LOS/PCN/SCN.1/WP.13
28 de febrero de 1990
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

COMISION PREPARATORIA DE LA AUTORIDAD
INTERNACIONAL DE LOS FONDOS MARINOS
Y DEL TRIBUNAL INTERNACIONAL DEL
DERECHO DEL MAR

Comisión Especial 1
Octavo período de sesiones
Kingston, Jamaica
5 a 30 de marzo de 1990

COMERCIO BILATERAL EN MINERALES

Nota de antecedentes preparada por la Secretaría

1. El interés de la Comisión Especial 1 en el estudio del comercio bilateral en cobre, níquel, cobalto y manganeso se centra en torno a las dos cuestiones siguientes: i) es concebible que las exportaciones de estos minerales desde los Estados en desarrollo productores terrestres no estén reguladas únicamente por las fuerzas usuales de los mercados, sino también por los términos y condiciones de acuerdos comerciales bilaterales; ii) tal vez pueda obtenerse una idea más clara sobre los posibles efectos de la producción futura de los fondos marinos sobre el precio de un mineral, o el volumen de exportaciones de ese mineral, desde un Estado en desarrollo productor terrestre mediante el estudio de las relaciones comerciales bilaterales entre el Estado en desarrollo y sus socios comerciales, con respecto a ese mineral, antes y después de que se inicie la producción de minerales de los fondos marinos.

2. Los acuerdos comerciales bilaterales a menudo incluyen un compromiso entre los socios comerciales, en el sentido de que las exportaciones de bienes o servicios del socio A al socio B se pagarán, total o parcialmente, con cargo a las importaciones de bienes o servicios del socio B al socio A, en vez de mediante dinero en efectivo. Este tipo de intercambio se denomina comercio de compensación; "el comercio de compensación es un término general que incluye varias modalidades de comercio, incluido el trueque" 1/. El interés de la Comisión Especial en el estudio del comercio bilateral, incluye, por consiguiente, el trueque comercial y su forma genérica, el comercio de compensación de los Estados en desarrollo productores terrestres, con respecto a cualquiera de los minerales de que se trata.

-2-

I. PROBLEMAS DE OBTENCION DE DATOS SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES Y EL COMERCIO COMPENSATORIO

3. El estudio de los acuerdos comerciales bilaterales, incluido el trueque comercial, se ve severamente obstaculizado por la falta de datos fidedignos y sistemáticos. No existe una compilación de acuerdos comerciales bilaterales entre los países importadores y exportadores pertinentes, y cualquier información sobre los acuerdos comerciales bilaterales que puede obtenerse es de carácter casuístico. Incluso en este supuesto resulta en extremo difícil obtener información sobre los detalles de un acuerdo comercial concreto, sus términos y condiciones.

4. Los problemas que plantea la falta de datos son inherentes a la naturaleza y el ámbito de los acuerdos comerciales bilaterales y el comercio de compensación. Esto se pone de relieve en los tres extractos que se reproducen a continuación: dos de ellos pertenecen a documentos preparados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) o para ella, y el tercero proviene de una publicación preparada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América (la amplia gama de cálculos que se mencionan en esos extractos constituye una consecuencia natural de las dificultades de obtener datos).

"No existen datos fiables sobre los volúmenes del comercio de compensación, ni sobre los bienes que son objeto de él, ni sobre los destinos finales de ese intercambio. Las estimaciones al respecto difieren considerablemente. Así por ejemplo, la OCDE calcula que, en el mejor de los casos, sólo el 2% del comercio entre sus miembros reviste esta forma. El GATT estima que el comercio de compensación puede constituir alrededor del 9% del comercio mundial, con exclusión de las transacciones bilaterales con Europa oriental. Asimismo, la OCDE estima que el 10% del comercio entre países en desarrollo (unos 12.500 millones de dólares de los EE.UU.) y el 30% del comercio de estos países con Europa oriental (14.200 millones de dólares) reviste la forma de comercio de compensación. Según otras fuentes menos fiables, el volumen del comercio de compensación representa del 25% al 40% del total del comercio mundial. Sea cual fuere la cifra real, el volumen de esos intercambios parece haber llegado a representar una parte significativa del comercio mundial.

