas materias primas.⁷⁸

Con Guatemala se alcanzó un acuerdo de alcance parcial de complementación económica, con la finalidad de intensificar el intercambio comercial.

3.2 ACUERDOS DE COMPLEMENTARIEDAD ECONÓMICA CON VENEZUELA

Si bien uno de los marcos que define las relaciones comerciales con Venezuela ha sido el Acuerdo de Cartagena y el Tratado de Montevideo de 1980, desde el año 2004 las relaciones con Venezuela se han consolidado profundamente, en ese sentido se concretaron alrededor de 98 acuerdos bilaterales, entre ellos la incorporación del Ecuador al ALBA y la creación del SUCRE, probablemente como consecuencia de la necesidad de una alianza política.

En el siguiente cuadro vemos los acuerdos alcanzados, especificando aquellos que se enmarcan o podrían enmarcarse dentro de las operaciones de comercio compensatorio:

ENCUENTRO	ACUERDO	CIUDAD Y FECHA	ALCANCE
IX Encuentro Chávez-Correa	Memorándum de Entendimiento entre Petróleos de Venezuela S.A y la Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador, para la participación de EP PETROECUADOR como socio en la Empresa Mixta Petrolera VENPERSA S.A	Salinas, 07 de junio de 2011	Materializar la participación en un 14% de PETROECUADOR en la empresa mixta petrolera VENPERSA S. A. para la exploración, extracción, recolección, transporte y almacenamiento de los yacimientos de petróleo crudo, en el campo denominado Dobokubi,

⁷⁸ "Nicaragua y Ecuador planean firmar acuerdo comercial a finales de 2011", en El Comercio Quito, 11 de julio de 2011, <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/nicaragua-y-ecuador-planean-firmar.html>

			ubicado en el estado Anzoátegui, Venezuela.
IX Encuentro Chávez-Correa	Memorando de Entendimiento entre el Ministerio del Poder Popular para el Comercio de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Industrias y Productividad de la República del Ecuador para Licencias de Importación de Vehículos	Salinas, 07 de junio de 2011	Impulsar el intercambio comercial entre ambos países, mediante la evaluación y otorgamiento de licencias de importación para catorce mil (14.000) vehículos originarios de la República del Ecuador para el año 2011, en los próximos 30 días.
IX Encuentro Chávez-Correa	Acta de Compromiso entre el Ministerio del Poder Popular para Agricultura y Tierras de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de la República del Ecuador para la Producción y Exportación de Flores	Salinas, 07 de junio de 2011	Impulsar el establecimiento de una empresa mixta comercializadora de flores en Venezuela, que permita complementar las potencialidades de ambas naciones en los componentes productivo, comercial y procesos logísticos de exportación
IX Encuentro Chávez-Correa	Acta de Compromiso entre el Ministerio del Poder Popular para Agricultura y Tierras de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de la República del Ecuador, para la Producción y Comercialización de Musáceas	Salinas, 07 de junio de 2011	Establecer una Empresa de Propiedad Social (EPS) en Venezuela para el desarrollo de 2.000 hectáreas de plátano y banano, en la región Sur del Lago, aprovechando la amplia experiencia ecuatoriana, a través del apoyo técnico y material biológico ecuatoriano en un periodo de 2 años, así como el desarrollo de 300 hectáreas en territorio ecuatoriano, lo cual favorecerá el crecimiento sostenido de la producción con miras a un programa sólido de exportación
IX Encuentro Chávez-Correa	Acta de Compromiso entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad de la República del Ecuador sobre la Instalación en Venezuela de una	Salinas, 07 de junio de 2011	Evaluar los términos y condiciones para el establecimiento, en asociación con el Estado venezolano, de una empresa mixta para la fabricación de empaques de plástico ubicada en Venezuela

	Empresa Mixta de Empaques de Plástico		
IX Encuentro Chávez-Correa	Acta de Compromiso en materia de Innovación, Capacitación y Asistencia Técnica en el Sector Textil y Confección, entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Industrias y Productividad de la República del Ecuador	Salinas, 07 de junio de 2011	Explorar distintas modalidades y mecanismos de cooperación en el campo de la innovación, capacitación y asistencia técnica en el sector textil, lo cual permitirá abrir líneas de investigación a fin de desarrollar las potencialidades en el sector textil entre ambos países, con miras a encadenamientos productivos, a través del intercambio de insumos para la confección. Al mismo tiempo, ambos países visualizarán las formas de asociación de cada uno de los otros miembros del ALBA, a partir de los estudios adelantados por el Grupo de Complementación Industrial y Productiva del ALBA
Encuentro Bilateral entre el Canciller de la República Bolivariana de Venezuela, Nicolás Maduro Moros y el Canciller de la República del Ecuador, Ricardo Patiño Aroca	Protocolo al Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para profundizar los lazos de Comercio y Desarrollo	Caracas, 11 de abril de 2011	Se identificarán las necesidades y capacidades productivas y comerciales de cada país, de manera de fortalecer y diversificar el desarrollo productivo, así como promover un intercambio comercial equilibrado y complementario.
VII Encuentro Chávez-Correa	Acuerdo Marco de Cooperación entre la República Bolivariana de Venezuela y la República del Ecuador para Profundizar los Lazos de Comercio y Desarrollo	Quito, 26 de marzo de 2010	Promover el fortalecimiento y la diversificación del proceso de comercialización e intercambio de bienes, bajo un nuevo modelo de gestión socio productiva, que establezca nuevas relaciones para el intercambio, distribución y comercialización de productos, en el marco del ALBA.
V Encuentro Chávez-Correa	Memorándum de Entendimiento para la Implementación de un Mecanismo Bilateral de Compensación de Pagos entre la República Bolivariana de Venezuela	Quito, 23 y 24 de mayo de 2009	Adopción de las medidas necesarias para la implementación de un mecanismo de compensación de pagos entre sus exportadores e importadores de bienes

	y la República del Ecuador		originarios de las Partes, que evite el flujo de divisas entre ambos países.
III Encuentro Chávez-Correa	Memorándum de Entendimiento entre el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de la República del Ecuador para la Cooperación en el Área de Comercialización y Distribución de Alimentos	Ciudad del Puyo, 28 de octubre de 2008	El instrumento tiene por objeto establecer los lineamientos que regulen la cooperación recíproca de las Partes en el sector alimentario y en los sectores de comercialización y distribución de alimentos.
II Encuentro Chávez-Correa	Mecanismo de Diálogo entre Autoridades de Comercio Exterior para un nuevo y Más Profundo Relacionamiento Comercial	Puerto Ordaz, 29 de agosto de 2008	Intercambio oportuno de información, el monitoreo continuo y la coordinación eficaz, a través del diálogo directo entre Autoridades de Comercio Exterior, contribuirá al establecimiento y desarrollo progresivo de bases para un nuevo y más profundo relacionamiento comercial, que refuerce las complementariedades y los beneficios mutuos, a partir de un enfoque solidario y respetuoso de los planes y políticas nacionales de desarrollo.
II Encuentro Chávez-Correa	Constitución de "Operaciones Río Napo Compañía de Economía Mixta" que otorgan la Empresa Estatal Petróleo del Ecuador PETROECUADOR y la Compañía PDVSA Ecuador Sociedad Anónima por USD. 100.000,00	Puerto Ordaz, 29 de agosto de 2008	Desarrollo de las actividades en todas o cualquiera de las fases de la industria petrolera, orientadas a la óptima utilización de los hidrocarburos que pertenecen al patrimonio inalienable e imprescindible del Estado, incluyendo la investigación científica, la generación y las leyes, así como también toda clase de operación civiles, mercantiles, laborales y de cualquier otra índole, acordes con su objeto.
Convenio	Memorándum de Entendimiento para el Fortalecimiento de la Complementación	14 de	El Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio de la República

Interinstitucional	Industrial en el Sector Automotriz entre el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio de la República Bolivariana de Venezuela y los Ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración; de Coordinación de la Producción; y de Industrias y Competitividad de la República del Ecuador	febrero de 2008	Bolivariana de Venezuela se compromete a que las empresas ensambladoras del Ecuador sean consideradas en su carácter de tal, a los efectos de la Resolución 310 de ese Despacho Ministerial.
Encuentro Bilateral	Memorándum de Entendimiento entre Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) y la empresa Estatal Petróleos del Ecuador (PETROECUADOR) relativo al Proyecto de la Rehabilitación Integral de las Instalaciones y Optimización de la Producción del Campo Sacha	Quito, 09 de agosto de 2007	Realizar en forma conjunta el proyecto de rehabilitación y modernización integral de las instalaciones, optimización de la producción y recuperación mejorada de petróleo para incrementar la producción del Campo Sacha en el Oriente del Ecuador.
Encuentro Bilateral	Memorándum de Entendimiento entre Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) y la Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (PETROECUADOR) relativo al Proyecto del Complejo de Refinación en la Costa del Pacífico del Ecuador	Quito, 09 de agosto de 2007	Realizar en forma conjunta la formulación y ejecución del Proyecto de Construcción de un Complejo de Refinación en la Provincia de Manabí, en la República del Ecuador.

ELABORADO POR: Raúl Villacís.

FUENTE: Embajada de Venezuela en Ecuador, *Acuerdos suscritos entre la República Bolivariana de Venezuela y la República del Ecuador 2007-2011*, en: http://ecuador.embajada.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=9

El Ecuador mantiene más de 80 convenios en los ejes de producción, seguridad, comercio, cultura, Los acuerdos alcanzados son de cooperación económica y social, tres de estos permitieron la creación de las grannacionales pesquera, cacaotera y minera, las cuales están en fase de proyectos.

La mayoría de los acuerdos que implican un intercambio recíproco se dan en materia petrolera, ambos países concretaron alianzas estratégicas, una de ellas el

intercambio de crudo por derivados de petróleo,⁷⁹ que según el Régimen, ha significado un ahorro al país de más de USD 300 millones en importaciones, luego la participación de la compañía PDVSA Venezolana en el campo Sacha, a través de la empresa mixta Río Napo conformada por PDVSA y Petroecuador y que viene operando desde noviembre del 2009, sin embargo, el resultado no ha sido óptimo incluso el 2010 bajó su producción entre el 3% y el 9% para recuperarse ligeramente en 2011, lo que llevó a una revisión del acuerdo.

También se acordó el financiamiento y cooperación técnica para la refinería del Pacífico obviamente mediante la participación de PDVSA que será socio de dicha refinería conjuntamente con Petroecuador y China.

Los acuerdos referidos a explotación de gas en la isla Puná no tuvieron resultados positivos y se concedió a Venezuela la explotación de los bloques 1 y 4.

Como se puede evidenciar, Ecuador y Venezuela han suscrito varios acuerdos de comercio los que destacan son aquellos en materia petrolera. También se han acordado intercambios de bienes agrícolas y de diversos proyectos de infraestructura industrial y agrícola; (Ver anexo III). En febrero de 2013, el Banco Central del Ecuador (Oficio DBCE-0119-2013) informó sobre el incremento significativo de operaciones realizadas entre Ecuador y Venezuela a través del SUCRE, en especial el incremento de exportaciones desde Ecuador que impactaba en el aumento de la posición superavitaria de ese país. Esta posición superavitaria en el SUCRE trae como consecuencia que el Banco Central del Ecuador deba cumplir con los pagos a los exportadores disponiendo de recursos diariamente y presionando la liquidez de sus reservas internacionales.⁸⁰

El mayor saldo comercial no petrolero superavitario en el acumulado a septiembre de 2014 se mantuvo con Rusia por un monto de USD \$532.3 millones, seguido de Vietnam con USD \$435.5 millones, Venezuela por USD \$413.6 millones

⁷⁹ Petroecuador, entregará 65.000 barriles de crudo al día por 45.000 de distintos combustibles derivados por parte de la compañía venezolana, en Ecuador Inmediato.

⁸⁰ SELA, “El ALBA-TCP como mecanismo de cooperación de alcance regional”, p. 15

y por otro lado los principales déficits de balanza no petrolera se mantienen con Países Bajos, Francia e Italia.⁸¹

3.3 ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NO. 46 ENTRE CUBA Y ECUADOR

Como un antecedente importante en las relaciones comerciales entre Ecuador y Cuba tenemos el tratado de Montevideo de 1980, el mismo que en líneas generales propone crear un mercado común latinoamericano. En dicho proceso se crea la ALADI.

El Tratado está encaminado a promover el desarrollo económico - social de la región, impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación horizontal entre los países en vías de desarrollo; y reducir o eliminar mutuamente las trabas a su comercio recíproco.

Es fundamental señalar que el tratado establece principios que sustentan las relaciones entre sus miembros que atienden a considerar las asimetrías y las dificultades estructurales de sus miembros: pluralismo, convergencia, flexibilidad, tratamiento diferenciales, múltiple.

Vale resaltar el tratamiento diferencial, entendido como la aplicación de los mecanismos que el convenio prevea determinando las condiciones particulares de cada país y, en todo caso, siendo más favorable a los países menos desarrollados.

