

Intercambio Compensado

Autores: **Lic. Daniela Maciel, Lic. Augusto Bulian, Mg. Germán Kraus** y la colaboración de alumnos de la materia **Régimen Económico Financiero del Comercio Internacional** de la Licenciatura en Comercio Internacional de la **Universidad Abierta Interamericana**

Índice

1. Introducción	Página 2
2. Intercambio Compensado	3
2.1. Concepto	3
2.2. Tipos de Intercambio Compensado	3
2.2.1. Trueque (Barter)	4
2.2.2. Compra compensada o Contracompra (Counterpurchase)	5
2.2.3. Compensación o Recompra (compensation o Buyback)	6
2.2.4. Triangulación (Switch)	8
2.2.5. Offset	9
2.2.6. Acuerdos de Clearing	10
2.2.7. Swap	11
2.3. Ventajas y desventajas del Intercambio Compensado	12
3. Bancos que operan con los sistemas analizados	13
3.1. Análisis de la información obtenida	15
4. Bibliografía	16

1. **Introducción**

Debido a que en la actualidad existen dificultades para el acceso de las pequeñas y medianas empresas al circuito financiero tradicional y les resulta bastante difícil financiarse es pertinente estudiar sistemas alternativos de financiamiento que, en la mayoría de los casos, no son conocidos por las empresas y, por lo tanto, son poco usados.

Hoy las empresas necesitan, para poder desarrollarse y crecer, y para poder operar en comercio internacional, un acceso fácil al sistema financiero.

Hoy los requisitos que deben cumplir y las altas tasas de interés vigentes les hacen imposible acceder a las líneas de crédito vigentes en los bancos por lo que es importante estudiar qué otras alternativas de financiamiento se pueden utilizar.

En este trabajo se va a analizar el intercambio compensado como herramienta financiera.

También se realizará un estudio de los sitios de Internet de los bancos que operan en la Argentina a fin de determinar cuáles están ofreciendo este tipo de financiamiento.

Este trabajo surge como una investigación de carácter exploratoria realizada dentro del marco de la materia Régimen Económico Financiero del Comercio Internacional de la Licenciatura en Comercio Internacional de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Abierta Interamericana por los profesores Lic. Daniela Maciel, Lic. Augusto Bulian, Mg. Germán Kraus y la colaboración de alumnos de la materia

2. **Intercambio Compensado**

El gran endeudamiento de los países en vías de desarrollo se incrementó fuertemente con los desequilibrios crecientes de balanza de pagos desde fines de la década del 60 hasta 1980. El intercambio compensado era utilizado frecuentemente en los otros países de Europa del Este con sus socios comerciales de Occidente. Esta herramienta fue adoptada en Brasil con mucho éxito por intermedio de su *trading* estatal Interbras para vender bienes, servicios y obras de infraestructura. Así, transformaron su poder de compra de petróleo en poder de venta de sus productos industriales y servicios. Debido que en la época de 1970 Brasil era un importador neto de petróleo. (Asteggiano Scotto, 2010)

2.1. **Concepto**

El término intercambio compensado se utiliza para describir aquellas transacciones comerciales internacionales donde todo o parte del pago por adquirir o vender bienes y/o servicios se hace bienes o servicios en lugar de intercambiarlos por dinero. Es por ello que se tiende a generalizar y llamarle “comercio sin dinero”. El intercambio compensado es una forma de financiar el flujo de bienes o servicios en el comercio internacional a través del intercambio de productos o servicios. (Asteggiano Scotto, 2010)

2.2. **Tipos de Intercambio Compensado**

A través del intercambio compensado se podrá encontrar distintos tipos para realizar una transacción de bienes o servicios.

