

FILE COPY

REFERENCE AND TERMINOLOGY UNIT  
Please return to room



NACIONES UNIDAS

ASAMBLEA  
GENERAL



Distr. GENERAL

A/CN.9/332/Add.8  
7 de junio de 1990

ESPAÑOL  
Original: INGLES

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL  
DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL  
23° período de sesiones  
Nueva York, 25 de junio a 6 de julio de 1990

COMERCIO COMPENSATORIO INTERNACIONAL

Proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos referentes  
a operaciones de comercio compensatorio internacional:  
capítulos de muestra\*

Informe del Secretario General

Adición

VII. CUMPLIMIENTO DEL COMPROMISO DE COMPENSACION

Indice

|   | <u>Párrafos</u> |
|---|-----------------|
| A. Observaciones generales . . . . .                              | 1               |
| B. Definición de los contratos de suministro aceptables . . . . . | 2-9             |
| 1. Según el tipo de mercaderías . . . . .                         | 3-5             |
| 2. Según el origen geográfico . . . . .                           | 6               |
| 3. Según la identidad del proveedor . . . . .                     | 7               |
| 4. Según la identidad del comprador . . . . .                     | 8               |
| 5. Compras que no se ajustan a los requisitos . . . . .           | 9               |
| C. Fase en la que se cumple el compromiso . . . . .               | 10-12           |
| D. Importe del crédito de cumplimiento . . . . .                  | 13-16           |

\* El texto que figura en este documento es un anteproyecto que ha preparado la Secretaría para que lo examine la Comisión, como parte de la labor preparatoria sobre proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos referentes a operaciones de comercio compensatorio internacional y no debe considerarse que expresa las opiniones de la Comisión.

Indice (cont.)

|  | <u>Párrafos</u> |
|--|-----------------|
| E. Plazo para el cumplimiento del compromiso de compensación . . . .                   | 17-30           |
| 1. Duración del plazo de cumplimiento . . . . .  | 17-22           |
| 2. Prórroga del plazo de cumplimiento . . . . .  | 23-26           |
| 3. Subplazos dentro del plazo de cumplimiento . . . . .                                | 27-30           |
| F. Supervisión y registro del cumplimiento del compromiso<br>de compensación . . . . . | 31-44           |
| 1. Intercambio de información . . . . .  | 32-34           |
| 2. Confirmación del cumplimiento del compromiso de compensación                        | 35-37           |
| 3. Cuentas probatorias . . . . .   | 38-44           |

#### A. Observaciones generales

1. El acuerdo de comercio compensatorio debe contemplar varias cuestiones relacionadas con el cumplimiento del compromiso de compensación. Una de ellas se relaciona con los tipos de contratos de suministro que serán aceptables para contabilizarlos a efectos del cumplimiento (párrafos 2 a 9, infra). Otra cuestión es si el compromiso de compensación se cumple en el momento en que las partes celebran un contrato de suministro o en algún momento subsiguiente durante la ejecución de ese contrato (párrafos 10 a 12, infra). Una tercera cuestión es si ha de deducirse del compromiso de compensación pendiente una suma equivalente, superior o inferior, al precio pagadero en virtud de un contrato de suministro (párrafos 13 a 16 infra). Otra cuestión aún concierne al plazo durante el que ha de cumplirse el compromiso de compensación (párrafos 17 a 30, infra). Puede que las partes deseen también establecer procedimientos para supervisar el cumplimiento y dejar constancia del mismo (párrafos 31 a 44, infra).

#### B. Definición de los contratos de suministro aceptables

2. Las partes normalmente definen los contratos de suministro que se contabilizarán para el cumplimiento del compromiso de compensación ("contratos de suministro aceptables") indicando en el acuerdo de comercio compensatorio el tipo de mercaderías que habrán de adquirirse en virtud de esos futuros contratos. En algunos casos, las partes incorporan al acuerdo otros criterios relativos al origen geográfico de las mercaderías, la identidad del proveedor o la identidad del comprador. Cuando no se encuentren en condiciones de indicar el tipo de mercaderías en el acuerdo de comercio compensatorio, podrán incluir algunos de estos criterios para definir cuáles son los contratos de suministro aceptados.