No es sorprendente que sea difícil conseguir información fáctica. No se publican datos sistemáticos sobre el comercio de compensación y las partes en el mismo suelen mostrarse reacias a divulgar información al respecto. Las estadísticas publicadas sobre el comercio de compensación dan cifras agregadas y no existe ningún método analítico para separar ese comercio de las demás operaciones. Por añadidura, con bastante frecuencia no se cumplen plenamente los acuerdos iniciales, de suerte que, aunque se notificaran todos esos acuerdos, esa información sólo sería la expresión de una intención, de un simple compromiso, y no un dato sobre una transacción efectiva." 2/

*

* *

-3-

"Las estimaciones de la proporción del comercio de compensación dentro del total del comercio mundial varían enormemente, ya que oscilan del 1% calculado por el Fondo Monetario Internacional al 40% que afirman algunos partidarios de esta modalidad o algunas noticias de prensa. Según los cálculos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) sobre el comercio mundial de mercancías, y el grupo de trabajo de la Comisión del Comercio Norte-Sur, de la OCDE, el volumen del comercio de compensación es importante tanto en valor absoluto como en proporción del comercio mundial y lo que es más, crece rápidamente. A los países socialistas de Europa orient corresponde todavía la mayor proporción del comercio de compensación mundial pero dicha proporción disminuye rápidamente, ya que la correspondiente a otras regiones geográficas - en especial Asia sudoriental, Oriente Medio y América Latina - ha aumentado con gran ritmo en los últimos tres años. La proporción del comercio de compensación mundial correspondiente a Africa, así como la proporción del comercio en general, es todavía muy baja - del 10% según algunos cálculos - pero se están haciendo esfuerzos concertados para aumentarla considerablemente dentro de las transacciones subregionales y otras operaciones Sur-Sur.

Lo cierto es que no se dispone de datos exactos acerca del volumen total y regional del comercio de compensación. Ello se debe a varios factores entre los que destaca el secreto que suele rodear a dichas transacciones, especialmente en el sector privado, así como al hecho de que muchas veces supone una distorsión de los precios, lo que viene a complicar las recopilaciones estadísticas. Otra dificultad igualmente importante para evaluar las transacciones en este tipo de comercio dimana de los problemas de definición, es decir, del rigor con que se defina el comercio de compensación. El volumen comercial atribuido a la compensación dependerá evidentemente de que la definición se limite a las puras operaciones de trueque o que abarque formas más complejas de compensación, como son la compra y los acuerdos de pago en mercancías producidas, o que se incluyan en él medidas militares de compensación, acuerdos bilaterales de compensación de pagos, acuerdos triangulares, canjes de mercancías y otras formas de colaboración bilateral o multilateral." 3/

*

* *

"Ambito (del comercio de compensación). Según los informes de la prensa las operaciones internacionales de comercio de compensación representan el 20% o más del comercio mundial. Existen pocos datos cuantitativos para apoyar estas conclusiones, ya que la información disponible es de naturaleza dispersa. Además, pocas de las transacciones que, según se informa, en un momento u otro están en negociación se concluyen felizmente. Las cifras mencionadas probablemente reflejen diferentes categorías de acuerdos de comercio de compensación, la mayor parte de las cuales son acuerdos intergubernamentales.

-4-

El Fondo Monetario Internacional (FMI), la secretaría del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el Departamento de Estado de los Estados Unidos han calculado cifras considerablemente más bajas (del 1% a un máximo del 8% del comercio mundial). Sin embargo, esos cálculos excluyen los arreglos de pago y comercio bilaterales patrocinados por el Gobierno.

...
Gary Banks, un economista de la secretaría del GATT ha calculado valores más altos para las corrientes de comercio de compensación anuales, sobre la base de los porcentajes comunicados o estimados de los volúmenes del comercio regional. Calcula que las operaciones del comercio de compensación resultantes de las transacciones comerciales Este-Oeste y de las transacciones entre empresas occidentales y países en desarrollo, constituyen un máximo del 2% del comercio mundial. Según Banks, las transacciones clásicas de trueque, en las que el intercambio de mercancías no contiene un elemento financiero, representan otro 3% del comercio mundial.

Los arreglos de pago y el comercio bilateral patrocinados por los gobiernos, que es la manera en que se lleva a cabo prácticamente todo el comercio entre los países comunistas y que representa únicamente la mitad del comercio entre países en desarrollo, constituye según las evaluaciones un máximo del 10% del comercio mundial, según el economista del GATT.