2.2.1. Trueque (Barter)

Es la forma más simple del intercambio compensado por el cual se establece un acuerdo de intercambio directo de bienes entre dos partes sin el uso de dinero. Implica una doble coincidencia de necesidades, y si bien es una práctica medieval hoy en día presenta ciertas dificultades, ya que se requiere que un exportador venda determinados bienes al importador a cambio de bienes que le son aceptables de recibir. Por lo general, el valor de la exportación iguala el valor de la importación, por lo que sus saldos se compensan. En el caso de no ser así se tiene a cubrir el diferencial con divisas libremente aceptadas. Además ocurre que las dos partes contratantes deciden sobre el valor de los productos o servicios a ser intercambiados. Es frecuente que el trueque sea consumado en un periodo corto, el que debe ser menor de un año, especialmente para que la fluctuación en el precio mundial de los productos contractuales no sufra variaciones significativas, y de esa forma no favorecer a una u otra de las partes. En los casos de acuerdos de trueques de larga duración es usual que se incluya en el contrato algún mecanismo de ajuste en la tasa de cambio para compensar dichas fluctuaciones. Ambas transacciones se inscriben en un solo contrato.



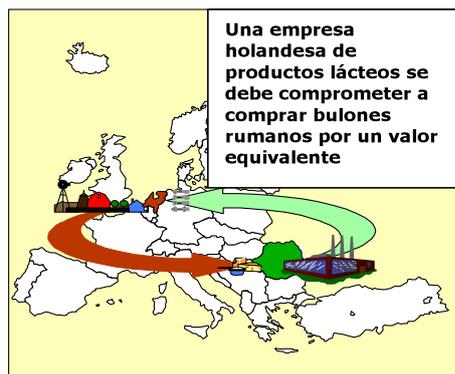
Ejemplo de Trueque (Kraus, 2007)

Es poco común que la banca comercial facilite financiamiento para estas operaciones de trueque ya que el retorno del acreedor (pago) está sujeto al cumplimiento contractual (envío de bienes) de la otra parte contratante. Puesto que la tradicional carta de crédito no existe, porque en estas operaciones no interviene el dinero como medio de pago, es

importante requerir una carta de crédito “Stand by” a fin de que en la eventualidad de que una de las partes incumpla con el envío de los bienes a intercambiar la parte que cumplió pueda obtener el pago (divisas) por sus ventas. Esa carta “stand by” otorgara todas las seguridades necesarias de la transacción. El trueque es llevado a cabo, en la mayor parte de los casos, por los gobiernos que concertaron acuerdos bilaterales de pagos. La experiencia latinoamericana de años recientes en materia de trueque, indica que ha sido frecuente el intercambio de productos básico como el petróleo, granos, productos alimenticios y ciertos minerales (Gallegos 1985)

2.2.2. Compra compensada o Contracompra (Counterpurchase)

Es la necesidad de intercambio compensado más común y frecuente a nivel mundial hoy en día. En este tipo de arreglo, un exportador en adición a lo convenido contractualmente a su venta por lo general de equipo, planta o tecnología acepta recibir como pago divisas libremente convertibles y bienes no relacionados (compensación), dentro de un periodo determinado. Ello implica la firma de dos contratos paralelos y separados y un “protocolo” que los relaciona. En el primer acuerdo se determina el suministro original de un(os) producto(s) a un nivel de precio a cambio de divisas.



Ejemplo de Compra Compensada (Kraus, 2007)

Sin embargo, ese contrato esta condicionado por el protocolo a un segundo, por el cual el exportador original se compromete a comprar al importador original bienes seleccionados de una lista muy variada también a cambio de divisas. De aquella lista se excluyen los bienes producidos por la tecnología que se le está exportando y la compra

venta es por un valor equivalente a un porcentaje, frecuentemente menor, del valor total del primer contrato.

