

32
2Ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

EL INTERCAMBIO COMPENSADO, UNA ALTERNATIVA EN LAS
RELACIONES COMERCIALES PARA LOS PAISES EN DESARROLLO:
EL CASO DE AMERICA LATINA

T E S I S

Que para obtener el título de:

Licenciado en Relaciones Internacionales

P r e s e n t a :

AURORA MARIANELA OCHOA RIVERA



Universidad Nacional
Autónoma de México

UNAM



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

EL INTERCAMBIO COMPENSADO
 UNA ALTERNATIVA EN LAS RELACIONES COMERCIALES
 PARA LOS PAISES EN DESARROLLO: EL CASO DE AMERICA LATINA

	<u>Página.</u>
INTRODUCCION.	1
I.- LA CRISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	4
I.1. La Estructura Actual del Comercio Internacional.	5
I.1.1. Países Industrializados.	8
I.1.1.1. El Déficit Comercial de los Estados Unidos.	12
I.1.1.2. El Neoproteccionismo de los países desarrollados.	16
I.1.1.3. Las Ventajas Comparativas de los Países Industrializados con respecto a los no Industrializados.	19
I.1.2. Países en Desarrollo.	21
I.1.2.1. Deuda y Problemas de la Líquidez Internacional.	24
I.1.2.2. Desventajas del Comercio con Productos Primarios.	27
I.2. Regulación del Comercio Internacional por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).	30
II.- EL INTERCAMBIO COMPENSADO, SUS MODALIDADES Y LA RESPUESTA A SU PRESENCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	37
II.1. El Trueque.	38
II.2. Contracompra.	41
II.3. Compensación.	44

	<u>Página.</u>
II.4. Triangulación.	46
II.5. Offset.	48
II.6. Posición de los principales Organismos Internacionales ante el Intercambio Compensado.	51
 III.- LA PRACTICA DEL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMERICA LATINA.	 55
III.1. Marco Institucional.	56
III.2. El Intercambio Compensado entre México y algunos países de América Latina.	61
III.2.1. Marco Institucional en México.	62
III.2.2. El Intercambio Compensado entre México y Argentina.	67
III.2.3. El Intercambio Compensado entre México y otros países de América Latina.	72
III.3. La Práctica del Intercambio Compensado en América Latina en el Marco de la Integración Económica.	76
 IV.- EL INTERCAMBIO COMPENSADO COMO ALTERNATIVA EN EL COMERCIO REGIONAL DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA.	 80
IV.1. Los Alcances y las Desventajas del Intercambio Compensado.	83
IV.1.1. Alcances del Intercambio Compensado.	83
IV.1.2. Desventajas del Intercambio Compensado.	85
IV.2. La Necesidad de crear y/o mejorar el Marco Operativo del Intercambio Compensado.	87
IV.2.1. Aspectos Institucionales y de Infraestructura.	90
IV.2.2. Aspectos Financieros.	92
IV.2.3. Servicios de Apoyo.	95

Página.

IV.3. La Importancia Política de las Negociaciones - Comerciales y de Intercambio Compensado.	97
CONCLUSIONES.	101
ANEXOS.	105
BIBLIOGRAFIA.	

INTRODUCCION

Durante la década de los ochenta nos encontramos ante una serie de desequilibrios tanto económicos como políticos que han alterado la estructura de la economía internacional.

El poder mundial se ha concentrado a tal grado que las decisiones se pactan entre un reducido grupo de países desarrollados.

Las negociaciones en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) son, asimismo una muestra de esta situación, ya que tienden a reflejar los intereses creados por las transformaciones estructurales ocurridas en los países industrializados, más que las necesidades de liberalizar y dinamizar el comercio mundial.

Las perspectivas actuales del escenario económico internacional distan mucho de ser favorables para el sector externo y el crecimiento de los países latinoamericanos. Estos acosados por su enorme deuda externa y enfrentándose a un proteccionismo cada vez más agresivo de parte de los países desarrollados se encuentran en una situación de total desventaja.