##### 1. Según el tipo de mercaderías

3. Si las partes definen los contratos que se podrán contabilizar para el cumplimiento indicando el tipo de mercaderías que han de adquirirse, conviene que lo hagan con la mayor precisión posible. La precisión sobre todo es aconsejable cuando hay distintas variedades de las mercaderías que han de adquirirse. (Para un examen de las cláusulas del acuerdo de comercio compensatorio concernientes al tipo de mercaderías, véase el capítulo V, "Tipo, calidad y cantidad de las mercaderías", párrafos 2 a 11.)

4. Algunas veces las partes estipulan en el acuerdo de comercio compensatorio que, además de la adquisición de las mercaderías objeto de ese comercio, para el cumplimiento del compromiso habrán de contabilizarse otros elementos conexos. Esos elementos complementarios podrían ser, por ejemplo, la compra de muestras y prototipos con el objeto de seleccionar las mercaderías objeto del comercio compensatorio, la contratación local de mano de obra, la compra local de mercaderías y servicios esenciales para cumplir el contrato de suministro, las actividades no facturadas por el comprador en el país del proveedor (por ejemplo, contratación de personal, programas de capacitación, asignación de funcionarios y otras formas de asistencia técnica), la contratación de servicios de transporte con el proveedor, o el cumplimiento por parte del comprador de servicios posteriores a la venta con respecto a las mercaderías objeto de comercio compensatorio. El acuerdo de comercio compensatorio puede estipular que podrá cumplirse a través de esos elementos solamente una parte limitada del compromiso de compensación.

5. Cuando el comprador haya efectuado previamente compras al proveedor, el acuerdo de comercio compensatorio podrá estipular que los contratos de suministro deben cumplir un requisito de "adicionalidad" a fin de que se consideren como parte del cumplimiento (véase el capítulo V, párrafos 26 y 27).

## 2. Según el origen geográfico

6. La aceptabilidad de los contratos de suministro puede definirse estipulando que las mercaderías objeto de comercio compensatorio deberán producirse en determinada zona geográfica. Algunas veces se encuentran estipulaciones de este tipo en las operaciones de contrapartida indirecta, cuando el importador desea canalizar las compras compensatorias hacia determinada región. Además, el acuerdo de comercio compensatorio puede estipular un nivel mínimo necesario de contenido local. En esas estipulaciones se puede disponer que determinados componentes de las mercaderías deben producirse en el país, o que el valor de los componentes locales debe representar determinado porcentaje del valor total. Algunas veces las reglamentaciones públicas fijan requisitos con respecto al contenido local.

## 3. Según la identidad del proveedor

7. Es posible que las partes acuerden que el exportador ha de cumplir el compromiso de compensación comprando mercaderías a otras personas que no sean el importador. Esto es común en la contrapartida indirecta (véase el capítulo II, párrafo 13). En esos casos, es aconsejable que los contratos de suministro aceptables se definan identificando a los proveedores a quienes han de comprarse las mercaderías. El acuerdo de comercio compensatorio puede contener una lista de proveedores idóneos, o bien estipular los criterios que ha de seguir el comprador al seleccionar al proveedor. Puede disponer, por ejemplo, que el proveedor debe corresponder a determinado sector económico, tener cierta magnitud, contar con un programa de producción especial, encontrarse en determinada región o ser de propiedad local. Cuando se identifiquen varios proveedores idóneos, puede dejarse en libertad al comprador para que distribuya las compras entre los distintos proveedores, o bien, fijarse determinada estructura de compras entre los proveedores indicados. La identificación de los proveedores idóneos no significa necesariamente que esos proveedores hayan asumido el compromiso de poner a disposición las mercaderías objeto de comercio compensatorio. En algunos casos, el importador puede garantizar que los proveedores idóneos están dispuestos a negociar la celebración del contrato de suministro, o puede prometer que ayudará al comprador a identificar un proveedor que esté dispuesto a celebrar el contrato de suministro. (Para un examen de la participación de terceros como proveedores, véase el capítulo VIII, párrafo .) El acuerdo de comercio compensatorio puede indicar cómo repercutirá en el compromiso de compensación el hecho de que ninguno de los proveedores idóneos esté dispuesto a celebrar el contrato de suministro.

## 4. Según la identidad del comprador

8. Algunas veces se encuentra un elemento restrictivo en la definición de los contratos de suministro aceptables en lo tocante a la identidad del comprador. Por ejemplo, el acuerdo de comercio compensatorio puede disponer que solamente se contabilizarán para el cumplimiento las compras efectuadas por la parte que se ha comprometido a adquirir las mercaderías o por

determinados terceros (por ejemplo, terceros de un país o región geográfica en particular). Para un examen de las restricciones impuestas a la participación de terceros como compradores, véase el capítulo VIII, párrafo .