Se establece como mecanismos los acuerdos regionales que según el Art. 6 del Tratado de Montevideo son aquéllos en los que participan todos los países miembros. Se celebrarán en el marco de los objetivos y disposiciones del Tratado, y podrán referirse a las materias y comprender los instrumentos previstos para los acuerdos parciales, estos últimos pueden ser comerciales, de complementación económica y agrícolas, de promoción del comercio u otras formas. Los acuerdos parciales según el Tratado.

⁸¹ Proecuador, *Boletín de comercio Exterior noviembre-diciembre*, Quito, ProEcuador, 2014, p. 12.

Art 7 “son aquéllos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros, y propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización”

El Art 11 señala que “Los acuerdos de complementación económica tienen como objetivos, entre otros, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.”⁸²

Y finalmente el Artículo 12 y 13 del tratado dicen:

“Los acuerdos agropecuarios tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional. Deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socio-económicas de la producción de los países participantes. Estos acuerdos podrán estar referidos a productos específicos o a grupos de productos y podrán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o paraestatales. Se sujetarán a las normas específicas que se establezcan al efecto.”

Artículo 13: Los acuerdos de promoción del comercio estarán referidos a materias no arancelarias y tenderán a promover las corrientes de comercio intrarregionales. Se sujetarán a las normas específicas que se establezcan al efecto.⁸³

Con base en dicho tratado, Ecuador y Cuba suscribieron un acuerdo de complementación económica ACE 46, el mismo que contiene 38 disposiciones. En este instrumento se plantea cuatro objetivos que son:

- Facilitar, expandir, diversificar y promover el comercio entre las Partes y todas las operaciones asociadas al mismo;

⁸² ALADI, *Tratado de Montevideo, 1980*, Montevideo, agosto 1980, en <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/vtratadoweb/tm80>

⁸³ *Ibid.*

- Procurar que las corrientes bilaterales de comercio exterior fluyan sobre bases armónicas y equilibradas;
- Fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias entre Ecuador y Cuba; y
- Estimular el desarrollo de inversiones conjuntas, con miras a buscar una mayor participación en los mercados de los dos países, como en mercados de terceros países.

El acuerdo plantea la reducción arancelaria y eliminación de restricciones no arancelarias, las cuales se extienden de forma exclusiva y no extendida a otros países.

3.4 SISTEMA UNITARIO DE COMPENSACIÓN REGIONAL DE PAGOS –SUCRE-

Dentro del marco del ALBA se estableció como mecanismo el Sistema Unitario de compensación Regional de Pagos - Sucre -, que de acuerdo con el Artículo 1 de su Tratado Constitutivo, se define como un “mecanismo de cooperación, integración y complementación económica y financiera, destinado a la promoción del desarrollo integral de la región latinoamericana y caribeña, así como también articular el funcionamiento de dicho sistema con los lineamientos establecidos por el Consejo Ministerial de Complementación Económica del ALBA-TCP”⁸⁴

El SUCRE permite canalizar los pagos internacionales resultantes de las operaciones de comercio recíproco entre sus países miembros. Este Sistema se basa en la utilización de una moneda virtual y unidad de cuenta común que permite el registro de las operaciones exclusivamente entre los bancos centrales, quienes a su vez liquidan los pagos y cobros a exportadores e importadores con monedas locales de los países miembros.

⁸⁴ Banco Central de Ecuador, *Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Pagos Sucre*, 16 de octubre de 2009, Cochabamba, Bolivia. www.bce.fin.ec/documents/pdf/sistema_u.../sucDoc01.pdf

El mecanismo se fundamenta en el principio de complementariedad productiva, lo que implica que las operaciones de comercio exterior entre los países se deberían dar previo la identificación de bienes y servicios que eventualmente podrían intercambiarse recíprocamente, aunque el uso del sistema de pagos ha sido abierto porque inicialmente procuraba impulsar y dinamizar el comercio exterior facilitando la transferencia y gestión de pagos más allá de la identificación de complementariedad. No obstante, en la XXIV Reunión del Directorio Ejecutivo del Consejo Monetario Regional - CMR, realizada el 21 de mayo de 2013, se creó el Comité Ad hoc para la revisión integral del SUCRE. En dicho Comité se establecen ya mecanismos para la instrumentación de la bolsa de productos en el SUCRE y la revisión de los objetivos del Fondo de Reservas y Convergencia Comercial, es decir ajustarse a la complementariedad, también se planteó: la revisión del período de compensación, el mecanismo para la prevención de operaciones inusuales a través del SUCRE, las acciones para impulsar las operaciones entre todos los Estados Parte, la viabilidad de incorporar las operaciones de servicios a través del SUCRE y la revisión del Sistema Informático del SUCRE.⁸⁵

3.4.1 OBJETIVOS FUNDAMENTALES DEL SISTEMA

El Sistema establece cuatro objetivos:

- Impulsar la expansión del comercio interregional, complementariedad productiva, facilitando los pagos internacionales
- Propender al equilibrio comercial entre los países participantes como mecanismo de reducción de asimetrías y de fortalecimiento del propio sistema.
- Contribuir al proceso de reducción de asimetrías comerciales y económicas de los países participantes.
- Establecer las bases para la profundización de nuevos proyectos de integración regional sobre las cuales se fundamenta una nueva arquitectura financiera regional.

⁸⁵ SELA, “El ALBA-TCP como mecanismo de cooperación de alcance regional”, p. 15-16,

3.4.2 CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA

El sistema tiene como características el ser un mecanismo de composición, de uso optativo, de operación ágil, que se compensa en moneda local, y que no aplica comisiones.

En el instructivo sobre el SUCRE elaborado por el Banco Central se identifican como ventajas que: Disminuye el costo y retraso por la aplicación de mecanismos del control de salida de divisas vigentes en los países participantes; Elimina la dependencia en el uso de los medios de pago tradicionales y no controlables por los partícipes; Reduce tiempo en la recepción de pagos; Minimiza los costos de transacción por corresponsalía bancaria no tiene costos financieros; Acreditación en tiempo real; Promueve un nuevo y efectivo proceso de integración regional⁸⁶.

Venezuela es quien más utiliza el SUCRE y se ha consolidado como importador neto del resto de los países, con especial presencia de importaciones provenientes del Ecuador, que a su vez se ha convertido en el principal socio comercial de Venezuela.⁸⁷

Durante 2012, Venezuela fue el principal importador de las operaciones transadas alcanzando el 92,78%. Le siguieron la República del Ecuador 7,10% y el Estado Plurinacional de Bolivia con 0,12% del total tramitado. Por su parte, si bien la República de Cuba en el año 2012, no tramitó operaciones de importación a través del Sistema, realizó 10 operaciones de exportación por valor de XSU 2.733.731,94.

En relación con la distribución por sector institucional, el sector privado abarcó 92% del universo de transacciones canalizadas, seguido por las empresas públicas 6,83% y las empresas mixtas 1,09%

Durante los años 2009 y 2011, productos como el atún, la úrea, aceite crudo de palma, arroz paddy, citrato de sodio, ácido cítrico y leche predominaron en el comercio a través del SUCRE. En estos dos primeros años, la presencia de empresas

⁸⁶ Banco Central del Ecuador, *Sistema Unitario Regional de Compensación de Pagos Sucre*, 2012. <http://www.bce.fin.ec/index.php/sucre>

⁸⁷ SELA, “El ALBA-TCP como mecanismo de cooperación de alcance regional”, p. 15-16,

públicas venezolanas como SIDOR y PEQUIVEN tuvo una importancia trascendental.

Durante los años 2010 y 2011, las transacciones comerciales entre los Grupos POLAR de Venezuela (a través de su empresa Procesadora Venezolana de Cereales PROVENCESA) y el Grupo Corporativo Visión del Ecuador (a través de su empresa Técnica y Comercio de la Pesca C.A. TECOPESCA) fueron importantes en la comercialización del atún. En este rubro también ha sido importante la participación de las empresas Mark Fish S.A (Ecuador) y Comercializadora LGT (Venezuela).

Al desagregar las cifras de intercambio del SUCRE, en el año 2012 se nota que un porcentaje importante de este comercio lo realizan empresas del sector automotor internacional con presencia en el Ecuador, especialmente MAZDA y KIA (con casas matrices en Japón y Corea del Sur, respectivamente) con una participación de 22,40 % del total de las operaciones del SUCRE. El principal destino de estos vehículos exportados desde Ecuador fue Venezuela.⁸⁸

En el anexo IV se puede observar el número de operaciones realizadas por el Ecuador a través del SUCRE, así como la evolución de las operaciones, las transferencias por país y pagos recibidos por producto y país.

3.5 POTENCIALES AFECTACIONES AL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN Y NMF DE LOS ACUERDOS DE COUNTERTRADE SUSCRITOS POR EL ECUADOR DENTRO DEL MARCO DEL ALBA.

Gallegos señala “que el *countertrade* ha sido considerado como una práctica comercial restrictiva y discriminatoria que fortalece la reciprocidad y por lo tanto elimina las ventajas de precios y calidad como base del libre intercambio de bienes y servicios.⁸⁹

La posición del FMI, OMC y OCDE respecto al comercio compensatorio, ha sido, que este distorsiona las relaciones comerciales y por tanto es contrario al

⁸⁸ *Ibíd.*, p. 15

⁸⁹ Carlos Gallegos, “Intercambio compensado en América Latina y el Caribe”, p. 1.

sistema multilateral y consecuentemente a sus principios, es considerada regresiva y transitoria, se esgrime que las recetas para superar los problemas de balanza de pagos y comercial así como la escasez de divisas o falta de liquidez, se resuelven mediante ajustes estructurales, política fiscal, reducción de importaciones y estímulo a las exportaciones.⁹⁰

La OMC por su parte considera que las distorsiones que se podrían dar con ocasión de una operación de comercio recíproco serían por una parte la posible reducción en los precios de los bienes objeto de intercambio y los posibles subsidios que se otorguen a dichos bienes.⁹¹

Para Vega, el *countertrade* es una forma comercial pensada para periodos de crisis o de falta de fluidez negocial entre empresas y que los países que han potenciado su práctica tienen estructuras económicas deficientes, de fuertes endeudamientos externos, de déficit comercial crónico, de burocratización de su economía; en suma, de una falta de competitividad que conduce a desajustes económicos. Los países industrializados, por regla general, encuentran más inconvenientes que ventajas en el *countertrade*, toda vez que con su práctica se refuerza un bilateralismo que menoscaba el sistema multilateral de comercio y pagos y se fomentan prácticas comerciales intervencionistas, restrictivas e, incluso, discriminatorias⁹².

Se identificaron los siguientes problemas legales derivados de la aplicación de un convenio recíproco:

1. En los acuerdos de *offset* y *buy back* referidos a la construcción e instalación de plantas como refinerías plantas hidroeléctricas o equipos industriales, a ser instalados puedan tener una reducción de las tarifas en relación con los derechos de importación y afectar al principio de nación más favorecida.

⁹⁰ Carlos Piñeiro Iñiguez, *Intercambio, Compensado Countertrade*, p. 229-232.

⁹¹ *Ibíd.*, p. 233-234.

⁹² José Vega, "El comercio de compensación en períodos de crisis", p. 103-107.

2. Cuando empresas estatales importadoras – exportadoras se niegan a adquirir productos de terceros si estos no adquieren productos en contrapartida.
3. Un convenio recíproco puede generar concesiones respecto de licencias de importación solo a las partes del convenio, lo que implica desventaja a los otros competidores que pretendan ingresar en el mercado, es decir representa una medida discriminatoria, lo cual es contrario al Art XI y XII del GATT, ya que el primero prohíbe las restricciones cuantitativas y el segundo recurrir a restricciones discriminatorias para equilibrar déficits en el comercio bilateral.
4. Que los acuerdos de pagos bilaterales *Clearing* sean discriminatorios porque solo se genera facilidades, o se crea un sistema de pagos para los que participan en ellos, mientras que los países que deseen intervenir en los mismos, deben pagar con la moneda local y las operaciones pueden tornarse más costosas debido a la tasa de cambio de cada país.
5. Compras estatales mediante sistema de compensación y que las subvenciones generen dumping.
6. Otra posibilidad es que como parte de los acuerdos de compensación se estipulen inversiones y que pueden aceptarse condiciones más favorables que no se extenderían a otros participes o que se admita inversiones exclusivas o supeditadas a una contrapartida.
7. Ineficiencia: Las prácticas de comercio compensado desvía el comercio fuera de los canales más eficientes, debido a que la rigidez del intercambio soslaya la libre competencia e implica la alteración de los métodos concurrenciales de negociación, fijación de precios y forma de pago, lo que, a largo plazo, provoca un menor precio de los productos intercambiados y, por ende, una menor rentabilidad.
8. Las prácticas bilaterales, además, entorpecen el desarrollo normal de los mercados al favorecer contrapartidas de bienes o servicios por

debajo de los precios de mercado, con el consiguiente efecto de desplazamiento comercial y perjuicio de competidores. A largo plazo, cuando no se mantienen esas ofertas, supone la pérdida de competitividad y pérdida de eficiencia del mercado, lo que se traduce de hecho en una escasa diversificación de productos, baja calidad de bienes y servicios, aumento de precios.