Todo ello aunado al debilitamiento de los foros multilaterales de negociación comercial, por la creciente tendencia hacia la negociación directa entre unos pocos países desarrollados. Estos,

tienden a enfrentarse entre sí desde posiciones de poder y en esta situación conflictiva prácticamente no se presta atención a los intereses de los países en desarrollo.

En este adverso escenario internacional, los países latinoamericanos, con su enorme deuda externa han tenido que aplicar políticas de ajuste que han acentuado su recesión, afectando en gran medida su comercio exterior.

El valor de las exportaciones de la región no es significativo por la caída de los precios de sus productos exportables, y por el incremento de las prácticas proteccionistas de los países industrializados.

Es precisamente en este marco, donde podemos ubicar la práctica del Intercambio Compensado en América Latina.

Para los países de la región es imperioso ampliar su intercambio comercial tanto con el resto del mundo como con los propios países latinoamericanos, y dada la escasez de divisas en la región, sería importante que un buen porcentaje de transacciones comerciales que realizan estos países pudieran efectuarse prescindiendo o usando minimamente las divisas.

En el presente trabajo, analizaremos esta modalidad del comercio exterior, ubicándola dentro del marco de la actual crisis-

del comercio internacional.

Así mismo estudiaremos las formas más comunes de intercambio compensado, su presencia en la escena internacional y la respuesta que ante este mecanismo tienen los principales organismos internacionales.

Posteriormente situaremos la práctica del intercambio compensado en América Latina, partiendo del marco institucional de la ALADI, (Asociación Latinoamericana de Integración) y señalaremos algunas experiencias de dicha modalidad entre México y Argentina y entre México y otros países de la región, dándole especial atención a la práctica de este mecanismo en el marco de la integración económica latinoamericana.

Finalmente analizaremos al intercambio compensado como una de las alternativas viables a seguir por los países latinoamericanos, en tanto persista la situación de crisis en el comercio internacional e intraregional, y mientras se consoliden los cambios que favorezcan un marco de mayor equidad en las relaciones económicas internacionales.

I.- LA CRISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En la actualidad, los desequilibrios de la economía mundial refleja sus síntomas más inmediatos y evidentes en los enormes - desequilibrios de las balanzas de pagos.

Se podría pensar que lo indicado, o más bien lo justo sería, esperar que en los países más prósperos se gaste menos y en aquellos que necesiten desarrollarse se gaste más de lo que se produce, con un flujo de exportaciones netas de mercancías y capitales de los primeros hacia los segundos.

Sin embargo sabemos que esto definitivamente no sucede; desequilibrios enormes, se dan en las relaciones entre los países - más prósperos, por un lado tenemos el déficit de los Estados Unidos y por el otro, los grandes excedentes de Alemania y sobre todo Japón. Además ha disminuido drásticamente el flujo neto de capitales hacia los países en desarrollo, los cuales para hacer - frente al servicio de la deuda, deben tener un excedente en su - sector externo, sin embargo, en las condiciones actuales, resulta una tarea difícil de superar, debido a la inestabilidad en los - precios de las materias primas, al aumento del proteccionismo en los países desarrollados, y en general a la inequidad en las rela - ciones comerciales internacionales.

Es en este contexto, que nos ubicaremos en el primer capítulo

lo, para analizar la estructura actual del comercio internacional.

1.1. LA ESTRUCTURA ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Al inicio de los años setenta, el dinámico crecimiento económico de la posguerra, de las naciones desarrolladas, mostró sus primeros síntomas de agotamiento y desequilibrio, asociado aquel, principalmente a la reconstrucción posbélica, a la difusión de determinadas formas tecnológicas, al abastecimiento barato y abundante de alimentos y energía y a la oferta flexible de fuerza de trabajo.

La década de los setenta y lo que va de los ochenta han presenciado sucesivas perturbaciones y desajustes. Entre ellos, la abundancia de dólares -que culminó en la quiebra del orden monetario-, la crisis del petróleo, la creciente privatización de los flujos financieros y el excesivo endeudamiento; las diferentes políticas económicas puestas en práctica por los principales países industrializados han dado origen a las altas tasas reales de interés, la inestabilidad de los tipos de cambio y el aumento del proteccionismo.