5. Compras que no se ajustan a los requisitos

9. Las partes pueden convenir en que bajo determinadas circunstancias ciertas compras que no se ajusten a los requisitos de aceptabilidad fijados en el acuerdo de comercio compensatorio se contabilizarán para el cumplimiento del compromiso de compensación. Por ejemplo, podrían tenerse en cuenta compras que no responden a los requisitos si el comprador ha procurado de buena fe encontrar mercaderías adecuadas entre los proveedores idóneos o en las regiones geográficas o sectores económicos indicados en el acuerdo de comercio compensatorio y no ha tenido éxito. Una disposición de ese tipo podría requerir que el comprador proporcionara pruebas de los esfuerzos que ha hecho por efectuar compras del tipo requerido en el acuerdo de comercio compensatorio (para un examen del caso análogo en que una parte solicita una prórroga del plazo de cumplimiento, véanse los párrafos 23 a 26, *infra*). Podría convenirse en que las compras que no cumplan los requisitos de aceptabilidad se contabilizarán para el cumplimiento si la parte ante la que se asumió el compromiso da su consentimiento. A fin de fomentar los esfuerzos por cumplir los requisitos establecidos, el acuerdo de comercio compensatorio podría disponer que sólo se harán excepciones en las últimas fases del plazo de cumplimiento. Además, las partes pueden convenir en que las compras que no correspondan a las disposiciones de aceptabilidad habrán de contabilizarse por menos de su valor total (véanse los párrafos 14 y 15, *infra*).

C. Fase en la que se cumple el compromiso

10. Es aconsejable que el acuerdo de comercio compensatorio indique los hechos concretos que deben producirse a fin de que se cumpla el compromiso de comercio compensatorio. Las partes pueden elegir entre dos criterios básicos. Conforme a uno de ellos, el compromiso de compensación se considera cumplido una vez que se celebra el contrato de suministro. En esos casos, el incumplimiento de una de las obligaciones previstas en el contrato de suministro dará lugar a los recursos previstos en dicho contrato. Las partes pueden convenir en que, si el contrato de suministro no se cumple debido a motivos imputables a una de ellas, el importe del contrato incumplido podrá, a opción de la otra parte, introducirse nuevamente en el compromiso de compensación.

11. Conforme al otro criterio, el compromiso se considera cumplido en una fase convenida del cumplimiento del contrato de suministro. Por ejemplo, puede convenirse en que el compromiso del comprador se considerará cumplido cuando se abra la carta de crédito, o cuando se transfieran los fondos al proveedor, y el correspondiente compromiso del proveedor, cuando se entreguen las mercaderías, o se pongan a disposición del comprador en la forma convenida. En esos casos, si una de las partes incumple el contrato de suministro, la otra parte podría invocar recursos no solamente por el incumplimiento de ese contrato sino también por el incumplimiento del acuerdo de comercio compensatorio si no ha llegado a cumplirse el compromiso.

12. Tal vez las partes deseen contemplar el efecto que tiene en el compromiso de compensación el hecho de que no se celebre o no se cumpla un contrato de suministro. Podrían convenir, por ejemplo, que cuando la razón de ese

incumplimiento sea imputable a una de ellas, el compromiso de compensación pendiente de la otra parte podrá, a opción de ésta, considerarse cumplido por el importe de la oferta del contrato rechazado o del contrato no cumplido (véase el capítulo XIII, "Interdependencia de las obligaciones", párrafo ).

#### D. Importe del crédito de cumplimiento

13. En muchas operaciones de comercio compensatorio, el precio total de compra en virtud de un contrato de suministro se deduce del compromiso de compensación pendiente (el importe deducido del compromiso pendiente se denominará en adelante "crédito de cumplimiento"). Algunas veces las partes convienen en que el crédito de cumplimiento reconocido para un contrato de suministro ha de consistir en una suma distinta a la del precio de compra. Una de las razones en que se basa ese criterio puede ser que las partes deseen reconocer el crédito de cumplimiento para algunos costos (por ejemplo, transporte y seguro) no incluidos en el precio de compra, o excluir del crédito de cumplimiento algunos costos incluidos en dicho precio. El proveedor puede aceptar que se acrediten esos componentes del costo si, por ejemplo, corresponden a la adquisición en su país de servicios relacionados con el cumplimiento del contrato de suministro.