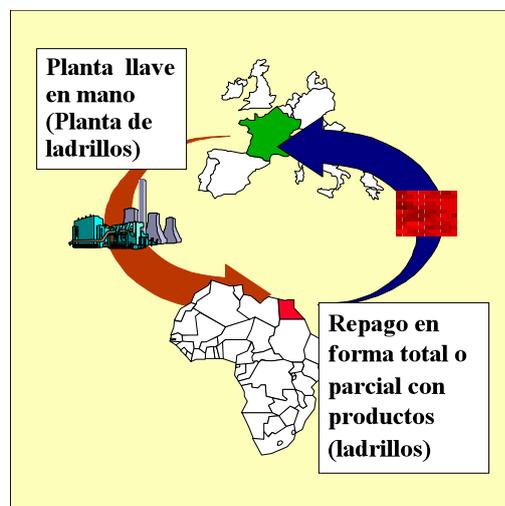
Por lo general, el valor de los bienes es calculado en términos de su equivalente en divisas libremente aceptadas. El hecho de que se concierten acuerdos separados permite arreglos financieros y riesgo de garantías separados, así como aislar, una de otra, las obligaciones financieras de las dos transacciones. Si bien las operaciones están ligadas, los arreglos financieros son separados. Esto es vital para el proceso financiero de la operación, ya que permite que un banco financie cada transacción, a través de las tradicionales cartas de créditos, siempre y cuando dichas operaciones no estén legalmente condicionadas. Por lo general, este tipo de operaciones requiere de “financiamiento puente” para el exportador se lo otorgue o consiga al comprador externo. Debido a que uno de los acuerdos puede abarcar numerosas transacciones durante el periodo fijado, que con frecuencia es de uno a cinco años, las partes contratantes aceptan abrir una “cuenta de depósitos y garantías” en un banco y saldar cada transacción por separado.

En la práctica ocurre que muchas de las empresas exportadoras originales no utilizan ellas mismas los bienes recibidos por el segundo contrato, por lo que transfieren con descuentos a empresas comercializadoras (“Trading companies”) para venderlos en el mercado internacional. (Morena, 1995)

2.2.3. **Compensación o Recompra (compensation o Buyback)**

Esta modalidad implica que el exportador que suministra planta, equipo o tecnología acepta por contrato recibir como pago parcial o total bienes que ha de producir el importador con el equipo o la tecnología que le vendió originalmente. La compensación requiere un par de contratos paralelos y por separado y un protocolo, como en el caso de la Contracompra. Los acuerdos de compensación abarcan un periodo considerablemente prolongado de 5 a 20 años, a fin de permitir el pago en especies producidas con la tecnología importada, así como también implica grandes sumas de dinero y de niveles

de producción. Es común que esta modalidad tenga lugar a causa del interés de una empresa de un país desarrollado en mantener su participación en cierto mercado en un país en desarrollo. A diferencia de la Contracompra, en la cual el valor de la compra que hace el exportador original es casi siempre menor(o a lo sumo igual) que el valor de su exportación, el valor del compromiso de comprar por compensación puede ser superior al de las transacciones de la exportación original. El valor de la compra por compensación durante el periodo determinado usualmente iguala al valor de la planta, equipo y tecnología menos el pago inicial – usualmente en divisas “duras” – más un monto para cubrir los gastos por intereses por el periodo de la compensación.

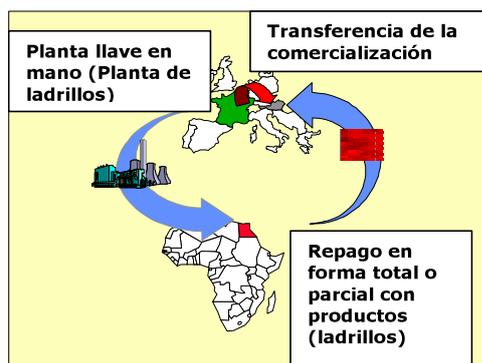


Ejemplo de Compensación (Kraus, 2007)