Esta sucesión de desajustes y crisis superpuestas, junto con el deterioro en la operatividad y eficacia de las instituciones de la cooperación internacional constituidas en la posguerra (GATT, FMI, BIRF, UNCTAD, etc.), colocan al mundo en una etapa de

transición hacia un nuevo orden internacional, basado en las transformaciones estructurales de las economías industrializadas, asociadas al surgimiento de nuevas y revolucionarias tecnologías y al predominio de las actividades terciarias, en el marco de una vigorosa transnacionalización de las actividades productoras de bienes y servicios. Estos hechos están gestando una nueva división internacional del trabajo, cuya consolidación está respaldada, al menos en esta fase de transición, por un sistema de relaciones internacionales basado en el "poder" y que se aleja de los principios y prácticas del multilateralismo y la cooperación entre Estados soberanos. 1/

Esta crisis de la economía mundial se proyecta en los cambios que están ocurriendo en el sistema del comercio internacional, su estructura actual se caracteriza por la inequidad. Durante 1985, mientras que los países industrializados participaban con el 66.3% de las exportaciones del total del comercio mundial, los países en desarrollo generaban el 18.2% este total, a los países exportadores de petróleo les correspondía el 10.8%. Por el lado de las importaciones la situación era parecida, los países industrializados participaban con el 68.2% mientras que los países en desarrollo importaban solamente el 16.1% siendo un 10.2% para los países exportadores de petróleo 2/. No obstante que con-

1/ CEPAL. El Proteccionismo de los Países Industrializados: Estrategias Regionales de Negociación y Defensa LC/R.500, 30 de abril de 1986, pág. 206.

2/ "EL MERCADO DE VALORES". Cambios Estructurales en el Comercio Mundial 1973-1985, octubre 20 de 1986, p. 994.

el tiempo se han manifestado avances en la participación del comercio mundial por parte de los países en desarrollo, no ha sido suficiente para que estos países accedan a un mejor estado de desarrollo y además no han logrado siquiera un mejor margen de negociación en el reparto del comercio mundial.

En la mayoría de países en desarrollo el volumen de las exportaciones ha crecido a un ritmo inferior al del comercio mundial en tanto que su valor casi se ha estancado, debido al deterioro de la relación de intercambio.

En América Latina la situación anterior responde en parte a la estructura de casi todos los países en la región que depende en alto grado de productos primarios de demanda declinante o de reducido dinamismo. Así también influye el socavamiento progresivo de los principios y normas de liberalización comercial que, bajo la tutela del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), han regido el comercio internacional desde hace al rededor de cuatro décadas. Asimismo, muchas de las medidas adoptadas por su carácter crecientemente discriminatorio y poco transparente han contribuido a que las excepciones de las reglas del GATT abarquen en la actualidad una parte considerable del comercio internacional. 3/

3/ CEPAL. El Desarrollo de América Latina y el Caribe: Escollos, Requisitos y Opciones. LC/G. 1440 (Coff. 7913).

La amplitud de ese conjunto de medidas, especialmente presiones proteccionistas y subsidios a la exportación de productos-agropecuarios de los países industrializados, se demuestra en lo que se refiere a su incidencia en América Latina. En años recientes, una elevada proporción de las exportaciones no petroleras de la Región a los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón fue afectada por barreras no arancelarias. 4/

I.1.1.- Países Industrializados.

La década de 1980 ha presentado desequilibrios económicos - sin precedente, estos han alterado de manera fundamental la estructura de la economía mundial afectando seriamente las relaciones comerciales internacionales.

El mundo debe hacer frente simultáneamente a los desequilibrios de orden financiero y comercial, debido a las diferentes políticas económicas puestas en práctica por los principales países industrializados. Estas políticas son el factor que da origen a las altas tasas reales de interés, la inestabilidad de los tipos de cambio y el aumento del proteccionismo, que han tenido lugar en los últimos tiempos. Es de señalar que existe una estrecha relación entre todos estos fenómenos.