14. El acuerdo de comercio compensatorio puede estipular que las compras han de acreditarse al cumplimiento del compromiso en distintos porcentajes según el tipo de mercaderías que se adquieran. Por ejemplo, puede acreditarse al cumplimiento el 50% del valor de compra de un tipo de mercaderías y el 150% de otro. Ese porcentaje variable de crédito de cumplimiento podría resultar conveniente a un proveedor que desee fomentar la compra de determinados tipos de mercaderías. En una operación de contrapartida, el acuerdo de comercio compensatorio puede estipular que las inversiones o la transferencia de tecnología se acreditarán en un porcentaje superior al correspondiente a la contribución de capital de inversión o al valor monetario de la transferencia de tecnología (por ejemplo, 150%). En la contrapartida directa, así como en la compensación industrial, el acuerdo de comercio compensatorio puede estipular que determinada parte del crédito de cumplimiento se destinará a las ventas de exportación, que no sean las que se efectúen al contraimportador, derivadas de un medio de producción suministrado por el exportador. También puede acreditarse un porcentaje del valor de las ventas a compradores del país del contraexportador.

15. El acuerdo de comercio compensatorio también puede prever distintos porcentajes de crédito de cumplimiento según la identidad del proveedor, el origen geográfico de las mercaderías o la identidad del comprador. Esta disposición tiene por objeto orientar las actividades del comprador hacia determinados proveedores o regiones, o bien, introducir las mercaderías en determinados mercados.

16. Es posible también estipular que el porcentaje del crédito de cumplimiento dependerá del momento en que se efectúe la compra. Con un arreglo de este tipo, el comprador puede cumplir el compromiso de compensación aunque compre una cantidad inferior de mercaderías, siempre que el contrato de suministro se celebre en una de las primeras etapas del plazo para el cumplimiento del compromiso. Este criterio tiene por objeto dar al comprador un incentivo para que cumpla el compromiso al principio y no al final del plazo de cumplimiento. En ese caso, reviste particular importancia que el

acuerdo de comercio compensatorio especifique el momento en que habrá de acreditarse el cumplimiento (por ejemplo, cuando se envía una orden o se efectúa el pago).

E. Plazo para el cumplimiento del compromiso de compensación

1. Duración del plazo de cumplimiento

17. Las partes deben especificar en el acuerdo de comercio compensatorio el tiempo que tendrán para cumplir el compromiso de compensación (de ahora en adelante denominado "plazo de cumplimiento"). El acuerdo de comercio compensatorio puede determinar la duración del plazo de cumplimiento estipulando que ha de comenzar en determinada fecha y expirar en otra.

18. Otro método consiste en subordinar el inicio del plazo de cumplimiento a un hecho especificado en el acuerdo de comercio compensatorio y fijar la duración del plazo. Un criterio de ese tipo puede convenir en distintas circunstancias. Por ejemplo, cuando la celebración del acuerdo compensatorio preceda la entrada en vigor del contrato de exportación, las partes pueden convenir en que el plazo de cumplimiento no comenzará hasta que no entre en vigor el contrato de exportación. Si en el momento de la celebración del acuerdo de comercio compensatorio no se sabe con seguridad si podrán conseguirse las mercaderías objeto de comercio compensatorio, o si el comprador podrá utilizarlas o comercializarlas, las partes pueden convenir en que el plazo de cumplimiento comenzará cuando terminen determinadas actividades preparatorias (por ejemplo, la identificación de las mercaderías, la inspección por el comprador, la certificación de las capacidades técnicas de la fábrica que las produce, el acuerdo con un tercero comprador o la terminación de una investigación conjunta del mercado). Si el exportador desea cerciorarse, antes de que se inicie el cumplimiento del compromiso de compensación, de que el cumplimiento del contrato de exportación se encuentra adelantado o se ha terminado, las partes podrán estipular en el acuerdo de comercio compensatorio que el plazo de cumplimiento comenzará a correr cuando se produzca determinado hecho en el cumplimiento del contrato de exportación, por ejemplo, la apertura de la carta de crédito, la entrega de determinada parte de las mercaderías o el pago. En una operación de compensación industrial, tal vez sería un momento adecuado el comienzo de la producción de los productos objeto de compensación industrial por el medio suministrado en virtud del contrato de exportación. A fin de evitar incertidumbres con respecto a la existencia de las condiciones para el comienzo del plazo de cumplimiento, es aconsejable que esas condiciones se indiquen en el acuerdo de comercio compensatorio y que se establezcan con la mayor precisión posible las respectivas obligaciones de las partes.