Es común que las partes contratantes arreglen el financiamiento del proyecto a través de fuentes públicas y privadas. El crédito se extiende, por lo general, a Banco Central del país en desarrollo con periodo de gracia de un par de años antes de iniciarse el repago, que es frecuente que se inicie después que la planta comience su fase de producción. Esta modalidad de penetración en ciertos mercados, y con el fin de mantener cierto control de las operaciones por la empresa exportadora original, ha permitido el establecimiento de varias operaciones por la empresa exportadora original, ha permitido el establecimiento de varias empresas de inversión conjunta en muchos países en desarrollo mediante estos acuerdos el país que recibe la planta, equipo y tecnología inicia o incrementa su capacidad de producción de ciertas materias primas o productos intermedios a su vez que se garantiza determinados niveles de exportación (Gallegos, 1985)

2.2.4. Triangulación (Switch)

La triangulación permite a cualquiera de las partes contratantes de un acuerdo de intercambio compensado transferir sus compromisos a una tercera parte. Esta modalidad usualmente, entra en el esquema de intercambio compensado cuando se inicia a entrega de los productos (Contracompra o compensación) condicionados. Si el receptor de los productos en cuestión no los puede vender ya sea en su mercado interno o en el internacional, transfiere sus compromisos a una empresa de comercialización (switcher) especializada en la triangulación. Estas operaciones de triangulación pueden involucrar una serie de transacciones concatenadas y complicadas antes que se encuentre un comprador que desea pagar en divisas libremente convertibles.



Ejemplo de Triangulación (Kraus, 2007)

En la práctica se han concedido descuentos de hasta un 40% para que una empresa venda los productos a la empresa comercializadora. Por lo general, estas empresas comercializadoras están conectadas a un sistema de compañías que negocian sobre la base de descuentos. Para fines aclaratorios se plantea el siguiente caso. Un país que recibe ciertos bienes por Contracompra los ofrece a una empresa comercializadora con sustanciales descuentos para su triangulación. Esta empresa puede encontrar un comprador que le pague en divisas “blandas”, o quizás un país cuyo gobierno ha impuesto restricciones para la transferencia de divisas “duras” y desea pagar en bienes. Supongamos que se llega a un entendimiento y se concreta una transacción de trueque. Es frecuente que aquellos nuevos productos recibidos a cambio por la empresa

comercializadora tengan serias dificultades de venderse a cambio de divisas “duras”, por ello es posible que la empresa deba repetir la operación anterior en varias ocasiones hasta que pueda obtener por sus venta divisas libremente convertibles. En cada paso de la transacción es frecuente que la empresa comercializadora ofrezca una parte del descuento original, a fin de hacer más atractivo el negocio.

La diferencia entre el pago final en divisas “duras” y el costo original de los bienes representa la utilidad marginal de la empresa comercializadora. En términos generales se puede decir que la triangulación involucra cuentas de compensación usualmente mantenidas en dólares y que son utilizadas para adquirir bienes producidos en los países que suscriben el acuerdo de compensación. Estas cuentas representan un poder adquisitivo de bienes y no son convertibles directamente en divisas. Así la triangulación permite al país A, que tiene un excedente en su corriente bilateral, transferir parte o toda la disponibilidad de su cuenta de compensación a una tercera parte. Esa tercera parte que puede ser un país B o una empresa comercializadora, tendrá un interés en esas operaciones y obtendrá los derechos a dicha cuenta con un sustantivo predio de descuento. Estas operaciones pueden llegar a durar más de un año en completarse. (Gallegos 1985).

2.2.5. **Offset**

Un acuerdo offset (compensación) es principalmente utilizado para ventas relativas a equipo y materiales de defensa, venta de aviones comerciales y otros productos considerados prioritarios por el gobierno comprador.

El acuerdo “offset” se establece entre una empresa de un país industrializado y un gobierno extranjero también de otro país industrializado o en industrialización. Las condiciones contractuales pueden determinar que la compañía oferente brinde asistencia técnica en los arreglos de comercialización de los bienes producidos las empresas locales en el país comprador o que permita que alguna porción del producto final de

exportación sea manufacturado por productores locales del país receptor del producto, entre otras cláusulas comunes de estos arreglos.