La política norteamericana, entre 1982 y 1985 se caracteri-

4/ Idem.

zó por la combinación de una política fiscal expansiva y una política monetaria restrictiva, mientras que Alemania y Japón prosiguieron aplicando políticas fiscales y monetarias restrictivas.

Así la primera combinación estimuló la demanda agregada en Estados Unidos, mientras la restringió en Japón y Alemania en los que la demanda externa -esto es, la demanda interna norteamericana- fue la fuente principal de crecimiento.

Lo anterior dió como resultado que Estados Unidos tuviera un déficit en cuenta corriente de 141.5 mil millones de dólares en 1986; este mismo año Alemania Federal y Japón lograron un superávit conjunto de 123.5 mil millones de dólares. Tan grandes desequilibrios han generado, a su vez flujos masivos de capital entre esos países con importantes repercusiones sobre el sistema financiero internacional. 5/

Otra consecuencia de las políticas dispares de los países industrializados han sido las altas tasas nominales y reales de interés lo cual ha tenido efectos muy negativos para los países latinoamericanos, debido a la importante proporción de su deuda externa que fue contraída a tasas flotantes de interés.

El incremento de las tasas de interés influyó en el valor -

5/ SELA. América Latina en la Economía Mundial: Problemas y Perspectivas. Ed. Siglo XXI. México, 1987. pág. 28.

de la moneda norteamericana. El diferencial de tasa de interés en favor de los activos en dólares provocó una sostenida alza de esa moneda. A comienzos de 1985, el dólar, en términos nominales, se colocó 60% por encima de su promedio de 1980 y se calcula que en 1984 la mitad del déficit en cuenta corriente de Estados Unidos - se debió al alza de su moneda 6/. La sobrevaloración del dólar - trajo consigo una pérdida de competitividad de los bienes norteamericanos en los mercados nacional e internacional y condujo a un crecimiento notable de las importaciones lo cual aceleró a su vez el crecimiento del déficit comercial.

En gran parte, el aumento del proteccionismo en Estados Unidos es consecuencia de la pérdida de competitividades que han experimentado varias industrias en dicho país. Esta pérdida de competitividad explica que el Congreso Estadounidense le otorgue una mayor atención a los asuntos comerciales mientras que el gobierno de Ronald Reagan parece igualmente decidido a lograr sus objetivos en materia de política comercial mediante una aplicación más agresiva de las leyes comerciales existentes y la promoción de - iniciativas bilaterales y multilaterales. 7/

Así, por un lado tenemos a Estados Unidos quién siendo el -

6/ Naciones Unidas.- World Economic Survey 1986. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales E/1986/59. 3 de junio de 1986. pág. 27.

7/ SELA. Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos 1982-1983, Siglo XXI, Edit., 1984, pág. 66.

creador del sistema económico de la posguerra y siendo el propietario de la principal divisa mundial se ha convertido en la actualidad en el mayor país deudor; y por otro lado tenemos a Japón - que hace tan solo una generación era considerado por la mayoría - como un país en vías de desarrollo, se ha convertido en el mayor acreedor.

Este problema de desequilibrio comercial a nivel mundial expresado en el déficit norteamericano y en los superávits de Japón y Alemania Federal, ha sido uno de los temas centrales de las últimas reuniones económicas internacionales.

En septiembre de 1985, en la reunión del Grupo de los cinco, celebrada en Tokio, se diseñó la estrategia de la devaluación del dólar frente al marco y el yen como un medio para equilibrar el comercio internacional. Estados Unidos, Japón, Alemania Federal, Inglaterra y Francia suscribieron el acuerdo anterior suponiendo que sería suficiente para corregir las tendencias del comercio internacional. 8/

Las recientes experiencias nos muestran que esta medida no fue suficiente, persistiendo aún el desequilibrio comercial a nivel mundial.