19. Al fijar la duración del plazo de cumplimiento las partes deben tener en cuenta varios factores. Uno de ellos es el alcance y tipo de la operación que piensan concretar. Por ejemplo, si el compromiso de compensación es importante y comprende varios envíos, normalmente se necesitará más tiempo para cumplir dicho compromiso que si se tratase de una operación relativamente reducida. Si el acuerdo de comercio compensatorio define a las mercaderías objeto de dicho comercio en términos amplios, puede darse el caso de que se necesite un plazo de cumplimiento más largo a fin de que se puedan encontrar mercaderías adecuadas. También la calidad de las mercaderías puede afectar la

duración del plazo de cumplimiento. Cuanto mejor sea la calidad más probable será que el comprador pueda venderlas o utilizarlas en su establecimiento, por lo que se podrá fijar un plazo de cumplimiento más breve.

20. En algunos casos, la duración del plazo de cumplimiento se establece de modo tal que se extiende más allá de la fecha en que debe efectuarse el pago en virtud del contrato de exportación. Con ese criterio el exportador tendría tiempo suficiente para cumplir el compromiso de compensación después de que sea exigible el pago en virtud del contrato de exportación. En ese caso conviene al importador incluir en el acuerdo de comercio compensatorio sanciones eficaces para el incumplimiento del compromiso de compensación.

21. Las partes podrán convenir en que el plazo de cumplimiento para el envío en una dirección ha de ser tan largo como el plazo de cumplimiento previsto para el envío en la otra dirección. Un criterio de ese tipo puede resultar conveniente cuando no se asigna especial importancia a la orden de los envíos en ambas direcciones (por ejemplo, comercio compensatorio efectuado en el marco de una cuenta de compensación (capítulo IX, "Pago", párrafos 35 a 52) o una cuenta probatoria (párrafos 38 a 44, *infra*)). Un enfoque de ese tipo también puede ser apropiado en las operaciones de compra compensatoria, en las que el contraimportador está dispuesto a comenzar el cumplimiento del compromiso de compensación sin aguardar el pago en virtud del contrato de exportación.

22. El plazo de cumplimiento debe fijarse teniendo en cuenta las dificultades que puede encontrar el proveedor para poner a disposición las mercaderías objeto de compensación. Si las mercaderías no se entregan a tiempo, el comprador puede poner objeciones al ejercicio por parte del proveedor de los recursos previstos para el incumplimiento del compromiso de compensación, alegando que el incumplimiento se debe a la no disponibilidad de las mercaderías. Si el comprador está facultado a seleccionar las mercaderías de una lista de mercaderías idóneas, al calcular la duración del plazo de cumplimiento debe tenerse en cuenta el tiempo necesario para obtener cada una de las distintas mercaderías indicadas en la lista.

## 2. Prórroga del plazo de cumplimiento

23. Puede que las partes necesiten más tiempo para cumplir el compromiso de compensación que el previsto en el acuerdo respectivo. Por ejemplo, el comprador puede tropezar con dificultades imprevistas para utilizar o revender las mercaderías que han de comprarse. El proveedor, por su parte, puede tener dificultades para poner a disposición las mercaderías convenidas en la fecha prevista.

24. La ley aplicable al acuerdo de comercio compensatorio puede prever una prórroga del plazo previsto para el cumplimiento de las obligaciones contractuales de una de las partes en caso de que la posibilidad del cumplimiento se vea afectada por circunstancias que escapen al control de esa parte. Puede que las partes deseen incluir en el acuerdo de comercio compensatorio cláusulas que contemplen esas situaciones (véase el capítulo XIII, párrs. a , para un examen de las cláusulas de exoneración y gravosidad).

25. El acuerdo de comercio compensatorio puede disponer que se concederá una prórroga si la parte que la solicita ha hecho esfuerzos de buena fe por cumplir el compromiso. Es aconsejable que esa disposición indique de qué manera el comprador puede demostrar los esfuerzos de buena fe. Por ejemplo, en una contrapartida indirecta, puede estipularse que el comprador deberá demostrar que ha hecho determinados contactos con posibles proveedores en busca de las mercaderías compensatorias adecuadas. El acuerdo de comercio compensatorio también puede estipular que el proveedor que no ha podido poner las mercaderías a disposición debido a las circunstancias indicadas en el acuerdo estará facultado a una prórroga. Esas circunstancias pueden ser, por ejemplo, el atraso de la orden del comprador o la introducción de cambios en las especificaciones del comprador. Las partes también podrían convenir en que cualquiera de ellas podrá solicitar la prórroga del plazo de cumplimiento sólo si ha cumplido una parte del compromiso de compensación.