Ejemplo de Offset (Kraus, 2007)

Mediante el “offset” un gobierno que importa bienes de capital o importantes sistemas militares requiere del vendedor que lo compense por los efectos económicos y presupuestarios, de forma tal que le compre ciertos bienes; o sino también produciendo alguna parte del sistema adquirido; o a través de la inversión en el país. Por lo tanto, el “offset” toma la forma de intercambio compensado al establecerse compromisos de coproducción o inversión y sus efectos pueden ser muy amplios y de muy larga duración en relación con las otras modalidades ya analizadas (Morena, 1995).

2.2.6. Acuerdos de Clearing

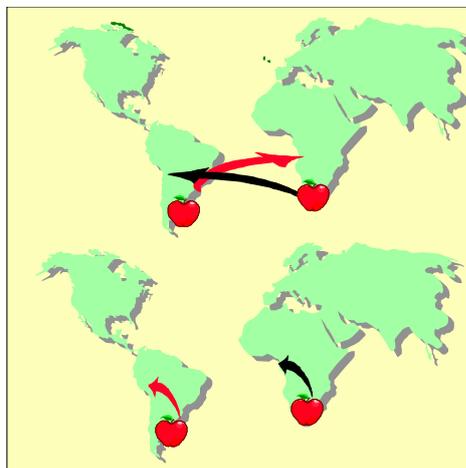
Son acuerdos bilaterales entre dos países por los cuales establecen la intención de intercambiar un cierto volumen de bienes y servicios durante un período de tiempo determinado. Pasado ese período, el país que tiene saldo deudor cancela ese saldo con divisas fuertes o conviene en pasarlo para otro período de tiempo. (Morena, 1995)



Ejemplo de Acuerdos de Clearing (Kraus, 2007)

2.2.7. Swap

Consiste en ligar dos transacciones de compra-venta internacional de productos iguales o similares y relocalizar geográficamente los envíos con el fin de ahorrar el costo de transporte. (Kraus, 2007).



Ejemplo de Acuerdos de Clearing (Kraus, 2007)

2.3. Ventajas y desventajas del Intercambio Compensado

Las ventajas y desventajas del intercambio compensado son las siguientes:

Ventajas:

- Mejorar la posición de la balanza comercial, ya que tiende a corregir los desequilibrios comerciales, a corto plazo.
- Preservar divisas, brinda modalidades de financiamiento del comercio que no agudizan la situación de divisas (escasez), sino que permite preservarlas para continuar con los niveles de importación necesarios sin deteriorar la situación de deuda externa y paralelamente, exportando lo cual ofrece un beneficio neto para los países participantes.
- Transferencia tecnológica
- Ganar accesos a mercados protegidos y a nuevos mercados
- Fortalecer lazos políticos, algunos países establecen acuerdos de intercambio compensado por razones estratégicas de seguridad o para mostrar su apoyo hacia cierto líder político. (Banks 1985)

Desventajas

- Doble coincidencia de necesidades
- Participación gubernamental
- Elevación de los costos del comercio
- Falta de transparencia del mercado
- Larga duración, las negociaciones para concretar operaciones de intercambio compensado tienden a tener una duración más prolongada que cualquier otra transacción común.
- Deterioro de la competitividad de productos de exportación. (Banks 1985)

2.4. Bancos que operan con Intercambio Compensado

Para este trabajo de investigación se tomó como punto de partida las entidades bancarias autorizadas a operar por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) de acuerdo a la información que figura en su página Web (<http://www.bcra.gov.ar/>) a octubre de 2010.