En los cálculos de Banks no figuran: las contribuciones del creciente número de acuerdos comerciales intergubernamentales que vinculan los intercambios de productos básicos y bienes específicos; los arreglos de compensación resultantes de las ventas militares y otras adquisiciones gubernamentales que requieren uso intensivo de capital; los canjes internos de las empresas y las transacciones de importación/exportación de productos básicos que llevan a cabo los centros comerciales por su cuenta; los arreglos de repartición de la producción de materias primas, en virtud de los cuales se prevé la entrega de minerales durante largos períodos de tiempo a los países occidentales que financian los proyectos y los requisitos de resultados de las exportaciones que afectan a la inversión extranjera o las importaciones sectoriales en varios países desarrollados y en desarrollo. La contribución de estos tipos de acuerdos vinculados, en el supuesto de que puedan clasificarse bajo el término genérico de comercio de compensación, tal vez pueda representar otro 1% anual del comercio mundial.

De este modo, incluso un cálculo alto, en que se incluyen todas las categorías de acuerdos comerciales que hacen depender las importaciones de las exportaciones, representa probablemente bastante menos del 20% del comercio mundial anual. Empero, es evidente que, en un momento en que los niveles del comercio mundial en los últimos años han permanecido prácticamente estancados, las transacciones de comercio de compensación, como porcentaje del comercio mundial, han aumentado considerablemente, aunque a partir de una base muy pequeña." 4/

Características del comercio de compensación

5. Los problemas de obtención de datos sobre los acuerdos comerciales bilaterales y el comercio de compensación, incluido el trueque, se desprende con claridad de lo anteriormente apuntado. Algunos de los problemas con respecto a los datos vienen impuestos por las características mismas del comercio de compensación. Estas características incluyen lo siguiente: a) los bienes pueden no cambiarse por bienes únicamente; bienes, servicios o una combinación de ambos pueden cambiarse por bienes, servicios o una combinación de mercancías y servicios; b) los bienes/servicios pueden no pagarse por completo con otros bienes/servicios; pueden efectuarse pagos en efectivo parciales; c) el intercambio de bienes/servicios tal vez no se complete en una sola transacción; puede efectuarse mediante varias transacciones durante un período de tiempo; d) los socios comerciales pueden ser más de dos; el comercio de compensación puede ser multilateral; e) el comercio de compensación puede no verse limitado al comercio intergubernamental, y no presupone siempre la intervención de un gobierno; los socios comerciales pueden ser gobiernos, organismos comerciales del Estado, centros comerciales o empresas del sector privado.

Distintas formas de comercio de compensación, incluido el trueque

6. El comercio de compensación puede asumir diversas formas, algunas de las cuales son bastante complejas, y dicha complejidad agrava los problemas de falta de disponibilidad de datos. Los problemas de definición pueden conducir a que los datos carezcan de precisión y no tengan carácter integral. Hay diferentes maneras de categorizar las diferentes formas de comercio de compensación, y también difiere la tecnología utilizada 5/. Básicamente, el comercio de compensación consiste en intercambios vinculados de un conjunto de bienes o servicios por otro conjunto de bienes o servicios. Cuando el intercambio se equilibra por sí mismo y no entraña simultáneamente la creación de un crédito o el intercambio de dinero, esta forma de comercio de compensación se llama trueque. Cuando el intercambio no se equilibra y los desequilibrios se saldan periódicamente en efectivo, el comercio de compensación adopta la forma de un acuerdo bilateral de compensación. En algunos casos, en virtud de acuerdos bilaterales de compensación, el país deficitario no efectúa pagos en efectivo al país que posee superávit; en cambio, los saldos excedentes se transfieren a terceros países. Esto es un acuerdo de comercio triangular (switch trade). El comercio de este tipo puede abarcar varios países, y la idea fundamental es llegar a un equilibrio de los superávit y los déficit entre varios países que acuerdan hacerlo a fin de evitar los pagos en monedas convertibles. Cuando el intercambio no se equilibra en un momento dado sino a lo largo de un período, y por ende, en el período intermedio se producen algunos créditos, el comercio de compensación toma la forma de régimen de contrapartidas (offsets). En este régimen, hay corrientes en efectivo paralelas y separadas para las importaciones y las exportaciones, usualmente en virtud de contratos separados.