9. Mayores costes en las transacciones recíprocas: Este inconveniente se explica por la necesidad de un mayor periodo de negociación, además de costes en seguros e intermediación por la inseguridad de las operaciones.
10. Relaciones comerciales menos competitivas y más desleales ya que se presta a la implementación de prácticas de dumping, incluso auspiciadas por ciertos Estados, cambios maliciosos o desleales, opacidad. El ataque a la libertad de competencia es significativo, sobre todo en el supuesto de que el entorno político de ciertos países promueva la adopción de medidas económicas y políticas para fomentar la industria local, aunque puedan resultar beneficiosas para algunas empresas o sectores económicos, afecta al multilateralismo y al libre comercio internacional.
11. Falta de normas generales que prevean la forma general del cumplimiento de las obligaciones. Al tratarse de operaciones bilaterales, las condiciones de cumplimiento son negociadas aisladamente por los intervinientes sin posibilidad de alcanzar una uniformidad o generalidad, como ocurre en el comercio multilateral internacional.
12. Dificultades para la riqueza de almacenamiento: El comercio bilateral se sustenta sobre el intercambio de productos perecederos. Sabemos que una función del dinero es servir como reserva de valor o medio de acumulación o atesoramiento de riqueza, lo que nos permite conservar a través del tiempo el valor de los activos que han sido convertidos en moneda.

13. Falta de flexibilidad: Otro posible problema es la carencia de flexibilidad en la negociación o cesión de los contratos. Por tanto, la posible inexistencia de mercados oficiales debidamente regulados que actúen como garantes del cumplimiento de las obligaciones es también otra desventaja, ya que frena la liquidez por cesión al no existir una persona que garantice el cumplimiento de las obligaciones de las partes.⁹³

Para identificar posibles afectaciones al principio de no discriminación y específicamente a las cláusulas NMF y trato nacional, se debe reconocer si los niveles de precios, las licencias o permisos y los mecanismos de pagos, propuestos en el ALBA y su mecanismo SUCRE, así como los acuerdos con Venezuela y Cuba constituyen sistemas que afectan al comercio libre.

Al respecto, la información existente es insuficiente para concluir que no se manejen los mismos precios, o que se realice un trato discriminatorio con base en restricciones o licencias para productos de unos u otros países, aunque sí se debe tener en cuenta que los productos que se intercambian corresponden a productos excedentes no competitivos y por el contrario, complementarios.

A lo largo del presente capítulo, se han descrito e identificado los principios y objetivos del ALBA y el mecanismo SUCRE y como se indicó anteriormente, el proceso ALBA se inscribe dentro de un modelo político-económico que introduce como directriz el concepto de complementariedad económica y solidaridad, el principio de trato desigual y diferenciado, así como la no reciprocidad, valores que guían el enfoque de las relaciones de sus miembros. Su discurso político es contrario al sistema multilateral, por considerarlo que favorece a la consolidación del interés y el poder hegemónico de las grandes potencias, apuntala por tanto un replanteamiento de las relaciones internacionales.

Cabe anotar que la inclusión del principio del trato desigual o diferencial en virtud del cual se atiende a las dificultades coyunturales de cada país y las asimetrías entre sus miembros, es fundamental pero no exclusivo del marco del ALBA, ya que

⁹³ José Vega, “El comercio de compensación en períodos de crisis”, p. 103-107.

tal principio consta en el marco de la ALADI e incluso también se ha incorporado en la normativa GATT-OMC a través de las excepciones a las cláusulas de NMF y trato nacional.

Es pertinente recordar que el sistema multilateralista sostiene que todos los actores que participen en una economía, deben tener las mismas oportunidades que otros, que se debe tratar todos de la misma forma y que las ventajas que se otorgue a un miembro las extienda a los otros, entonces, los acuerdos de comercio recíproco principalmente los intergubernamentales podrían generar ventajas entre los países que los suscribieron principalmente porque atienden a una lógica bilateral, además podría darse una posible rebaja de precios de bienes primarios excedentarios, como lo ocurrido en los años ochenta, o la concesión de facilidades a bienes objeto de contrapartida, la adopción de un sistema de pagos o cuentas de compensación que puede generar canales de pagos más rápidos y menos regulados, dejando con menores oportunidades a posibles actores que deseen intervenir. En el mismo sentido las obligaciones de contrapartida condicionada a aceptar bienes en vez de dinero deja por fuera a otros competidores, esto afectaría al principio de no discriminación, además que no permite generar ventajas a los demás actores del comercio y eventualmente ni el mismo tratamiento porque no hay necesidad de competir con calidad.

No obstante, en el marco del ALBA el Ecuador realiza operaciones de comercio recíproco, principalmente con Venezuela, además de implementar el Sistema de compensación de pagos Sucre que ha generado beneficios como el ahorro de divisas, agilidad seguridad y disminución de costos, lo que ha contribuido a incrementar el intercambio entre sus partícipes.

A pesar de las posibles ventajas que se otorgan por este mecanismo, el mismo no contraviene las normas ni principios del SMC, (específicamente NMF y trato igual), como ya se mencionó éstas se enmarcan en la excepción del Artículo XXIV del GATT, cuyo objetivo es favorecer la integración económica y por tanto deja la puerta abierta para que cobijados en procesos regionales como ALADI-ALBA los países generen condiciones especiales y exclusivas.

En definitiva las operaciones de intercambio recíproco que ha realizado el Ecuador en esta última década, no están fuera del marco jurídico internacional y del SMC, tanto los acuerdos con Venezuela y Cuba, se refieren a cooperación intergubernamental y el intercambio comercial se da dentro del marco de los ACE y ACP de la ALADI y el esquema regional del ALBA cuyos principios acogen el intercambio compensado, sin embargo si se reconoce que es una estrategia que genera ventajas que no se aplicarían a otros miembros por medio de la cláusula de NMF.

CONCLUSIONES

Es evidente que el comercio libre no es sinónimo de comercio justo, que los países en desarrollo y los países menos adelantados no tienen la capacidad real de insertarse al comercio internacional en forma adecuada, por tanto el *countertrade* o comercio compensatorio es un mecanismo y una estrategia de carácter económico monetario que permite a los países atender a problemas coyunturales, tales como la escasez de divisas y las dificultades de la balanza comercial, además favorece procesos de industrialización, la sustitución de importaciones y la incorporación al comercio internacional en condiciones más ajustadas a sus necesidades.

Para el Ecuador, el ALBA y el SUCRE han sido útiles para financiar las operaciones de comercio sin comprometer las divisas, han favorecido a la ampliación de mercados y a la transferencia de tecnología. En el caso de las relaciones comerciales con Venezuela, se logró equilibrar la balanza de pagos, fortaleciendo así los lazos políticos bilaterales.

El ALBA reconoce que los Estados no son iguales y por tanto sus relaciones de intercambio deben responder al principio de trato desigual o especial y a la no reciprocidad, a diferencia del ordenamiento jurídico del Sistema Multilateral de Comercio que tiene como característica la reciprocidad y la no discriminación, expresadas en la cláusula de NMF y trato igual o nacional. Cabe recordar que el marco jurídico de la OMC procuró atender a los problemas de asimetrías económicas entre los países a través de las excepciones generales y específicas, además de las referidas a los procesos de integración; sin embargo no ha sido suficiente para afrontar los problemas de equidad en el comercio internacional como se analizó en el segundo capítulo.

Los mecanismos que se han utilizado por parte de Ecuador, Venezuela y Cuba para instrumentar operaciones de comercio compensatorio han sido principalmente los acuerdos de complementación económica y de alcance parcial, otros han surgido de declaraciones y de encuentros entre mandatarios y a través de los Ministerios o de las Oficinas de Comercio Exterior (OCE) que han ido canalizando acuerdos recíprocos y finalmente la creación del ALBA y el sistema de compensación de pagos SUCRE que suponen condiciones para un intercambio recíproco

principalmente los *offset* directo o indirecto y acuerdos *clearing* intergubernamentales.

Si bien China no es parte del ALBA, es importante mencionar que se han concretado acuerdos referentes en su gran mayoría a la construcción de infraestructura, principalmente proyectos hidroeléctricos y la venta anticipada de crudo, (*offset*) (Ver Anexo I). Los convenios se enmarcan en dar prioridad a la inversión en infraestructura a cambio de favorecer el ingreso de productos primarios y principalmente crudo, y no descartan el uso del SUCRE.

Existen posibles distorsiones asociadas a una operación de intercambio compensatorio, entre las que se destacan: 1) la fijación de precios inferiores a los del mercado, (*dumping*); 2) la posible reventa de productos a terceros países con precios de descuento (*triangulación*); 3) las facilidades que se otorguen con ocasión del acuerdo alcanzado, como por ejemplo: las condiciones más favorables de acceso de bienes y la reducción de las exigencias de contrapartida, que incluso pueden estar subsidiadas (*discriminación*). Estas distorsiones pueden generar: a) Incumplimiento por parte del País de sus obligaciones contenidas en la normativa multilateral de comercio; b) ineficiencia y baja calidad los productos comercializados; c) falta de transparencia, porque no existe información suficiente acerca de los acuerdos ni de los volúmenes globales de estos intercambios; y, d) fomento del bilateralismo, aspecto que resulta incompatible con los propósitos del sistema multilateral de comercio y sus principios.

Por otra parte, es importante destacar que las operaciones de comercio compensatorio fortalecen la reciprocidad entre los Estados que participan, puesto que requiere de altos niveles de complementariedad, lo que resulta favorable principalmente para los países en vías de desarrollo, los cuales pueden diseñar toda una estrategia de política comercial complementaria entre ellos, atendiendo a sus peculiares condiciones económicas.

El Estado ecuatoriano encuentra en el comercio compensatorio, el mecanismo para responder a las coyunturas económicas del momento, le permite encontrar una salida a la imposibilidad de competir en el mercado internacional, pero no es sino

una estrategia que por sí sola resultaría insuficiente para poder insertarse adecuadamente al comercio internacional.

Como ya se señaló en líneas anteriores, en la actualidad es muy complejo identificar estas operaciones, no existen estudios estadísticos sobre este tipo de intercambios, ni tampoco un régimen regulatorio claro. Por ejemplo la utilización del SUCRE no se limita de forma exclusiva a una lista de bienes y está abierta a cualquier intercambio.

El Ecuador no cuenta con un marco regulatorio específico, tampoco se ha creado algún organismo público o privado que canalice este tipo de operaciones y la implementación de estas operaciones se enmarcan en el ALBA y en los acuerdos bilaterales de cooperación principalmente con China, Venezuela y Cuba.

El Ecuador pese al discurso de crecimiento endógeno y contrario al multilateralismo, hace uso de la estructura de la OMC presentó notificaciones al y Comité técnico sobre valoración en Aduana y recibió el 19 de febrero de 2013 varias una opiniones consultivas entre ellas una referida al trato aplicable a las operaciones de trueque o compensación.

La crisis que eventualmente deba soportar el país por la caída del precio del petróleo genera un escenario proclive al uso de este mecanismo principalmente para obtener financiamiento y crédito.

Las operaciones de comercio recíproco realizadas por el Ecuador, al menos las realizadas dentro del ALBA, no representan un volumen importante, pero no por ello se puede desconocer que es una estrategia alternativa y complementaria al intercambio comercial.

A pesar de que los países desarrollados han criticado al comercio compensatorio tienen organizaciones dedicadas a estas actividades como por ejemplo: *The International Reciprocal Trade Association* o *The International Reciprocal Trade Association*, por tanto sería recomendable la creación de una entidad que pueda canalizar la información, asesorar y facilitar estas operaciones en la región y porque no en el País.

Considero que los mecanismos de comercio compensatorio descritos en esta tesis requieren mayor estudio, principalmente cuantitativo y no deben ser desestimados como alternativas en el comercio internacional, sobre todo para generar un debate en torno a la estructura del ordenamiento jurídico del sistema comercial multilateral en actual vigor.