De los bancos indicados en la página Web del BCRA se investigó, a través de sus páginas Web quiénes ofrecían servicios de Intercambio Compensado y se confeccionó el siguiente cuadro:

DENOMINACION	Intercambio Compensado
ABN AMRO BANK N. V.	
AMERICAN EXPRESS BANK LTD. S A	
BACS BANCO DE CREDITO Y SECURITIZACION SA	
BANCO B.I. CREDITANSTALT S A	
BANCO BRADESCO ARGENTINA S.A.	
BANCO CETELEM ARGENTINA S.A.	
BANCO CMF S.A.	
BANCO COLUMBIA S.A.	
BANCO COMAFI SOCIEDAD ANONIMA	
BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO	
BANCO DE CORRIENTES S.A.	
BANCO DE FORMOSA S.A.	
BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.	
BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR S	

BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	
BANCO DE LA PAMPA SOCIEDAD DE ECONOMÍA	
BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	
BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.	
BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY	
BANCO DE SAN JUAN S.A.	
BANCO DE SANTA CRUZ S.A.	X
BANCO DE SANTIAGO DEL ESTERO S.A.	
BANCO DE SERVICIOS FINANCIEROS S.A.	
BANCO DE SERVICIOS Y TRANSACCIONES S.A.	
BANCO DE VALORES S.A.	
BANCO DEL CHUBUT S.A.	
BANCO DEL SOL S.A.	
BANCO DEL TUCUMAN S.A.	
BANCO DO BRASIL S.A.	
BANCO FINANSUR S.A.	
BANCO HIPOTECARIO S.A.	X
BANCO INDUSTRIAL S.A.	
BANCO ITAU ARGENTINA S.A.	
BANCO JULIO SOCIEDAD ANONIMA	
BANCO MACRO S.A.	
BANCO MARIVA S.A.	
BANCO MASVENTAS S.A.	
BANCO MERIDIAN S.A.	
BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO	
BANCO PATAGONIA S.A.	
BANCO PIANO S.A.	

BANCO PRIVADO DE INVERSIONES S A	
BANCO PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO	
BANCO PROVINCIA DEL NEUQUÉN S A	
BANCO REGIONAL DE CUYO S.A.	
BANCO ROELA S.A.	
BANCO SAENZ S.A.	
BANCO SANTANDER RIO S.A.	
BANCO SUPERVIELLE S.A.	
BANK OF AMERICA, NATIONAL ASSOCIATION	
BBVA BANCO FRANCES S.A.	
BNP PARIBAS	
CITIBANK N.A.	
DEUTSCHE BANK S.A.	
HSBC BANK ARGENTINA S.A.	
JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATION	
MBA LAZARD BANCO DE INVERSIONES S. A.	
NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A.	
NUEVO BANCO DE LA RIOJA S A	
NUEVO BANCO DE SANTA FE SOCIEDAD ANONIMA	
RCI BANQUE	
STANDARD BANK ARGENTINA S.A.	
THE BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UFJ, LTD.	

Servicios de Intercambio Compensado ofrecidos en las páginas Web de los bancos. Elaboración propia

3. **Análisis de la información obtenida**

En base a los datos obtenidos se puede determinar lo siguiente:

- Los bancos autorizados por el BCRA en la actualidad son 63.
- Con respecto al intercambio compensado sólo 2 bancos lo ofrecen en su página Web (Banco de Santa Cruz S. A. y Banco Hipotecario S. A.) lo que representa un 3 % de los bancos de plaza.

4. **Bibliografía**

ABN AMRO BANK N. V. www.abnamro.com visitado en diciembre de 2010

AMERICAN EXPRESS BANK LTD. S. A.
https://home.americanexpress.com/home/ar/home_p.shtml visitado en diciembre de 2010

APARICIO J.; Contratos. Parte general; T. 1; Hammurabi; Buenos Aires 1997.

ARESE H. Práctica Profesional de Negocios Internacionales. Casos, Ejercicios y Documentos. 1ra edición, Grupo Editorial Norma, Bs. As., 2003.