8/ El Financiero. "Habrá guerra cae la Industria de E.U. ante la Japonesa". 7 de mayo de 1987. México

I.1.1.1.- El Déficit Comercial de los Estados Unidos.

La creciente magnitud del déficit comercial de E.U., ha sido desde hace tiempo, motivo de preocupación para países industrializados así como los que están en vías de "serlo", ya que sus consecuencias y posibles remedios tienen y tendrán amplias repercusiones en la economía internacional.

En la presente década la economía norteamericana ha registrado cambios sustanciales en todos los rubros de las cuentas externas lo que está vinculado con la política económica instrumentada en Estados Unidos desde 1980 y con la modificación de los patrones del comercio y las finanzas mundiales.

Estos cambios han resultado en un fuerte endeudamiento de Estados Unidos con el exterior, ya que se han estado absorbiendo recursos externos a niveles sumamente elevados, al contrario de la experiencia histórica desde 1914 en que Estados Unidos contribuiría con su ahorro al financiamiento de otros países. 9/

La cuenta corriente ha registrado déficits anuales de más de 100 mil millones de dólares desde 1984, mientras que la entrada neta de capitales ha crecido en forma extraordinaria, pues los flujos hacia E.U., se han incrementado más rápidamente que las in

9/ Grey Mendez Gustavo. El Financiamiento del Déficit Externo de los E.U., Boletín de Economía Internacional. Banco de México, enero-marzo, 1987, pág. 34.

versiones estadounidenses en el exterior, de esta manera, la posición neta de la inversión internacional de Estados Unidos fue perdiendo su situación acreedora, hasta que en 1985 registró un saldo deudor por 107.4 miles de millones de dólares. Alcanzando a fines de 1986 una deuda externa por 260.0 miles de millones de dólares. 10/

Así, Estados Unidos se ha convertido en el mayor deudor del mundo desde 1986 y las perspectivas son de que su proceso de endeudamiento continúe por varios años. 11/

Las presiones que enfrenta el comercio exterior de Estados Unidos son el resultado de una combinación de tendencias de largo plazo que apuntan hacia el ajuste estructural de su economía y de dificultades coyunturales asociadas a la recesión y al lento crecimiento.

La superioridad industrial con que la economía norteamericana emergió de la segunda guerra mundial se diluyó progresivamente a lo largo de las décadas siguientes. Durante el período que va de principios de los cincuentas a fines de los setenta, Estados Unidos contrajo su participación en el mercado mundial de manufacturas en 55%, 12/. Este proceso estuvo ligado a la rápida expansión

10/ Feldstein, Martín. Perspectivas Globales. Cambio Estructural en México y en el Mundo. FCE. pág. 35.

11/ Grey Mendez, Gustavo. Op. Cit., pág. 16.

12/ SELA. Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos. Ed. Siglo XXI. pág. 60, México y Cuadro No. 1 anexo 1.

si3n que experimentaron los aparatos industriales de los pa3ses - europeos y de Jap3n, primero, y de los pa3ses "recientemente industrializados" (Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hon-Kong) mas tarde.

La tendencia en el deterioro competitivo de la economfa norteamericana se refleja en el comportamiento de su comercio exterior. En esta perspectiva, la causa del d3ficit comercial norteamericano no solamente se encuentra en un desajuste cambiario sino en el envejecimiento de importantes sectores de la industria tradicional, que han languidecido por falta de inversi3n y cierre de plantas en los 3ltimos a3os.

La p3rdida de competitividad de la economfa norteamericana no solo alcanza a sectores tradicionales como la industria del acero, la textil y la del vestido, la del calzado, la de productos electrodom3sticos y m3s recientemente la de autom3viles sino tambi3n actividades de punta y alta tecnologfa.

La respuesta que ha dado Estados Unidos a estos problemas, ha sido disminuir al m3ximo posible sus compras mediante la instituci3n de esquemas proteccionistas y mecanismos regulatorios, como los sistemas generalizados de preferencias que permitan mejorar los saldos comerciales, apoyar las pol3ticas industriales de modernizaci3n productiva, y favorecer la resoluci3n de problemas macroecon3micos espec3ficos.