BIBLIOGRAFÍA

- "4 años de alianza entre Ecuador y Venezuela, con modestos resultados." en *Diario El Comercio*. 6 de Junio de 2011. <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/anos-de-alianza-ecuador-y.html>
- Kenwood, A. G., y, Loughed A. L.,. *Historia del desarrollo económico internacional.*, '. Madrid: Ediciones Itsmo, 1995.
- Acosta, Aberto. *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación editora nacional, 2000.
- Aguilar Rodríguez María de Jesús, De Cuba Jacas Pablo. "Aspectos jurídicos del comercio compensado." en *Revista Cubana de Derecho*, La Habana, Unión Nacional de Juristas de Cuba 1991. <http://vlex.com/vid/aspectos-juridicos-comercio-compensado-45046601>
- Akehurst, Michael. "Especificidad de Principios Jurídicos internacionales en un orden económico." en *Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones jurídicas de la UNAM*. México. UNAM. biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2610/27.pdf
- ALADI, *Tratado de Montevideo, 1980*, Montevideo, agosto 1980. <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/vtratadoweb/tm80>
- Altmann, Josette. "El ALBA, Petrocaribe y Centroamérica: intereses comunes?" en *Revista nueva sociedad* vol. 219 http://www.nuso.org/upload/articulos/3587_1.pdf
- Altmann, Josette. "Un proyecto Alternativo para América Latina". *Real Instituto Elcano ARI*. 2008. en http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/78a360004f0198a9884bec3170baead1/ARI17-2008_Altmann_ALBA.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=78a360004f0198a9884bec3170baead1.
- Banco Central del Ecuador. "Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Pagos Sucre." *Banco Central de Ecuador*. 2009. en <http://www.bce.fin.ec/index.php/sucre>.
- Bertoni, Ramiro. "Regionalismo y Multilateralismo¿ Qué tienen para ganar los Países en Desarrollo?". 2007. en *Centro de Estudios para la Producción*. http://www.cep.gov.ar/descargas_new/panorama_comercio_exterior/estudios_comercio_exterior/2007/regionalismo_y_multilateralismo.pdf
- Briceno, José. "riceño, José. [.gov.ar/descargas_new/pus](http://www.cep.gov.ar/descargas_new/pus) resultados y perspectivas". en *CRIES Anuario de integracias*. *ennew/* 2014. <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2014/11/6-Briceno.pdf>.

- Cadena, Walter. "La Nueva Lex Mercatoria." en *Revista Papel Político : Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales*. 2003. <http://revistas.javeriana.edu.co/sitio/papelpolitico/admin/upload/index.php?act=view&id=66>
- Calvo, Luis. *Globalización y Derecho*. Madrid: Colex, 2003.
- Cancino, Rodolfo. "La pulverización de la cláusula de nación más favorecida. El regionalismo y la aplicación del artículo xxiv del gatt." en *Portal de revistas científicas y arbitradas de la UNAM*. 2012. <http://www.ojs.unam.mx/index.php/amicus/article/view/36926>
- Chang, Ha Joon. *Kicking away the leader*. Londres: Anthem press, 2002.
- Congreso Nacional. Código Civil. Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones., 2013.
- Connelly, Marisella. "Comercio de trueque y comercio compensatorio en China." *Colegio de México*. s.f. http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/T7CUXM8CV2VDHIKIXKCLG9JMR5Y994.pdf
- De la Rosa, Gloria. "International Countertrade Rules and Practices". en *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 2 No. 15. Virginia. Center for Promoting Ideas. 2011.
- Díaz, Miguel. *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Madrid: Síntesis, 1996.
- Embajadas del Estado Plurinacional de Bolivia, de la República de Cuba, de la República del Ecuador, y de la República Bolivariana de Venezuela acreditadas en la República Popular China. "Folleto ALBA TCP". en www.ecuadorenchina.org.ec. 2012. <http://www.ecuadorenchina.org.ec/sites/default/files/FOLLETO%20ALBA.pdf>
- Estévez, Isabel. *Hacia dónde va la política comercial ecuatoriana*. Quito: IAEN, 2012.
- Forero, Mario. Integración y multilateralismo en el marco de las relaciones económicas internacionales. en *Revista Análisis Internacional*. 2011. <http://revistas.utadeo.edu.co/index.php/RAI/article/view/72>
- Gallegos, Carlos. Intercambio compensado: teoría y práctica en América Latina. *Integración Latinoamericana*. 1985. http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/103-Estudios_2.pdf
- García, Gustavo. La equidad en el Sistema Multilateral de Comercio, un análisis desde la perspectiva de los países en desarrollo. *Tesis de maestría*. Universidad Andina Simón Bolívar. Sede Ecuador, 2008.
- Goñi, Natividad. *El comercio compensatorio-Globalización y Derecho*. Madrid: Colex, 2003.

- Guerra Borges, Alfredo. Regionalismo y multilateralismo en su laberinto. en *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*. 2008. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11820668002>
- Lafer, Celso. "Comercio internacional, fórmulas jurídicas y realidades Politico-Económicas." en *Foro Internacional*. Mro Internacionálnómicas.realiAm. 1973.
- Lafuente, Fernando. Aspectos del Comercio Exterior.» en *Biblioteca Virtual del Derecho económico y ciencias sociales*. en . <http://www.biblioises.com.ar/Contenido/300/380/B%201%20Comeerci.o%20Internacional%206.pdf>
- Naciones, Unidas. *Guía Jurídica de la CNUDMI sobre operaciones de comercio compensatorio internacional*. New York, 1003.
- OMC. *Entender la OMC*. Ginebra: OMC, 2005.
- Oviedo, Jorge. *Aplicación material de la convención de naciones unidas sobre compraventa internacional de mercaderías*. Colombia, 2004.
- Pantoja, Carlos Germán. "La cláusula de la nacion más favorecida y la eficacia ante terceros de los tratados internacionales". en *Sitios de poder judicial*. 2014. http://sitios.poder-judicial.go.cr/escuelajudicial/archivos%20actuales/documents/revs_juds/revis ta_111/PDFs/12_archivo.pdf
- Parsons, Jhon. *Theory of countertrade financing of international business*. Massachusetts: Institute of Technology Massachusetts, 1985.
- Pastrana, Eduardo. "El principio de la no-reciprocidad: entre el deber ser y su regulación jurídica en el marco de las relaciones económicas internacionales y de cooperación". en *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*. 2005. Colombia. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77720407003>
- Paul Maurice, Obstfeld Krugman. *Economía internacional*. 5ta. Madrid: Addisin Wesley- Pearson educación, 2001.
- Piñeiro, Carlos. *Intercambio Compensado Countertrade*. . España: McGraw-Hill de Management, 1993.
- Proecuador. *Boletín de Comercio Exterior noviembre - diciembre*. Quito. Proecuador. 2014. en <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/12/Boletin-BCE-NOV-DIC-2014FINAL.pdf>.
- Proecuador *Ficha Técnica Quito*, ProEcuador. 2014. en <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/Ficha-T%C3%A9cnica-del-ALBA-Ene-2014.pdf>.
- SELA. "El ALBA-TCP como mecanismo de cooperación de alcance regional". en http://www.sela.org/attach/258/EDOCs/SRed/2013/09/T023600005380-0-El_ALBA-TCP__DI_No._4_doc_Rev_8_doc_15-8-13.pdf.

Torrent, Ramon. "El marco jurídico internacional de la economía mundial: ¿cómo cambiar su enfoque y permitir que recobre sentido". *CMLeconomía*. 2007. http://www.clmeconomia.jccm.es/pdfclm/torrent_10.pdf

Vega, José. El comercio de compensación en períodos de crisis. *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*. 2012. http://dehesa.unex.es:8080/xmlui/bitstream/handle/10662/1247/0212-7237_24_83.pdf?sequence=1

ANEXOS

ANEXO I

ACUERDOS ALCANZADOS ENTRE EL ECUADOR Y LA REPUBLICA POPULAR DE CHINA

La Suscripción del Acuerdo Comercial para la construcción de la Hidroeléctrica Toachi Pilatón, a cargo de la empresa *China Water and Electricity* – CWE- diciembre de 2010.

La Venta anticipada de crudo, suscrita entre PETROECUADOR y “China National United Oil Corporation” -PETROCHINA- (Beijing, 28 de enero de 2011).

Suscripción del Convenio de Financiamiento de la Fase II (CHINA – ECUADOR) con el Banco de Desarrollo de China (CDB) para proyectos de inversión en el Ecuador (Beijing, 28 de junio de 2011).

Suscripción de Acuerdo con la empresa “Goldwind” para la construcción del Proyecto Villanaco que consta de once turbinas eólicas de 1,5 MW cada una, con un poder generador total que asciende a 16,5 MW. (Loja, Ecuador, junio de 2011).

Suscripción del Acuerdo Comercial con la Empresa CEIT para el proyecto de rehabilitación del ferrocarril transandino. (6 de julio de 2011)

Suscripción de Acuerdo de Crédito con el EXIMBANK para financiar la construcción de la represa Hidroeléctrica “Sopladora” - Gezhouba - (Beijing, 18 de octubre de 2011).

Suscripción de Acuerdo Comercial para la construcción de la Hidroeléctrica Delsitanisagua. Esta obra será construida con la empresa Hidrochina. (Zamora Chinchipe, Ecuador, octubre de 2011).

Dos Proyectos Hidroeléctricos: Mazar Dudas y Quijos serán construidos por la Empresa CNEEC.

Firma del “Convenio de Cooperación Económica y Técnica entre la R.P. China y la República del Ecuador”, de 21 de diciembre de 2011. El Ecuador recibió recursos no reembolsables para proyectos de su interés. Entrega de la donación de 50 computadoras y 40 laptops a SENESCYT por parte del Ministerio de Ciencia y Tecnología de la R.P. China.

Firma del contrato entre la Corporación Eléctrica del Ecuador (CELEC EP) y la Empresa Pública China Harbin Electric International Co. Ltd. para la construcción del Proyecto Hidroeléctrico “Minas San Francisco” que aportará al sistema nacional interconectado 275 MW de potencia. (30 de diciembre de 2011).

CELEC adjudicó a Harbin Electric International el contrato para desarrollar la central de 96MW Esmeraldas II.

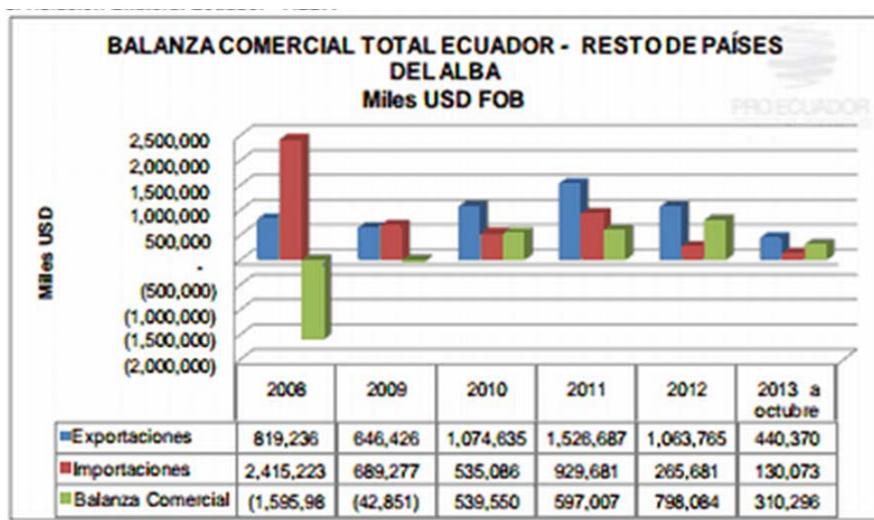
\

ANEXO II

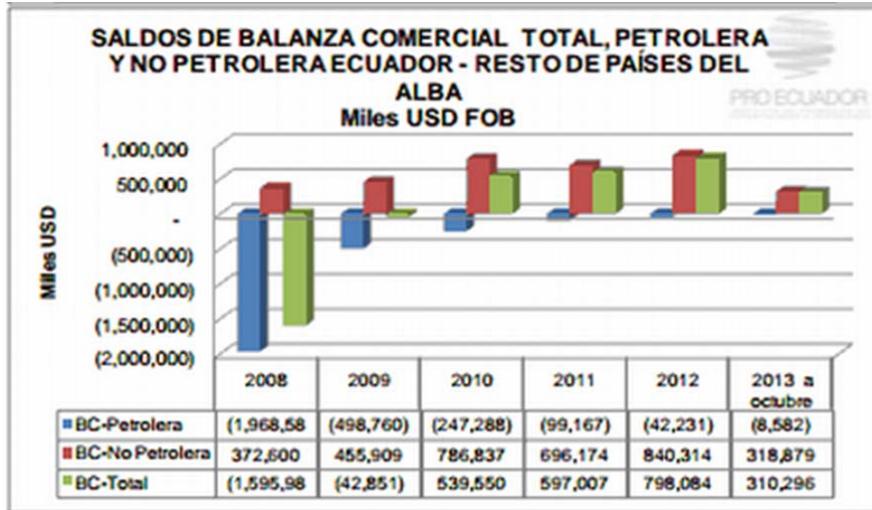
ALBA

Bloque	País	2006	2007	2008	2009	2010	2010 ene oct	2011 Ene oct	Var 2010- 2011 ene- oct	Particip. 2010 eneoct	Particip 2011 eneoct
ALBA	ANTIGUA Y BARBUDA	50	60	196	69	94	94	65	- 30.3%	0.0%	0.0%
	BOLIVIA	9,290	13,369	22,982	10,670	13,676	10,367	17,822 7	1.9%	0.1%	0.1%
	CUBA	6,780	11,3242	15,046	10,3060	11,073	9,583	8,887	-7.3%	0.1%	0.1%
	DOMINICA	17	0	102	150	239	232	39	- 83.2%	0.0%	0.0%
	NICARAGUA	48,805	110,731	61,359	61,298	75,538	57,015	14,608	- 74.4%	0.4%	0.1%
	VENEZUELA	318,878	591,573	719,551	563,933	973,960	811,342	1,149,618	41.7%	5.7%	6.5%
	SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	0	0	0	0	55	55	78	41.9%	0.0%	0.0%
	Total ALBA	383,819	727,056	819,236	646,426	1,074,635	888,687	1,191,118	34.0%	6.2%	6.8

BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR – RESTO DE PAÍSES DEL ALBA



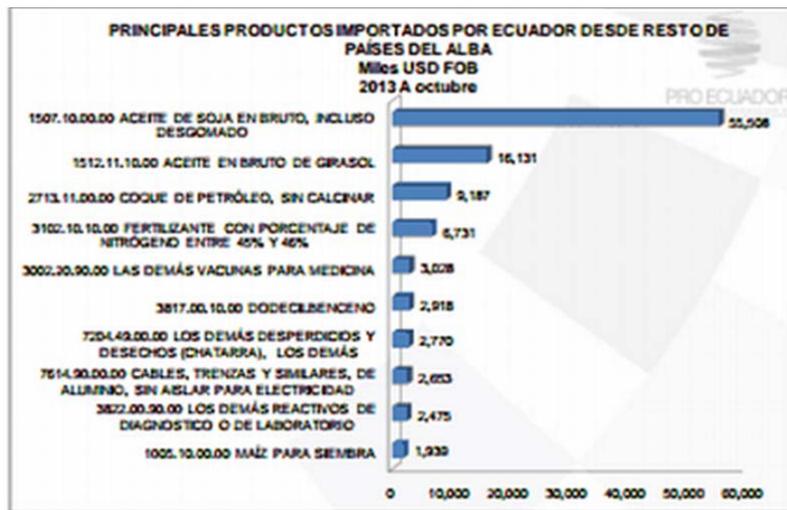
SALDOS DE BALANZA COMERCIAL TOTAL



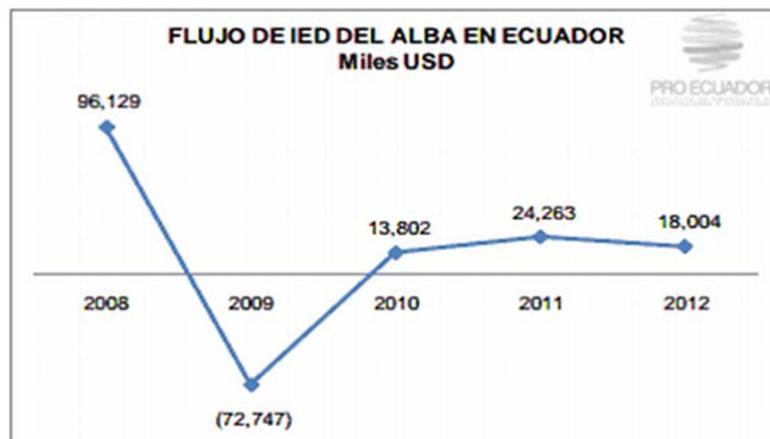
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A RESTO DE PAÍSES DEL ALBA



PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE RESTO DE PAÍSES DEL ALBA



FLUJO DEL IED DEL ALBA EN ECUADOR

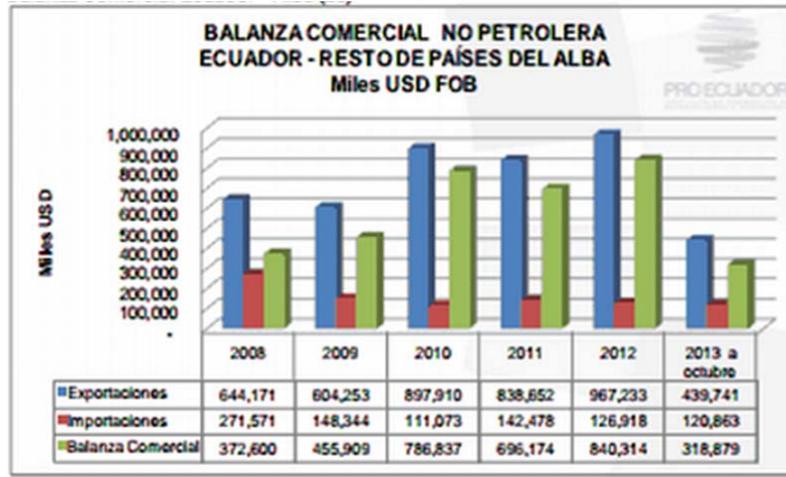


FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA

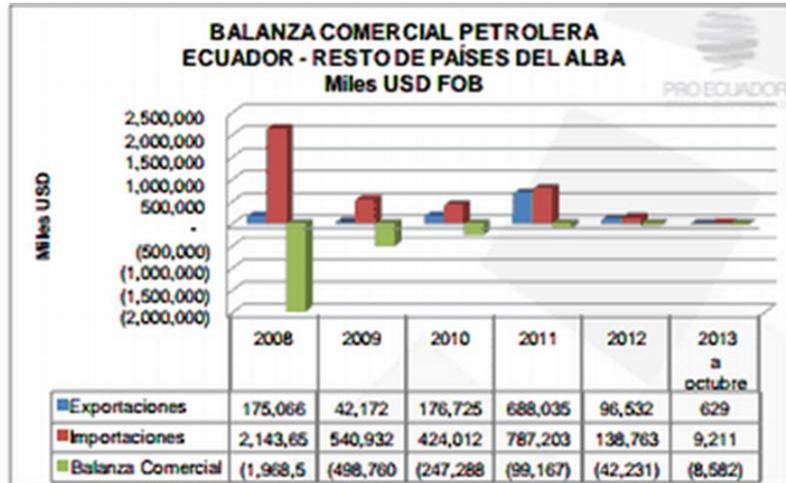
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ALBA EN ECUADOR POR SECTORES						
Miles USD						
Sectores	2008	2009	2010	2011	2012	2013 II Trim
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	-	0.1	115	12	29	30
Comercio	2,931	3,096	2,672	7,274	232	98
Construcción	268	20	18	7	21	-
Electricidad, gas y agua	-	-	-	1	-	-
Explotación de minas y canteras	76,845	(76,586)	9,429	16,722	16,959	7,722
Industria manufacturera	66	31	294	182	589	383
Servicios comunales, sociales y personales	232	2	758	1	-	77
Servicios prestados a las empresas	15,783	675	494	35	142	32
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6	14	22	29	32	0
Total general	96,129	(72,747)	13,802	24,263	18,004	8,341



BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR – RESTO DE PAÍSES DEL ALBA



BALANZA COMERCIAL PETROLERA ECUADOR – RESTO DEL PAÍSES DEL ALBA



ANEXO III

VENEZUELA

Principales Productos exportados y Tendencia

Entre los principales productos de exportación hacia Venezuela, sobresalen aceites y crudo de petróleo, los atunes y preparados de pescado, aceites de palma y sus derivados, vehículos, cocinas y textiles (incluso por piezas). Además, resaltan otros productos automotrices, de la metalmecánica y petroleros que constan en el abanico de exportación hacia Venezuela y que poseen participación importante en el total.

Los productos que han presentado una mayor tasa de crecimiento promedio anual en el período 2008-2012 son atunes en conserva, vehículos, neumáticos, demás aceites de palma y sus fracciones.

EXPORTACIONES TOTALES DE ECUADOR A VENEZUELA								
FOB Miles USD								
Subpartida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	% Partic. 2012
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	125,961	0	123,624	687,974	96,372	-6.47%	9.56%
1604141000	ATUNES EN CONSERVA	36,835	77,189	27,688	72,783	168,616	46.27%	16.73%
1511100000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	40,237	31,293	63,974	89,009	40,008	-0.14%	3.97%
1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	82,147	63,121	46,734	48,501	23,447	-26.91%	2.33%
8704311090	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE ENCENDIDO POR CHISPA, DE PESO TOTAL CON CARGA MÁXIMA INF O IGUAL A 4,537 T, NO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	72,523	0	30,758	28,461	106,279	10.03%	10.54%
8703229090	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE 1.000 CM3 Y 1.500 CM3, NO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	28,045	21,999	43,201	27,991	44,946	12.52%	4.46%
8703239090	LOS DEMÁS VEHÍCULOS A GASOLINA CILINDRADA ENTRE 1.500 CM3 Y 3.000 CM3, NO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	0	13,337	43,576	56,191	43,272	6720.16%	4.29%
7321111900	LAS DEMÁS COCINAS DE COMBUSTIBLES GASEOSOS	38,641	29,644	12,778	15,128	32,939	-3.91%	3.27%
5911310000	TELAS Y FIELTROS SIN FIN O CON DISPOSITIVOS DE UNIÓN DE PESO INFERIOR A 650 G/M2	0	13,732	62,288	21,091	1,667	*	0.17%
8702109090	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DIESEL PARA EL TRANSPORTE MÁXIMO DE 16 PERSONAS CON MOTOR DE ÉMBOLO	44,724	16,303	11,494	25,747	0	-100.00%	0.00%
5811000000	PRODUCTOS TEXTILES ACOLCHADOS EN PIEZA, CONSTITUIDOS POR UNA O VARIAS CAPAS DE MATERIA TEXTIL	25,878	61,477	9,789	0	0	-100.00%	0.00%
1511900000	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS FRACCIONES	10,401	9,883	15,937	25,897	22,199	20.87%	2.20%
1507909000	LOS DEMÁS ACEITE DE SOJA EXCEPTO EN BRUTO NO CONTEMPLADO EN OTRA PARTE	21,265	32,546	5,281	0	0	-100.00%	0.00%
5911320000	PRODUCTOS Y ARTÍCULOS TEXTILES DE PESO SUPERIOR O IGUAL A 650 G/M2	0	768	27,129	30,439	552	*	0.05%
9021101000	ARTÍCULOS Y APARATOS DE ORTOPEDIA	0	1,929	40,699	2,746	80	*	0.01%
4011101000	NEUMÁTICOS (LLANTAS) RADIALES PARA AUTOMÓVILES DE TURISMO	6,816	4,513	3,641	14,381	16,000	23.78%	1.59%
0401100000	LECHE Y NATA, SIN CONCENTRAR, SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE, CON UN CONTENIDO DE MATERIAS GRASAS INFERIOR O IGUAL AL 1% EN PESO	351	1,890	6,431	10,706	12,268	143.11%	1.22%
2008910000	PALMITOS EN CONSERVA	8,584	6,432	5,472	5,638	5,009	-12.60%	0.50%
	DEMÁS PRODUCTOS	177,144	177,875	393,466	311,789	394,248	22.14%	39.12%
	TOTAL	719,551	563,933	973,960	1,474,471	1,607,903	8.79%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Principales Productos importados y Tendencia

Las ítems (subpartidas a 10 dígitos) importados desde Venezuela, en su mayoría pertenecen al sector petrolero, químico y vehicular. Aportando más del 70% del total importado desde este país.

IMPORTACIONES TOTALES DE ECUADOR DESDE VENEZUELA								
FOB Miles USD								
Subpartida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008 2012	% Partic. 2012
2710192130	DIESEL 2	1,258,841	516,291	360,105	769,273	122,749	-44.12%	55.20%
3102101000	FERTILIZANTE CON PORCENTAJE DE NITRÓGENO ENTRE 45% Y 46%	31,421	15,916	22,320	42,208	49,160	11.84%	22.11%
2711130000	BUTANOS	0	0	0	0	9,004 *		4.05%
7204100000	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE FUNDICIÓN	0	0	0	0	7,044 *		3.17%
2713110000	COQUE DE PETRÓLEO, SIN CALCINAR	18,130	7,677	7,381	17,701	7,011	-21.14%	3.15%
7203100000	PRODUCTOS FÉRREOS OBTENIDOS POR REDUCCIÓN DIRECTA DE MINERALES DE HIERRO	0	0	0	0	3,522 *		1.58%
7213911000	LOS DEMÁS ALAMBRONES DE HIERRO DE SECCION CIRCULAR CON UN CONTENIDO DE CROMO, NIQUEL, COBRE Y MOLIBDENO INFERIOR A 0,12%	17,155	4,707	0	1,813	2,774	-36.59%	1.25%
3817001000	DODECILBENCENO	4,642	2,357	4,623	2,613	2,671	-12.90%	1.20%
2905110000	METANOL (ALCOHOL METÍLICO)	3,212	2,436	3,793	3,741	2,526	-5.83%	1.14%
8431439000	LAS DEMÁS PARTES DE MAQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN	1,482	1,689	958	832	1,696	3.42%	0.76%
3004101000	MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO QUE CONTENGAN PENICILINAS O DERIVADOS CON LA ESTRUCTURA DEL ÁCIDO PENICILÁNICO O ESTREPTOMICINAS	30	2,028	5,351	5,660	1,610	171.18%	0.72%
5209420000	TEJIDOS DE MEZCLILLA (*DENIM*) CON HILADOS DE DISTINTOS COLORES	1,304	1,343	2,029	1,463	1,288	-0.31%	0.58%
3920430000	LAS DEMÁS PLACAS, LÁMINAS HOJAS Y TIRAS CON UN CONTENIDO DE PLASTIFICANTES SUPERIOR O IGUAL AL 6% EN PESO	499	466	697	1,207	1,253	25.88%	0.56%
2835310000	TRIFOSFATO DE SODIO (TRIPOLIFOSFATO DE SODIO)	1,985	721	640	718	907	-17.77%	0.41%
7614900000	CABLES, TRENZAS Y SIMILARES, DE ALUMINIO, SIN AISLAR PARA ELECTRICIDAD-LOS DEMÁS	649	2,206	86	0	514	-5.67%	0.23%
2924294000	PROPANIL (ISO)	167	81	122	530	512	32.33%	0.23%
	DEMÁS PRODUCTOS	1,055,329	116,798	102,778	57,058	8,128	-70.38%	3.66%
	TOTAL	2,394,846	674,717	510,881	904,817	222,369	-44.80%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Balanza comercial bilateral

El saldo comercial ecuatoriano resulta superavitario en los 3 últimos años, hasta el 2011 se observa un crecimiento anual importante en las exportaciones así como en el saldo comercial alcanzado en el 2012 a pesar que el valor exportado sea menor al año anterior

BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR - VENEZUELA					
FOB Miles USD					
Actividad	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	719,551	563,933	973,960	1,474,471	1,007,903
Importaciones	2,394,846	674,717	510,881	904,817	222,369
Saldo Comercial	(1,675,294)	(110,784)	463,079	569,654	785,533

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Mientras que al analizar la balanza comercial no petrolera, los saldos obtenidos en el período 2008-2012 son positivos y se observa un crecimiento sostenido en las exportaciones hacia este destino.