7. Las contrapartidas, llamadas también compensaciones, pueden ser de diversos tipos, en función de si los intercambios se relacionan o no directamente con el producto de exportación. En el caso de un proyecto de minería o un proyecto de instalaciones listas para funcionar en un país en desarrollo, en el que un país industrializado aporta bienes de capital (maquinaria, equipo, etc.) y tecnología se reembolsa a dicho país industrializado con productos mineros cuando el proyecto

-5-

comienza a producir, se trataría de un acuerdo comercial con pago en mercancía producida (buy-back). Un país en desarrollo puede producir ciertas cantidades de componentes de un producto final a cambio del producto final de un país industrializado, o puede importar los suministros y materiales de un país industrializado y pagar a este último con ciertas cantidades del producto final. Esto entraña una coproducción y, por lo tanto, se trata de un acuerdo de contrapartida directa. Finalmente, un país en desarrollo puede importar ciertas cantidades de un conjunto de bienes y abonar esas importaciones mediante la exportación durante cierto lapso de determinadas cantidades de otros conjuntos de bienes no relacionados con los primeros. Se trata de un acuerdo de compras compensatorias. Estas pueden asumir la forma inversa cuando el país en desarrollo exporta de antemano un conjunto de bienes a fin de poder importar un conjunto de bienes no relacionados con los primeros en un momento posterior; son compras compensatorias por adelantado (junk-tim) 5/.

8. Puede advertirse con facilidad que la determinación de cuáles son los bienes y servicios que se intercambian, en qué cantidades, cuáles son los precios implícitos, cuáles son los países intervinientes, etc., puede ser un procedimiento sumamente complicado, y esto hace que la reunión y el análisis de datos sean extremadamente difíciles.

Otras causas de los problemas para obtener datos

9. La elaboración detallada de los términos y condiciones de los acuerdos comerciales de compensación - cantidad, precio implícito del intercambio, calidad, plazos, requisitos de calidad, etc. - puede ser un proceso arduo. En realidad, se estima que sólo uno de cada 10 posibles acuerdos de compensación se concreta realmente 1/. Asegurar que se cumplan detalladamente los términos y condiciones convenidos también puede ser un asunto complejo. En consecuencia, se necesita información acerca de cuáles son los acuerdos comerciales de compensación que se han concretado y en qué medida los acuerdos que fueron objeto de negociaciones se llevaron en realidad a la práctica.

10. El destino de los bienes que son objeto del comercio de compensación puede entrañar un encadenamiento de procesos, dado que a menudo los comerciantes no son los usuarios finales y necesitan encontrar compradores finales. Es posible que intervengan diversos intermediarios, como agencias comerciales, comerciantes en acuerdos triangulares, bancos y otras instituciones comerciales y financieras. Una característica frecuente del comercio de compensación son los precios descontados. Cuando se recopilan datos, esos factores pueden contribuir a crear problemas para la detección y evaluación de dichos datos.

11. A veces, las prácticas del comercio de compensación pueden ser eficaces para soslayar las barreras comerciales en forma de aranceles aduaneros, cuotas, licencias y otras restricciones. A menudo, los mercados mundiales de bienes y servicios están segmentados, por diversas razones; el comercio de compensación puede ser un medio de obtener los mejores términos en diferentes segmentos. Otra razón es que, por lo general la política oficial de los países con economías de mercado no alienta, o desalienta activamente, el comercio de compensación, y promueve el comercio ordinario, aun cuando actualmente todos los grupos de países participan en el comercio de compensación: los grupos Norte-Sur, incluidos

-7-

Este-Sur y Oeste-Sur, Este-Oeste, así como países del Sur entre sí, países del Este entre sí y países del Oeste entre sí; los intercambios más intensos son los realizados entre grupos de países Este-Oeste, Este-Sur, Oeste-Sur y países del Este entre sí. Las organizaciones internacionales que se ocupan del comercio internacional, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el Banco Mundial, en general no tienen una opinión favorable sobre el comercio de compensación. Esos factores contribuyen a la falta de transparencia en los acuerdos comerciales de compensación, y en consecuencia, a que haya problemas para obtener datos.