26. Si el cumplimiento del compromiso de compensación está respaldado por una garantía, es aconsejable que las partes prevean la prórroga del período de la garantía a fin de que coincida con la prórroga del plazo de cumplimiento (véase el capítulo XII, "Garantía de cumplimiento", párrafos 33 y 34).

### 3. Subplazos dentro del plazo de cumplimiento

27. Cuando el cumplimiento del compromiso de compensación comprende muchos envíos durante un plazo prolongado, es posible que las partes deseen dividir el cumplimiento en subplazos. Por ejemplo, un plazo de cinco años puede dividirse en cinco subplazos anuales, y estipularse que determinada parte del compromiso total habrá de cumplirse durante cada uno de los subplazos. Un criterio de ese tipo serviría a las partes para planificar la entrega y comercialización de las mercaderías objeto de comercio compensatorio, y las ayudaría a procurar que el cumplimiento no se retrase tanto como para que se vieran imposibilitadas en las últimas etapas del plazo de cumplir las obligaciones pendientes del compromiso de compensación.

28. El acuerdo de comercio compensatorio puede consentir cierta flexibilidad para las insuficiencias en el cumplimiento del compromiso asignado a cada uno de los subplazos permitiendo que se traslade la totalidad o parte de la obligación incumplida al subplazo siguiente. En ese caso, el comprador tendrá, en el siguiente subplazo, que cumplir la parte del compromiso asignada a ese subplazo además de la parte del compromiso que trasladó del plazo precedente. La parte del compromiso que no se traslade dará lugar a sanciones por incumplimiento del compromiso de compensación (véanse los capítulos XI, "Indemnización pactada y cláusulas penales", y XII, "Garantía de cumplimiento"). Esa flexibilidad permitiría al comprador adaptar a las circunstancias, por ejemplo, las fluctuaciones del mercado a corto plazo, la cantidad que ha de comprar en determinado subplazo. No obstante, una gran flexibilidad podría perjudicar los intereses del proveedor cuando ha previsto utilizar las utilidades de las ventas de cada subplazo para efectuar los pagos en virtud del contrato de suministro en la otra dirección.

29. Para contemplar la posibilidad de que el cumplimiento alcanzado en cada uno de los subplazos supere el nivel requerido, las partes pueden convenir en que algunas o todas las compras excedentes se acreditarán al compromiso pendiente en el subplazo siguiente. O al contrario pueden convenir en que el cumplimiento excedente en uno de los subplazos no afectará el nivel del compromiso pendiente en el subplazo siguiente.

30. Puede que las partes deseen fijar fechas límite dentro del plazo de cumplimiento para la terminación de las distintas actividades relacionadas con el cumplimiento del compromiso de compensación. Por ejemplo, las partes pueden estipular fechas límite para entregar muestras de las mercaderías, dirigir pedidos, enviar mercaderías o abrir letras de créditos.

F. Supervisión y registro del cumplimiento del compromiso de compensación

31. Es posible que las partes deseen considerar la posibilidad de establecer procedimientos para supervisar y dejar constancia de la marcha del cumplimiento del compromiso de compensación. Esas disposiciones pueden resultar particularmente útiles en las operaciones de comercio compensatorio a largo plazo, con múltiples envíos en una o ambas direcciones.

1. Intercambio de información

32. Puede que las partes deseen establecer procedimientos para intercambiar información sobre la marcha del cumplimiento del compromiso de compensación. Esos procedimientos pueden ser útiles, en particular, en las operaciones de "contrapartida indirecta" (capítulo II, "Introducción", párrafo 13), dado que en ellos el compromiso de compensación se tiene frente a una persona que no actúa como proveedor de las mercaderías y, en consecuencia, los posibles proveedores no son partes en el acuerdo de comercio compensatorio. También sería útil un sistema de intercambio de información cuando las partes sostienen un comercio considerable, especialmente cuando solamente una parte de ese comercio se basa en el acuerdo de comercio compensatorio.