ASTEGGIANO SCOTTO, ROGELIO. Intercambio compensado: acelerador del desarrollo tecnológico - una asignatura pendiente
http://www.aduananews.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=1458:intercambio-compensado-acelerador-del-desarrollo-tecnologico-una-asignatura-pendiente&catid=40:ultdoctrinas&Itemid=54 visitado en diciembre de 2010

BACS BANCO DE CRÉDITO Y SECURITIZACION S.A. <http://www.bacs.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO B.I. CREDITANSTALT S. A. www.bicreditanstalt.com.ar visitado en diciembre de 2010

BANCO BRADESCO ARGENTINA S.A <http://www.bradesco.com.br> visitado en diciembre de 2010

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA, (BCRA). www.bcra.gov.ar visitado en diciembre de 2010

BANCO CETELEM ARGENTINA S.A <http://www.cetelem.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO CMF S.A <http://www.cmfb.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO COLUMBIA <http://www.bancocolumbia.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO COMAFI S. A. <http://www.comafi.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO
<http://www.bancocredicoop.coop/modules/home/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE CORRIENTES S.A. www.bancodecorrientes.com.ar visitado en diciembre de 2010

BANCO DE FORMOSA S.A. www.bancodeformosa.com visitado en diciembre de 2010

BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A. <http://www.bancogalicia.com> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR <http://www.bice.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES <http://www.bancociudad.com.ar> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA <http://www.bna.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE LA PAMPA SOCIEDAD DE ECONOMÍA <http://www.blp.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES <http://www.bapro.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA S.A. <http://www.bancor.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY <http://www.bancorepublica.com.uy/web/guest/home> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE SAN JUAN S.A. <http://www.bancosanjuan.com> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE SANTA CRUZ S.A. <http://www.bancosantacruz.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE SANTIAGO DEL ESTERO S.A. <http://www.bse.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE SERVICIOS FINANCIEROS S.A. <http://www.bnamericas.com> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE SERVICIOS Y TRANSACCIONES S.A. <http://www.bancost.com.ar> visitado en diciembre de 2010

BANCO DE VALORES S.A. <http://www.bancodevalores.com/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DEL CHUBUT S.A. <http://www.bancochubut.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DEL SOL S.A. <http://www.bdsol.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO DEL TUCUMÁN S.A. <http://www.bancodeltucuman.com.ar/scp/home.asp> visitado en diciembre de 2010

BANCO DO BRASIL S.A. <http://www.bb.com.br/> visitado en diciembre de 2010

BANCO FINANSUR S.A. <http://www.bancofinansur.com> visitado en diciembre de 2010

BANCO INDUSTRIAL S.A
<http://www.bancoindustrial.com.ar/homebanking/site/home/home.html> visitado en diciembre de 2010

BANCO HIPOTECARIO S.A <http://www.hipotecario.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO ITAU ARGENTINA S.A
http://www.italu.com.ar/SiteItau/pages/empresas/leasing_financiacion.xhtml visitado en diciembre de 2010

BANCO JULIO SOCIEDAD ANÓNIMA <http://www.bancojulio.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO MACRO S.A. <http://www.bansud.com.ar/scp/home.asp> visitado en diciembre de 2010

BANCO MARIVA S.A. <http://www.mariva.com.ar/mrvstart.php> visitado en diciembre de 2010

BANCO MASVENTAS S.A. <http://www.masventasnet.com.ar/personal/index.php> visitado en diciembre de 2010

BANCO MERIDIAN S.A. <http://www.bancomeridian.com/> visitado en diciembre de 2010

BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO <http://www.bmros.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO PATAGONIA S.A. <http://www.bancopatagonia.com> visitado en diciembre de 2010

BANCO PIANO S.A. <http://www.bancopiano.com.ar> visitado en diciembre de 2010

BANCO PRIVADO DE INVERSIONES S.A.
<http://www.bancoprivado.com.ar/scp/home.asp> visitado en diciembre de 2010

BANCO PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO <http://www.bancotdf.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO PROVINCIA DEL NEUQUÉN S.A. <http://www.bpn.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO REGIONAL DE CUYO S.A. <http://www.bancoregional.com.ar> visitado en diciembre de 2010

BANCO ROELA S.A. <http://www.bancoroela.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO SÁENZ S.A. <http://www.bancosaenz.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANCO SANTANDER RIO S.A. <http://www.santanderrio.com.ar> visitado en diciembre de 2010