II. COMERCIO DE COMPENSACION EN ESTADOS PRODUCTORES DE TIERRA FIRME EN DESARROLLO

12. Con respecto a los Estados en desarrollo productores en tierra firme de cobre, níquel, cobalto y manganeso, el comercio de compensación se practica entre casi todos ellos y la mayor parte de dichos países tienen algún tipo de política oficial con respecto al comercio de compensación. Por ejemplo, entre los países productores de Asia, hay políticas o prácticas comerciales de compensación en China, Filipinas, la India, Indonesia, Malasia, el Pakistán, la República de Corea y Tailandia; entre los productores de Africa, en Argelia, Egipto, el Congo, Gabón, Ghana, Kenya, Marruecos, Mozambique, el Sudán, el Zaire, Zambia y Zimbabue. Entre los productores de América Latina, en la Argentina, Bolivia, el Brasil, Cuba, Chile, el Ecuador, Guatemala, México, Nicaragua, la República Dominicana y el Perú 2/.

13. Por otra parte, habida cuenta de que los cuatro minerales mencionados tienen mercados mundiales establecidos y pueden ser vendidos a cambio de monedas convertibles, la mayor parte de los Estados productores de tierra firme en desarrollo no favorecen mucho el comercio de compensación respecto de esos minerales, y a menudo lo excluyen. Los minerales y los metales, en general, no figuran en un lugar prominente en las exportaciones de compensación de los países en desarrollo, por las mismas razones. En circunstancias normales, por lo general se considera la posibilidad de efectuar arreglos comerciales de compensación a fin de exportar los metales y minerales para los que no hay mercados mundiales o para cuyos productos la estandarización y especificación uniforme son dificultosas. La característica general de las prácticas o políticas comerciales de compensación de los países productores de tierra firme en desarrollo es que tratan de encontrar nuevos mercados para productos ya establecidos o de crear mercados para productos nuevos y no tradicionales; además, es posible evitar que se desvíen las exportaciones a cambio de las cuales pueden obtenerse monedas convertibles 3/.

14. No obstante, con el propósito de alcanzar los objetivos de abrir nuevos mercados, fortalecer vínculos con los mercados existentes en países cuyas monedas no son convertibles o mejorar los arreglos relativos a otros productos, a veces los Estados productores de tierra firme en desarrollo pueden incluir cobre, níquel, cobalto o manganeso en las exportaciones comerciales de compensación. Además, no es infrecuente que, con el propósito de atraer inversiones extranjeras para un proyecto de minería, se recurra al comercio de compensación en forma de acuerdos comerciales con pago en mercancías.

-8-

15. En períodos en que el mercado mundial de alguno de los cuatro minerales mencionados está deprimido o lento, los Estados productores de tierra firme en desarrollo no se muestran remisos a celebrar arreglos comerciales de compensación con respecto al mineral de que se trate. En este contexto, otro aspecto pertinente es que cuando bajan los precios o los volúmenes de las exportaciones de esos minerales, aun cuando no haya arreglos comerciales de compensación al respecto, la caída de los ingresos en monedas extranjeras producidos por dichos minerales puede conducir a que se celebren arreglos comerciales de compensación respecto de otros productos. En consecuencia, y a los fines de la Autoridad, tal vez sea necesario estudiar no sólo el comercio de compensación relativo a estos minerales sino otros tipos de comercio de compensación en que participen los Estados productores de tierra firme en desarrollo.

16. Cabe agregar que si bien a menudo se incluyen arreglos comerciales de compensación en los acuerdos comerciales bilaterales, estos últimos pueden abarcar sólo adquisiciones en efectivo. Podría celebrarse un acuerdo entre un país poseedor de fundiciones y otro poseedor de minas, en virtud del cual el primero comprará al segundo minerales en bruto o concentrados con arreglo a ciertos términos y condiciones. A menudo esos acuerdos se celebran debido a varios factores: relaciones tradicionales entre vendedor y comprador; costos financieros y de otra índole que entraña la búsqueda de nuevos compradores y vendedores; gastos de comercialización, transacción y transporte; seguridad para el país poseedor de fundiciones de que tendrá un suministro asegurado y mercado seguro para el país minero; consideraciones políticas; relaciones entre bloques económicos; consideraciones fiscales; etc. La Autoridad también necesita información sobre estos tipos de acuerdo.