33. Las partes pueden incluir en el acuerdo de comercio compensatorio directrices relativas al contenido, frecuencia y oportunidad de los intercambios de información. La información requerida puede cubrir, por ejemplo, los contratos que hayan sido celebrados y que sean aceptables a fin de contabilizarlos para el cumplimiento (especialmente cuando se han celebrado con un tercero), los envíos que se hayan efectuado, los pagos de conformidad con los procedimientos convenidos y las compras previstas para el próximo subplazo del plazo de cumplimiento. Además, algunas veces, las partes en el acuerdo de comercio compensatorio consideran útil reunirse periódicamente para evaluar los progresos que se están haciendo con respecto al cumplimiento. En esas reuniones se podría examinar la situación de los contratos celebrados y de aquellos en curso de negociación y considerar posibles modificaciones del acuerdo de comercio compensatorio. Este último puede contemplar cuestiones tales como la frecuencia y el lugar de las reuniones y la representación de ambas partes.

34. En las operaciones especialmente complejas, que requieren una constante supervisión y coordinación, es posible que las partes deseen establecer en el acuerdo de comercio compensatorio un comité de coordinación conjunto. Convendría que se ocuparan de cuestiones tales como la frecuencia y el lugar de las reuniones, la representación de ambas partes, la forma en que se dejará constancia de las conclusiones adoptadas en las reuniones y el mandato del comité. Las funciones de ese comité generalmente consistirán en evaluar la marcha de la ejecución de la operación, analizar las dificultades y considerar posibles soluciones, establecer grupos de trabajo para problemas concretos y examinar propuestas de modificación del acuerdo de comercio compensatorio.

## 2. Confirmación del cumplimiento del compromiso de compensación

35. Las partes pueden convenir en que el comprador estará facultado a recibir de la parte frente a quien debe cumplir el compromiso de compensación una confirmación escrita del cumplimiento de dicho compromiso. Esa confirmación puede asumir la forma de una declaración del proveedor (algunas veces denominada "carta liberatoria"). También las partes pueden estipular que la carta liberatoria será una de las condiciones para el pago en virtud del contrato de suministro celebrado en cumplimiento del compromiso de compensación (por ejemplo, las cláusulas de la carta de crédito pueden especificar que la carta liberatoria ha de figurar entre los documentos que se presenten al banco para obtener el pago). El cumplimiento del compromiso de compensación también puede confirmarse mediante una cláusula del contrato de suministro que indique que el contrato se celebra en cumplimiento del compromiso de compensación.

36. La confirmación escrita del cumplimiento tiene por objeto evitar las discrepancias que pueden plantearse, una vez cumplido determinado contrato de suministro, en cuanto a si ese contrato puede contabilizarse a los efectos del cumplimiento del compromiso de compensación. La confirmación escrita también puede resultar útil a la parte que desee exhibir (por ejemplo al negociar otros acuerdos de comercio compensatorio) un registro del cumplimiento de compromisos de compensación.

37. Cuando en una operación multilateral se prevén confirmaciones escritas (véase el capítulo VIII, "Participación de terceros", párrafos a ), es aconsejable que el acuerdo de comercio compensatorio indique si el cumplimiento del compromiso ha de ser confirmado por el proveedor de las mercaderías o por la parte frente a quien se asume dicho compromiso. Si ello no se indica, puede surgir una discrepancia entre el comprador y la parte ante quien se asume el compromiso con respecto al significado de la declaración de un tercero proveedor de que el contrato de suministro cumple el compromiso de compensación, o de una cláusula del contrato de suministro celebrado con un tercero proveedor en ese sentido.

## 3. Cuentas probatorias

38. Las partes pueden convenir en que los envíos recíprocos de mercaderías han de registrarse en un libro que llevarán ellas mismas, un banco o un organismo de control. Ese libro se denominará de ahora en adelante "cuenta probatoria", expresión que se utiliza con frecuencia en la práctica. La cuenta probatoria no constituye un mecanismo de pago. Se utiliza solamente para dejar constancia de la celebración, el cumplimiento y el valor de los contratos de suministro, mientras que la financiación y el pago se organizan por separado. Con una cuenta probatoria, las partes asumen un compromiso de compensación por determinado valor y luego celebran contratos de suministro en ambas direcciones sin tener que negociar un compromiso para cada uno de esos contratos. Las cuentas probatorias pueden incluir múltiples partes en uno o ambos lados. La cuenta probatoria puede resultar especialmente útil en una operación de comercio compensatorio a largo plazo para supervisar el valor acumulativo de las compras en ambas direcciones y de esa manera ayudar a las partes a adoptar medidas con respecto a los desequilibrios que puedan surgir.