BANCO SUPERVIELLE S.A. <http://www.supervielle.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

BANK OF AMERICA, NATIONAL ASSOCIATION
<https://www.bankofamerica.com/> visitado en diciembre de 2010

BANKS, GEORGE Economía y Política del Intercambio Compensado e Integración Latinoamericana. Editorial Twickenham. Año 1995

BBVA BANCO FRANCÉS S.A. <https://www.bancofrances.com.ar> visitado en diciembre de 2010

BERCOVITZ RODRÍGUEZ, CANO A. y CALZADA CONDE M.; Contratos mercantiles; Aranzadi; Pamplona 2001.

BNP PARIBAS <http://www.bnpparibas.com.ar/es/home/default.asp> visitado en diciembre de 2010

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN “Performance Exportadora Reciente de las Pequeñas y Medianas Empresas (2004)” Centro de Estudios para la Producción, Subsecretaria de Industria de la Nación Argentina.

CITIBANK N.A. <https://www.argentina.citibank.com/ARGCB/JPS/portal/Index.do> visitado en diciembre de 2010

CÓDIGO CIVIL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. Año 1869.

CÓDIGO DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. Año 1889.

CONVENIO DE PAGOS Y CRÉDITOS RECÍPROCOS DE LA ALADI, México, 1965 (y sus modificaciones y ampliaciones)

DEUTSCHE BANK S.A. <http://www.db.com/argentina/> visitado en diciembre de 2010

GALLEGOS, C.M. Intercambio Compensado: Teoría y práctica en americana, Editorial Universitas, Año 1985

HSBC BANK ARGENTINA S.A <http://www.hsbc.com.ar/ar/hsbcgrupo/> visitado en diciembre de 2010

JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATION www.jpmorganchase.com visitado en diciembre de 2010

KRAUS, GERMAN A., Bases para el comercio Internacional, Ed. Pc-Ram, 2007

LEDESMA C., Nuevos principios de Comercio Internacional: para actuar en escenarios globalizados. 5ta edición. Ed. Macchi, Buenos Aires, 1999.

LEDESMA C. y colaboradores Negocios y Comercialización Intercultural. 1ra. edición. Ediciones Macchi, Buenos Aires, 2001.

LLACH J. y BRAUN D. El Financiamiento de las Exportaciones: Clave para la Reactivación y el Crecimiento Editado por el Estudio del Instituto de Estrategia Internacional de la Cámara de Exportadores de la Republica Argentina, Buenos Aires, Septiembre de 2002.

LÓPEZ DE ZAVALÍA F.; Teoría de los contratos. Parte especial (4); Buenos Aires 1995.

MASNATTA H.; El subcontrato; Abeledo-Perrot; Buenos Aires 1996.

MBA LAZARD BANCO DE INVERSIONES S.A. www.mba-lazard.com visitado en diciembre de 2010

MOISSET DE ESPANÉS L.; Aspectos registrales del leasing en la ley argentina 25.248; Zeus; 2000.

MORENA C. Y AVARO R. La Financiación del Comercio y los Negocios Internacionales, 1ra edición 1995;Ed. de los Autores, Bs. As.

NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A www.nuevobersa.com.ar/ visitado en diciembre de 2010

NUEVO BANCO DE LA RIOJA S.A. <http://www.nblr.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

NUEVO BANCO DE SANTA FE S.A. <http://www.bancobsf.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

NUEVO BANCO DEL CHACO S. A. <http://www.nbch.com.ar/> visitado en diciembre de 2010

OROZCO, A. Investigación de Mercados. Conceptos y Practica 1ra edición, Grupo Editorial Norma, Buenos Aires, 1999.

RCI BANQUE <http://www.rcibanque.com/> visitado en diciembre de 2010

STANDARD BANK ARGENTINA S.A. <http://www.standardbank.com.ar> visitado en diciembre de 2010

THE BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UFJ, LTD www.bk.mufg.jp/english visitado en diciembre de 2010