III. SUGERENCIAS

17. Habida cuenta de los problemas para la obtención de datos precedentemente mencionados y del hecho de que todos los datos que se recojan en la actualidad pueden quedar desactualizados a los fines de la Autoridad, dado que "los arreglos de comercio de compensación se celebran típicamente por períodos de uno a tres años" 10/, pero recordando que la Autoridad necesitará datos pertinentes y oportunos, tal vez la Comisión Especial desee considerar si sería útil solicitar a la Autoridad que oportunamente estudie la cuestión más a fondo, en cooperación con organizaciones internacionales competentes. Si la Comisión Especial adopta ese criterio, tal vez desee considerar la posibilidad de preparar una recomendación a la Autoridad en la siguiente forma:

"La Autoridad, en cooperación con las organizaciones internacionales competentes, especialmente la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, debería estudiar los problemas relativos a la reunión y el análisis de datos e información sobre acuerdos comerciales bilaterales y de comercio de compensación de los países productores de tierra firme en desarrollo, relativos a cobre, níquel, cobalto y manganeso, y a otros bienes y servicios, y llevar sistemáticamente registros de toda la información, los datos y las estimaciones disponibles.

-9-

Oportunamente la Autoridad debería celebrar consultas con los Estados interesados acerca de los medios y arbitrios eficaces para obtener información y datos pertinentes sobre acuerdos comerciales y de comercio de compensación bilaterales (o multilaterales, si correspondiera), con miras a utilizar dicha información y dichos datos para sus fines, teniendo debidamente en cuenta el carácter confidencial, de ser necesario."

Notas

- 1/ "East-West countertrade: a necessary evil", The Economist, 25 de noviembre de 1989, pág. 79.
- 2/ TD/B/C.7/82, párrs. 8 y 9. Las mencionadas estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) han sido tomados de: secretaría de la OCDE, Countertrade, Developing Countries' Practice (París, OCDE, 1985).
- 3/ "Countertrade policies and practices by selected African and Latin American countries", UNCTAD/ST/ECDC/32, párrs. 5 y 6.
- 4/ Pompiliu Versariu, International Countertrade: A Guide for Managers and Executives, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Washington, D.C., 1984, págs. 4 y 5. El estudio mencionado es: Gary Banks, "The economics and politics of countertrade", The World Economy Journal, junio de 1983.
- 5/ Véase, por ejemplo, Leo G. B. West, Countertrade (Londres, Euromoney Publications, 1985); Stephen F. Jones, North/South Countertrade, The Economist Intelligence Unit, 1984.
- 6/ El trueque es la forma más comúnmente conocida, pero sólo representa una pequeña porción del comercio de compensación (aproximadamente un 5%). Los acuerdos bilaterales de compensación representan un 10%, y el 85% restante está constituido por acuerdos de contrapartida. Entre estos últimos, los acuerdos comerciales con pago en mercadería producida son el tipo más común, que representa un 65% del total, mientras que los acuerdos de contrapartida directa representan el 25% y los acuerdos de compras compensatorias, el 10%. Estas cantidades proceden de Jones, op. cit.. Por otra parte, el lector debería remitirse a los problemas relativos a la obtención de datos, que se analizan en el informe.
- 7/ Véase la nota 1 supra.
- 8/ Véase, por ejemplo, P. N. Agarwala, "Countertrade policies and practices of selected Asian countries and their State trading organizations" (informe preparado a solicitud de la secretaría de la UNCTAD, proyecto UNCTAD/PNUD RAS/81/068; UNCTAD/ECDC/175 y Add.1; UNCTAD, "Countertrade policies and practices by selected African and Latin American countries" (véase la nota 3 supra); secretaría de la OCDE, Countertrade, Developing Countries' Practice (véase la nota 2 supra). Una buena fuente de información dispersa sobre prácticas y políticas de comercio de compensación es el periódico quincenal Countertrade and Barter, publicado por Metal Bulletin Publishers.

Notas (continuación)

9/ The Economist estimó que los minerales y metales representaban un 10% del total de las exportaciones comerciales de compensación de los países en desarrollo; los productos agrícolas representaban aproximadamente el 35%; el petróleo y los productos petroleros, un 10%, los artículos manufacturados, un 25%; y el resto, productos no especificados; The Economist, 5 de octubre de 1988, pág. 21. Por otra parte, el lector debería remitirse a los problemas relativos a la obtención de datos, que se analizan en el informe.

10/ Agarwala, op. cit., párr. 9.