Esta política se ha convertido en el principal instrumento para contener el déficit comercial. En los últimos dos años la devaluación del tipo de cambio del dólar frente a las monedas de sus principales competidores ha sido uno de los dos factores con los que ha buscado reducir las compras externas. El segundo factor de la política de exportación norteamericana, y quizá el más importante, ha consistido en el manejo unilateral de las restricciones no arancelarias, en el manejo arbitrario del acceso y salida de productos beneficiados por el S.G.P. (Sistema Generalizado de Preferencias) y en la condicionalidad de las importaciones a una serie de concesiones no exclusivamente comerciales, aunque sí relacionadas con la compra de mercancías norteamericanas.

Esto deriva en un neoproteccionismo altamente perjudicial para los países subdesarrollados. En contraste con lo que ha sucedido en la economía norteamericana, la Japonesa y Alemana, han fortalecido su balanza comercial.

Desde el inicio de los ochentas la balanza comercial de la economía japonesa ha mostrado un superávit cada vez mayor; en 1980, éste alcanzaba los 2.1 mil millones de dólares, siendo en 1986 de 92.8 mil millones de dólares.

En Alemania Federal por otro lado el superávit comercial si bien no presenta el dinamismo de Japón, es sorprendente el crecimiento alcanzado, ya que durante 1986 registró un superávit de

56.0 mil millones de dólares, mientras que en 1980 solo fue de 8.7 mil millones de dólares. 13/

I.1.1.2.- El Neoproteccionismo de los Países Desarrollados.

El marco-económico, jurídico e institucional- dentro del cual se realiza la mayor parte del comercio internacional está constituido por normas fijadas en el GATT. El componente fundamental de ese marco es un equilibrio de concesiones arancelarias mutuas negociadas entre las partes contratantes, que se comprometen a no aumentar los aranceles de importación por encima de las tasas consolidadas pactadas en las concesiones anexadas al GATT.

Las tasas arancelarias consolidadas pactadas se aplican a todas las partes contratantes a través del principio de la nación más favorecida. 14/

Sin embargo el proteccionismo actual de los países desarrollados refleja un cambio en los principios y prácticas que regulan su comercio internacional. Los principios de la no discriminación, del multilateralismo y de la libertad de comercio han sido reemplazadas por la imposición de reciprocidades y condicionamientos bilaterales, así como por la emergencia de múltiples prácti-

13/ Consultar Cuadros No. 2 y 3 del Anexo A.

14/ Cuadernos del Senado-55. Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. México, pág.61.

cas comerciales restrictivas tanto a nivel privado como gubernamental.

La infraestructura de prácticas comerciales que se utilizan hoy guarda cada vez menos correspondencia con el cuerpo normativo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Una causa de esta situación debe atribuirse a la pérdida de importancia del instrumento arancelario como instrumento proteccionista y su reemplazo por expedientes no arancelarios muchos de los cuales ni siquiera están contemplados en las reglas del GATT.

Entre las características de este nuevo proteccionismo, tenemos las "limitaciones voluntarias" a la exportación y los "acuerdos de ordenamiento de mercado" que son dos de los mecanismos que permiten controlar los volúmenes o regular los precios de las mercancías importadas. 15/

Este tipo de acuerdos los encontramos en textiles, indumentaria, acero, fabricación de barcos y otros rubros de especial interés exportable para los países en desarrollo.

Estas prácticas no sólo suelen estar al margen de las normas del GATT, sino que su falta de transparencia impide cuantifi-

15/ CEPAL. Notas sobre la Economía y el Desarrollo. No. 433 agosto 1986.

car su contribución a los niveles de proteccionismo global o su impacto sobre el comercio mundial, esto sucede con el uso de reclamaciones antidumping o demandas de derechos compensatorios, utilizados como expedientes persuasivos para lograr restricciones "voluntarias" del volumen o elevación en los precios de las mercancías importadas. Para evitar males mayores los propios exportadores acceden a aplicar "voluntariamente" estas restricciones. Al lograrse estos resultados las demandas son retiradas y no queda registro oficial de la acción proteccionista.