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR - VENEZUELA					
FOB Miles USD					
Actividad	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	593,581	563,930	850,330	786,497	911,531
Importaciones	251,196	133,784	86,869	117,614	83,606
Saldo Comercial	342,385	430,146	763,461	668,883	827,925

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

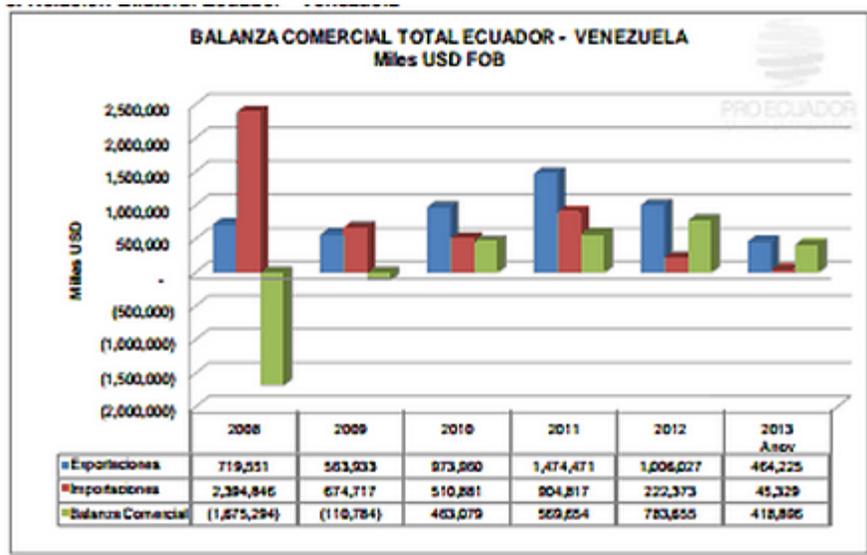
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Lista de Productos de Interés de Importación para Venezuela que se producen en Ecuador		
Nº	Cod. 6 Dígitos	Descripción
1	30420	FILETES DE PESCADO CONGELADOS
2	40221	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE, EN POLVO, GRÁNULOS O DEMÁS FORMAS SÓLIDAS, CON UN CONTENIDO DE MATERIAS GRASAS SUPERIOR AL 1,5% EN PESO: SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE:
3	71333	FRIJOL (FRÉJOL, POROTO, ALUBIA, JUDÍA) COMÚN (PHASEOLUS VULGARIS) DE VAINAS SECAS DESVAINADAS, AUNQUE ESTEN MONDADAS O BIEN PARTIDAS
4	150710	ACEITE DE SOYA (SOJA) EN BRUTO, INCLUSO DESGOMADO
5	151110	ACEITE DE PALMA EN BRUTO
6	160414	ATUNES, LISTADOS Y BONITOS (SARDA SPP.) ENTEROS O EN TROZOS, EXCEPTO PICADO:
7	230990	LAS DEMÁS PREPARACIONES DEL TIPO UTILIZADAS PARA LA ALIMENTACIÓN DE LOS ANIMALES
8	300410	MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN PENICILINAS O DERIVADOS DE ESTOS PRODUCTOS CON LA ESTRUCTURA DEL ÁCIDO PENICILÁNICO, O ESTREPTOMICINAS O DERIVADOS DE ESTOS PRODUCTOS:
9	300420	MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN OTROS ANTIBIÓTICOS:
10	300440	MEDICAMENTO QUE CONTENGAN ALCALOIDES O SUS DERIVADOS, SIN HORMONAS NI OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA NO 29.37, NI ANTIBIÓTICOS:
11	300450	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN VITAMINAS U OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA NO 29.36:
12	300490	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS NOS. 30.02, 30.05 Ó 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USO TERAPEUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR
13	340220	PREPARACIONES ACONDICIONADAS PARA LA VENTA AL POR MENOR
14	380810	INSECTICIDAS:
15	382490	LAS DEMÁS PREPARACIONES AGLUTINANTES PARA MOLDES O NÚCLEOS DE FUNDICIÓN; PRODUCTOS QUÍMICOS Y PREPARACIONES DE LA INDUSTRIA QUÍMICA O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE
16	392410	VAJILLA Y DEMÁS ARTÍCULOS PARA EL SERVICIO DE MESA O DE COCINA:
17	401110	NEUMÁTICOS NUEVOS DE CAUCHO DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN AUTOMÓVILES DE TURISMO (INCLUIDOS LOS VEHÍCULOS DE TIPO FAMILIAR "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE CARRERA)
18	480100	PAPEL PRENSA EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS.
19	481840	COMPRESAS Y TAMPONES HIGIÉNICOS, PAÑALES PARA BEBÉS Y ARTÍCULOS HIGIÉNICOS SIMILARES:
20	520942	TEJIDOS DE ALGODÓN CON UN CONTENIDO DE ALGODÓN SUPERIOR O IGUAL AL 85% EN PESO, DE GRAMAJE SUPERIOR A 200 G/M; CON HILADOS DE DISTINTOS COLORES: TEJIDOS DE MEZCLILLA ("DENIM")
21	581100	PRODUCTOS TEXTILES ACOLCHADOS EN PIEZA, CONSTITUIDOS POR UNA O VARIAS CAPAS DE MATERIA TEXTIL COMBINADAS CON UNA MATERIA DE RELLENO Y MANTENIDAS MEDIANTE PUNTADAS U OTRO MODO DE SUJECION, EXCEPTO LOS BORDADOS DE LA PARTIDA Nº 58.10.
22	610910	T- SHIRTS Y CAMISETAS INTERIORES, DE PUNTO, DE ALGODÓN
23	690890	LAS DEMÁS PLACAS Y BALDOSAS, DE CERÁMICA, BARNIZADAS O ESMALTAR, PARA PAVIMENTACIÓN O REVESTIMIENTO, CUBOS, DADOS Y ARTÍCULOS SIMILARES, DE CERÁMICA, PARA MOSAICOS, BARNIZADOS O ESMALTADOS, INCLUSO CON SOPORTE
24	740811	ALAMBRE DE COBRE REFINADO CON LA MAYOR DIMENSIÓN DE LA SECCIÓN TRANSVERSAL SUPERIOR A 6 MM
25	830990	LOS DEMÁS TAPONES Y TAPAS Y DEMÁS ACCESORIOS PARA ENVASES, DE METAL COMÚN
26	848180	LOS DEMÁS ARTÍCULOS DE GRIFERÍA Y ÓRGANOS SIMILARES:
27	848190	PARTES DE ARTÍCULOS DE GRIFERÍA Y ÓRGANOS SIMILARES
28	850710	ACUMULADORES ELÉCTRICOS DE PLOMO, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA ARRANQUE DE MOTORES DE EXPLOSIÓN

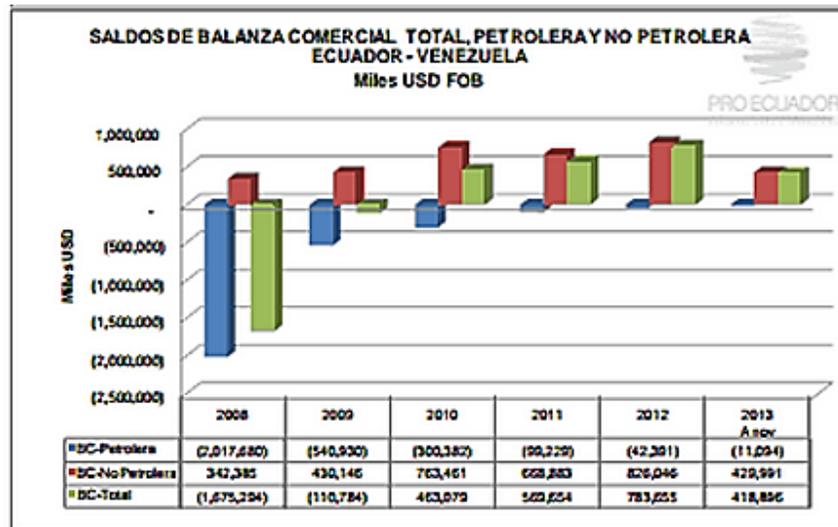
Fuente: Oficina Comercial de Ecuador en Venezuela

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Venezuela

BALANZA COMERCIAL

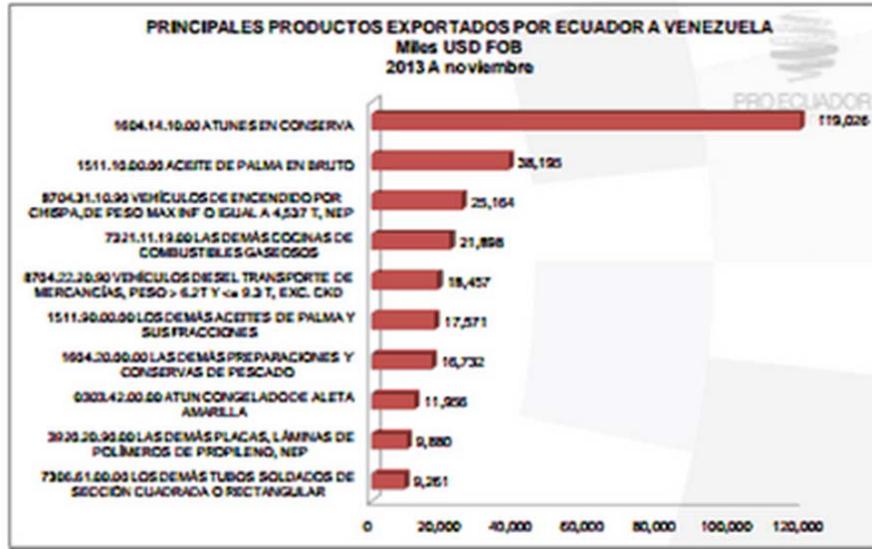


SALDOS DE BALANZA COMERCIAL TOTAL PETROLERA Y NO PETROLERA

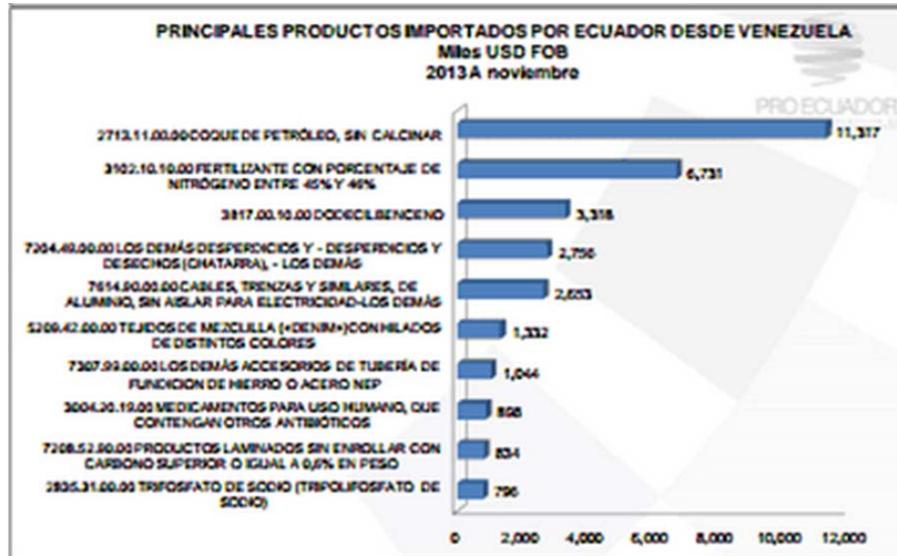


EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A VENEZUELA



PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE VENEZUELA



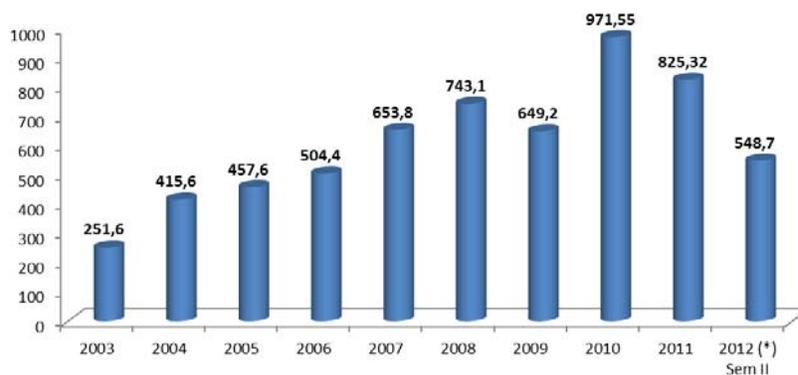
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA



FLUJO DE IED DE VENEZUELA EN ECUADOR POR SECTORES						
Miles USD						
Sectores	2008	2009	2010	2011	2012	2013 III Trim
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	*	*	115	2	4	62
Comercio	2,892	2,824	2,566	7,213	218	118
Construcción	268	20	11	1	20	7
Electricidad, gas y agua	*	*	*	1	*	*
Explotación de minas y canteras	40	4,415	9,427	16,697	16,969	11,322
Industria manufacturera	64,4	29	251	117	589	392
Servicios comunales, sociales y personales	230	1	757	1	*	60
Servicios prestados a las empresas	16,086	673	480	30	117	18
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	13	22	20	30	*
Total	19,585	7,975	13,628	24,081	17,937	11,979

Intercambio comercial Ecuador-Venezuela 2003-2012

(En millones de dólares)



PAIS DE DESTINO	MILLONES DE US\$ 2011	(%) 2011	MILLONES DE US\$ 2012	(%) 2012	VARIACION (%)
TOTAL	1.909	100,00	1.603	100,00	-16,00
Estados Unidos	197	10,30	335	20,90	70,20
China	277	14,50	280	17,50	0,90
Colombia	267	14,00	203	12,70	-24,00
Brasil	219	11,50	113	7,00	-48,60
Chile	45	2,40	73	4,50	60,10
Italia	88	4,60	61	3,80	-30,40
México	85	4,40	55	3,40	-35,00
Holanda	36	1,90	54	3,30	49,60
Bélgica	63	3,30	49	3,00	-23,20
Egipto	8	0,40	47	2,90	470,60
Francia	58	3,00	47	2,90	-18,80
Trinidad y Tobago	167	8,70	41	2,50	-75,70
Ecuador	46	2,40	37	2,30	-18,10
Resto	353	18,50	210	13,10	-40,50

Exportaciones de Venezuela a Ecuador ene-jul 2012

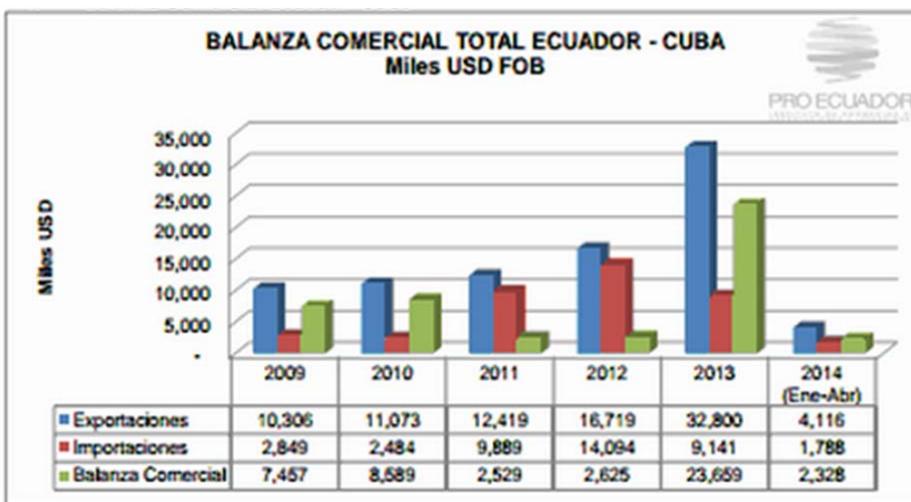
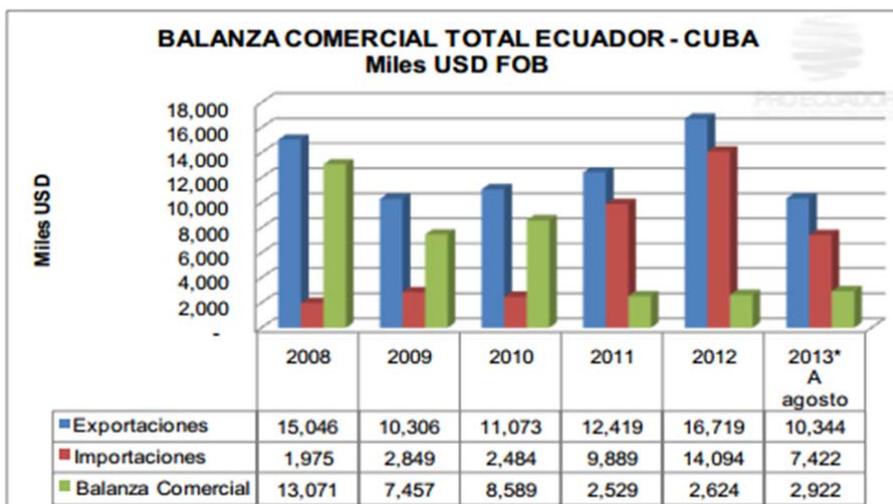
Rubros	Montos FOB US\$
Productos químicos	39.931.777
Máquinas y aparatos, material eléctricos y sus partes	1.704.661
Metales comunes y sus manufacturas	1.649.320
Plásticos y manufacturas	637.876
Productos textiles	477.886
Aparatos e instrumentos médicos	89.759
Productos diversos	52.224
Productos de piel	9.084
Material de transporte	4.056
Calzado	399
Madera y subproductos	348
Objetos de colección o de arte	244
Material de construcción	167
Total ene-jun 2012	44.557.801

Importaciones de Venezuela desde Ecuador e ne-jul 2012

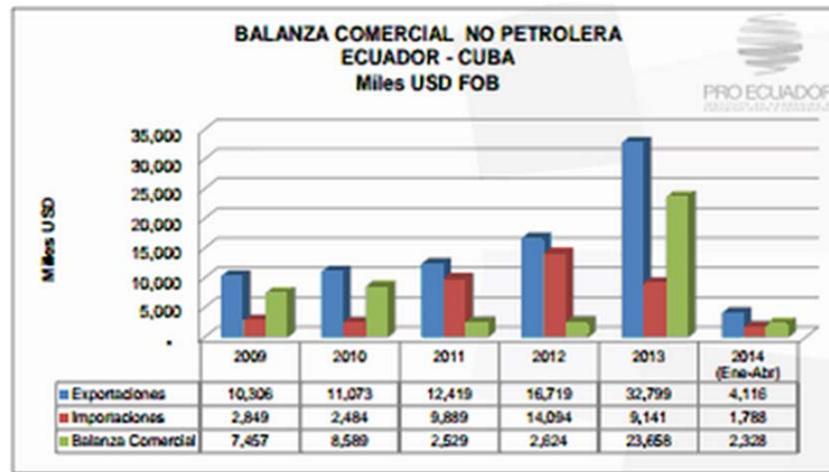
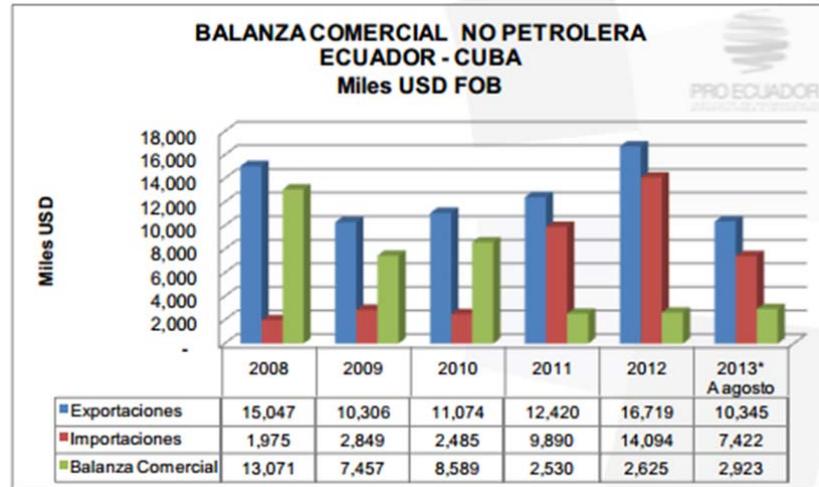
Rubros	Montos CIF US\$
Productos Químicos	142.982.585
Material de transporte	77.194.162
Productos de las industrias alimentarias; bebidas; líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco	65.032.105
Máquinas y aparatos, material eléctricos y sus partes	63.509.208
Grasas y aceites animales o vegetales	46.329.704
Plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas	30.517.052
Metales comunes y sus manufacturas	23.290.817
Productos textiles	14.937.697
Animales vivos y productos del reino animal	14.267.218
Pastas de madera	9.403.702
Productos del reino vegetal	7.399.251
Material de construcción	3.092.049
Productos diversos	1.928.317
Madera y subproductos	1.914.075
Aparatos e instrumentos médicos	1.466.722
Calzado	808.446
Productos de piel	78.052
Artículos de joyería	7.935
Total e ne-jun 2012	504.159.097

ANEXO IV

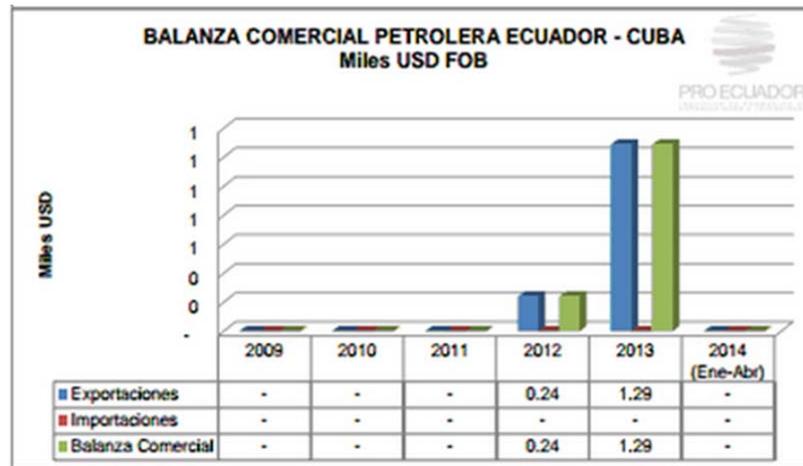
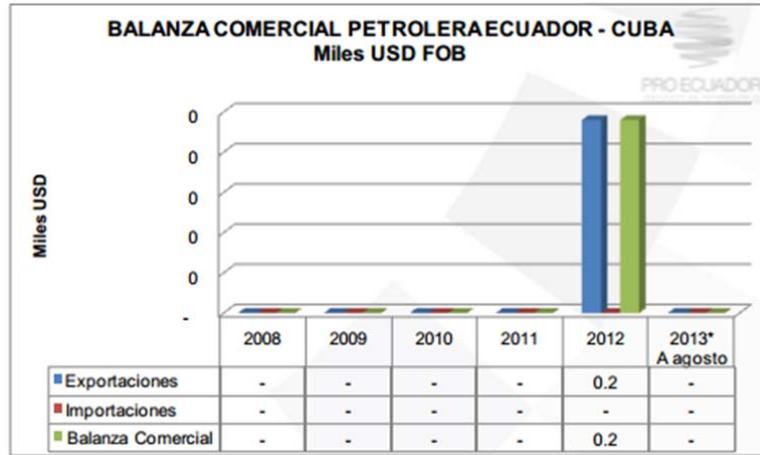
CUBA
BALANZA COMERCIAL