39. Es posible que haya reglamentaciones públicas que rijan la utilización de la cuenta probatoria. Esas reglamentaciones pueden determinar la forma en que ha de funcionar la cuenta y exigir que la administre un organismo de control, como el banco central o un banco de comercio exterior. Cuando la cuenta probatoria es administrada por un organismo de control es posible que el comprador tenga acceso a una variedad más amplia de mercaderías objeto de comercio compensatorio y de copartícipes comerciales que en el caso de que no fuese administrada por dicho organismo. Las reglamentaciones públicas también pueden exigir la autorización de las cuentas probatorias. Tal vez dispongan que esa autorización solamente se otorgará para las operaciones de comercio compensatorio que superen un volumen de operaciones mínimo y cuando las partes tengan residencia permanente en determinado país. En algunos casos, la cuenta probatoria se autoriza con la salvedad de que las compras efectuadas por terceros no se contabilizarán para el cumplimiento del compromiso de compensación; esa restricción puede imponerse cuando la cuenta probatoria se autoriza con el propósito de establecer una relación comercial a largo plazo con determinada parte. Las mercaderías objeto de comercio compensatorio pueden limitarse a aquellas convenidas por las partes o a aquellas que el organismo de control tenga interés en promover.

40. Si las partes tienen libertad para establecer una cuenta probatoria, pueden decidir administrarla ellas mismas o encargar a un banco o bancos que lo hagan. Es posible establecer distintas estructuras según que la cuenta sea administrada por una de las partes o ambas, o por uno o los dos bancos contratados por las partes. Por ejemplo, una de las partes o un banco a cada lado de la operación puede establecer cuentas paralelas donde se acrediten los suministros y se debiten las compras. Cada cuenta paralela, a su vez, puede consistir en dos libros, en uno se indican los contratos celebrados en cada dirección y en el otro se registran los pagos. Si la cuenta probatoria ha de ser administrada por bancos, es posible que las partes deseen recurrir a los mismos bancos que tramitan el pago de los contratos de suministro.

41. El acuerdo de comercio compensatorio debe indicar la documentación necesaria para efectuar los asientos en la cuenta probatoria (por ejemplo, copias de los contratos, pruebas de las cartas de crédito, o los documentos de expedición). Esos requisitos documentarios deben conformarse a las disposiciones del acuerdo de comercio compensatorio concernientes a la fase en la que el compromiso de compensación se considerará cumplido (véanse los párrafos 10 a 12, supra). A fin de minimizar la carga administrativa, tal vez las partes deseen, en la medida de lo posible, fijar los requisitos documentarios para la cuenta probatoria, siguiendo el modelo de los exigidos por el organismo público que supervisa la operación de comercio compensatorio.

42. Convendría que las partes previeran en el acuerdo de comercio compensatorio las diferencias de la relación convenida entre los valores de los envíos que han de efectuarse en ambas direcciones. Es aconsejable convenir en que durante el plazo de cumplimiento los valores de los envíos podrán apartarse de la relación convenida, siempre que esa relación se alcance al término del plazo de cumplimiento o en determinados momentos de ese plazo. Las partes también pueden convenir en que las diferencias durante el plazo de cumplimiento deben permanecer dentro de una escala determinada. Por ejemplo, durante el plazo de cumplimiento el valor de los envíos hacia una dirección no debe ser inferior al 60% ni superior al 120% del valor de los envíos hacia la otra dirección. Puede convenirse en que el incumplimiento de una de las partes de celebrar los contratos de suministro necesarios para lograr la

relación convenida puede dar lugar a sanciones (véanse los capítulos XI, "Indemnización pactada y cláusulas penales" y XII, "Garantía de cumplimiento"). Es aconsejable que en el acuerdo de comercio compensatorio se indiquen las pequeñas diferencias de la relación que serán toleradas.

43. A fin de minimizar los errores o las discrepancias en la cuenta probatoria, las partes pueden convenir en que en determinados momentos verificarán la información registrada en la cuenta.

44. Si en la administración de la cuenta probatoria intervienen dos bancos, podrán estipularse los detalles técnicos de la cuenta en un acuerdo interbancario. Las partes en el comercio compensatorio están interesadas en el contenido del acuerdo interbancario, aunque generalmente no son partes en él. Por consiguiente es aconsejable que consulten con los bancos para cerciorarse de que la cuenta probatoria que los bancos establezcan les resulte aceptable.