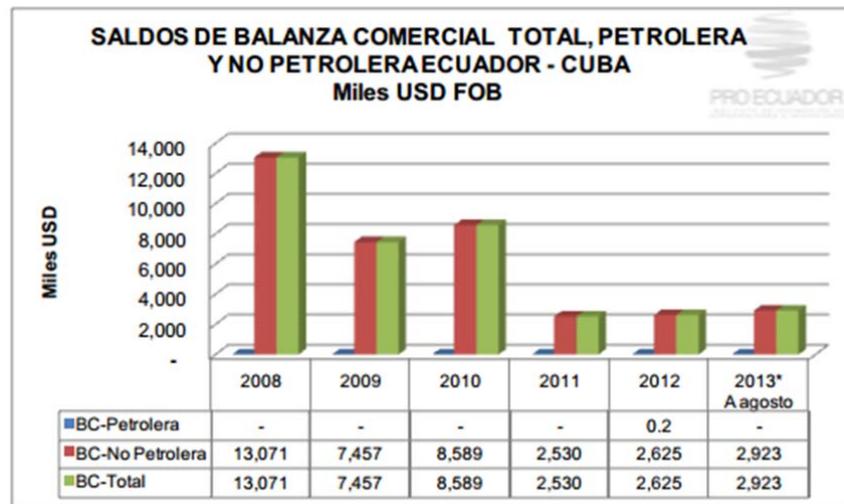
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA

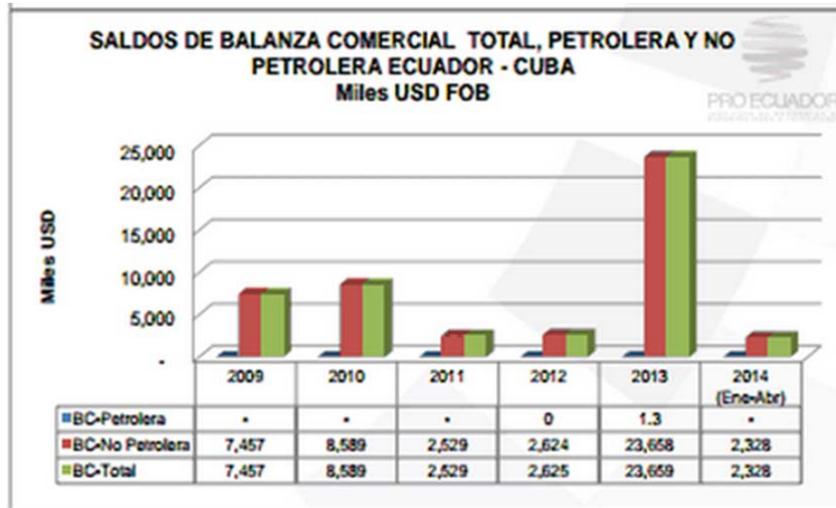


BALANZA COMERCIAL PETROLERA



SALDOS DE BALANZA COMERCIAL TOTAL, PETROLERA Y NO PETROLERA





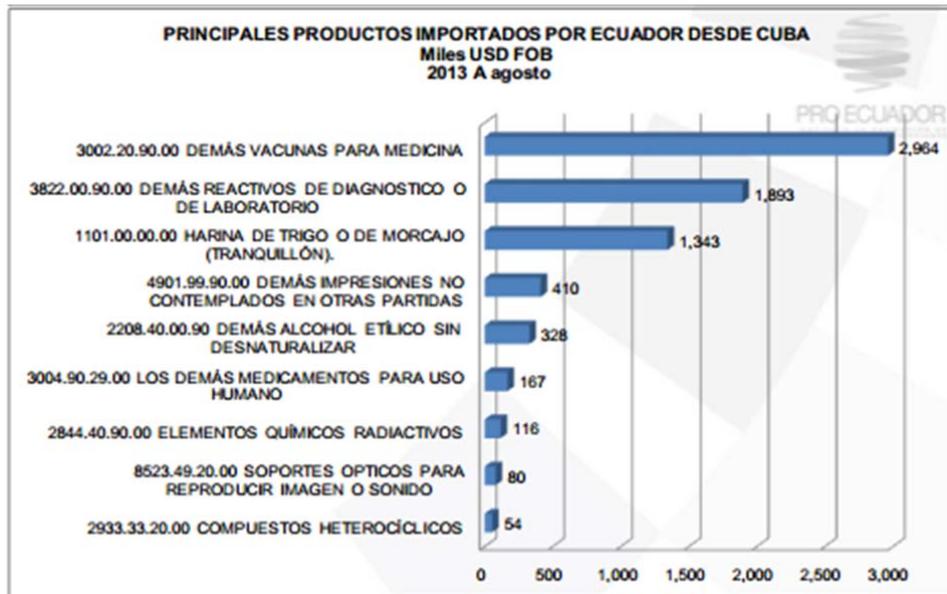
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

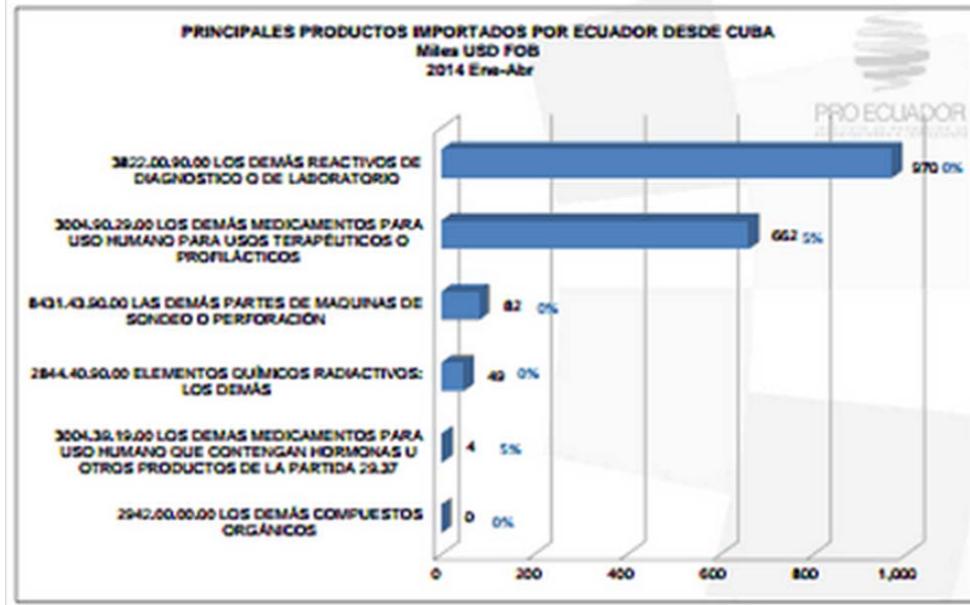
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A CUBA





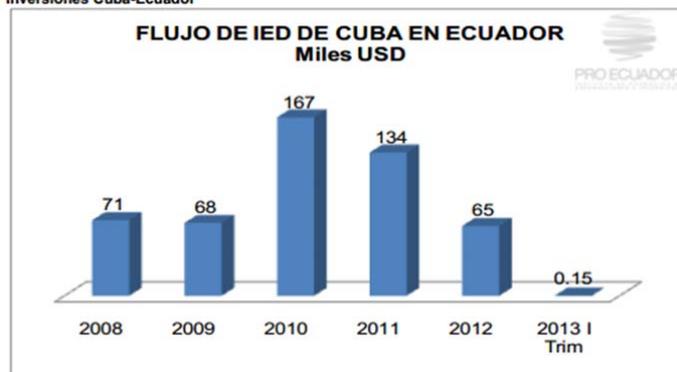
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE CUBA





FLUJO IED DE CUBA EN ECUADOR

Inversiones Cuba-Ecuador



FLUJO DE IED DE CUBA EN ECUADOR POR SECTORES						
Miles USD						
Sectores	2008	2009	2010	2011	2012	2013 I Trim
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	-	0.1	-	10.5	24.6	-
Comercio	38.9	62.4	105.8	40.4	12.1	-
Construcción	-	0.3	2.0	5.8	1.9	-
Industria manufacturera	1.1	1.6	43.5	64.5	-	-
Servicios comunales, sociales y personales	1.2	0.9	1.6	0.2	-	-
Servicios prestados a las empresas	28.8	1.6	14.0	4.3	24.7	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0.6	1.3	-	8.3	2.0	0.2
Total	70.7	68.2	167.0	134.0	65.4	0.2



FLUJO DE IED DE CUBA EN ECUADOR POR SECTORES					
Miles USD					
Sectores	2009	2010	2011	2012	2013
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	0.1	-	10.5	24.6	0.1
Comercio	62.4	105.8	40.4	12.1	2.7
Construcción	0.3	2.0	5.8	1.9	0.8
Industria manufacturera	1.6	43.5	64.5	-	0.4
Servicios comunales, sociales y personales	0.9	1.6	0.2	-	16.6
Servicios prestados a las empresas	1.6	14.0	4.3	24.7	27.5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.3	-	8.3	2.0	0.2
Total	68.2	167.0	134.0	65.4	48.2

ANEXO V

OPERACIONES CURSADAS POR EL ECUADOR A TRAVÉS DEL SISTEMA UNITARIO DE COMPENSACIÓN DE PAGOS – SUCRE

GRÁFICO 1. SUCRE: Transferencias recibidas desde Venezuela. Primeros Semestres 2011 a 2014
En millones de USD y Número

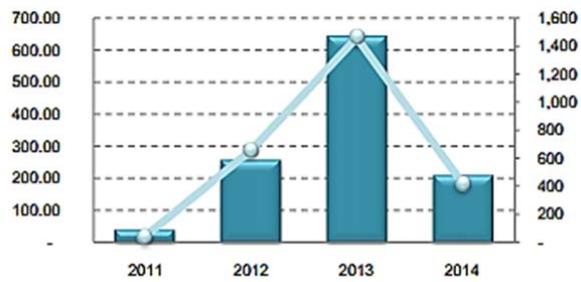


Gráfico 2. Evolución de las transferencias SUCRE vs. SENA. Enero a mayo 2014
En millones de USD



GRÁFICO 3. SUCRE: Transferencias receiptadas por tipo de instrumento. Primeros semestres 2011 a 2014

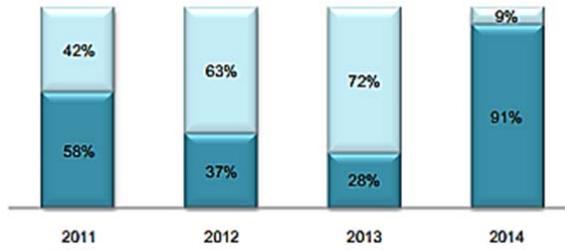


GRÁFICO 4. SUCRE: Transferencias por Institución Financiera. Primer semestre 2014, en porcentajes

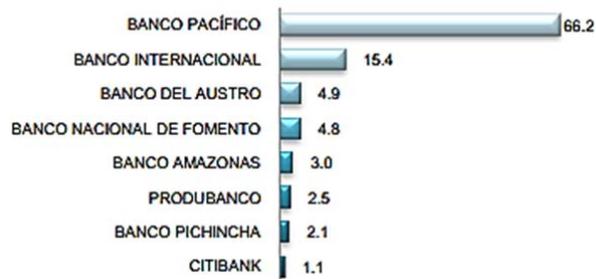
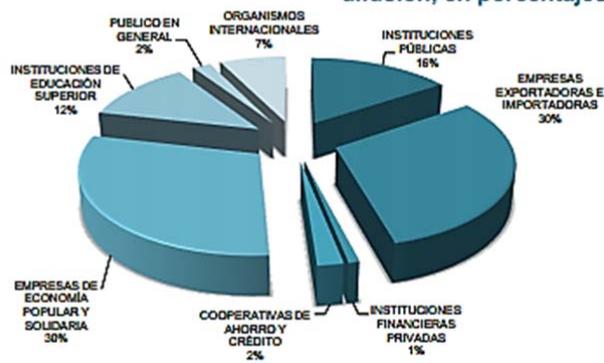


GRÁFICO 5. SUCRE: Beneficiarios del proceso de difusión, en porcentajes



CUADRO 2. SUCRE: Transferencias recibidas por productos. Primer Semestre 2014, en millones de USD

PRODUCTO	VALOR
Atún en conserva	121,41
Aceite de palma	20,28
Pescado congelado	16,07
Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)	10,60
Leche	9,23
Neumáticos	5,17
Harina de pescado	4,20
Alimentos para animales	4,15
Cocinas	3,16
Laminas plásticas	2,76
Estearina de palma	2,03
Hilados	1,97
Bolsas de papel	1,84
Latas o botes	1,71
Pastas alimenticias	1,63
Palmitos en conserva	1,55
Grasas y aceites vegetales	1,46
Tintas de Impresión	1,44
Alambre de acero	1,30
Pañales	1,26
Maíz dulce	1,20
Tejidos	1,15
Diccionarios y enciclopedias	0,96
Polvo para homear	0,93
Jabones	0,91
Fibra textil	0,72
Papel o cartón para reciclar	0,71
Lavabos de porcelana	0,43
Pinturas y barnices	0,42
Medicamentos para uso humano	0,38
Madera contrachapada	0,35
Herbicidas	0,12
Clavos de hierro o acero	0,12
Palitos y cucharitas de madera	0,09
Electrodos para soldadura	0,09
Acumuladores eléctricos de plomo	0,08
Redes y rejas metálicas	0,07
Tapones y tapas	0,05
TOTAL	221,99