El proteccionismo de los países desarrollados limitó el impacto favorable que la recuperación de sus economías debía haber tenido sobre los países de América Latina y el Caribe.

Es muy difícil cuantificar las consecuencias de las medidas proteccionistas en cuanto a pérdidas de comercio especialmente debido a las barreras no arancelarias. Algunas estimaciones revelan que las exportaciones de los países en desarrollo podrían crecer entre 12 y 15% en caso de una remoción de las barreras proteccionistas en los países desarrollados.

Esta cifra sería más elevada para América Latina pues las actuales medidas proteccionistas afectan a numerosos productos agrícolas en los mercados de los principales países industrializados.

Los subsidios a las exportaciones agrícolas de Estados Unidos y de la Comunidad Económica Europea, causan efectos muy negativos en los países en desarrollo. Según un estudio del Banco Mundial, la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas y otras medidas comerciales restrictivas se traducirían en ingresos adicionales para los países en desarrollo del orden de los 18 mil millones de dólares. 16/

I.1.1.3.- Las Ventajas Comparativas de los Países Industrializados con respecto a los no Industrializados.

En el comercio internacional, no podemos negar que la complementariedad de las economías nacionales es factor importante.- El intercambiar bienes y servicios entre los países hace posible que cada nación busque aprovechar las ventajas propias derivadas de sus disponibilidades de recursos; de su ubicación geográfica - respecto a los mercados en donde puede colocar su producción; de las opciones de producción agrícola por sus características climáticas; de la relativa abundancia y costo de su oferta de mano de obra y de las posibilidades que existen de utilizar diferentes alternativas tecnológicas, para aprovechar en forma óptima la combinación de capital y trabajo con el fin de obtener el mayor beneficio de ambos, partiendo de la posibilidad que cada país tiene de acceder en diferentes medidas a los beneficios que da lugar su -

16/ SELA. América Latina en la Economía Mundial: Problemas y Perspectivas, Siglo XXI, Edit., México, 1987, pág. 24.

evolución tecnológica. 17/

El comercio exterior constituye un instrumento de desarrollo. Cada país puede y debe, "en principio" obtener ventaja de lo que le resulta socialmente más redituable (recursos naturales, cercanía de mercados de exportación, clima, precio del capital y la mano de obra y acceso a diferentes tecnologías) para lograr niveles de eficiencia elevados y poder competir ventajosamente con ciertos productos en el mercado mundial.

Sin embargo el esquema anterior de ninguna manera se da en la realidad, en la práctica dicho esquema sufre las más variadas alteraciones. Los países con mayor nivel de desarrollo económico y tecnológico tienen ventajas adicionales (fuerte disponibilidad de capitales, grandes escalas de producción, amplios sistemas de transporte, alta tecnología, etc.) que inducen cambios en el esquema original y tienden a favorecer un comercio desigual e injusto. Cada vez parece más evidente que las ventajas comparativas en el mundo moderno dependen menos de la dotación de recursos que de la capacidad para adaptar la producción y las exportaciones a las nuevas tecnologías y a la demanda del mercado mundial, incluso mediante una más efectiva integración de los servicios en el proceso productivo.

17/ Cuadernos del Senado-55, Op. Cit. pág. 9.

En los últimos años la situación de los países en desarrollo ha sido particularmente difícil. El colapso de los precios de los productos primarios iniciado en 1981-1982 y el constante incremento de los precios de las manufacturas han deteriorado grandemente los términos de intercambio de los países productores de bienes primarios muchos de los cuales, según la CEPAL, han perdido en los últimos años hasta 25% del poder de compra de sus exportadores.

En este contexto, es que cabría señalar el escaso margen de maniobra que tienen los países en desarrollo y su papel señalado por algunas instituciones, así, un proceso de ajuste estructural en el cual los países desarrollados se muevan continuamente hacia la producción de bienes cada vez más complejos y tecnológicamente avanzados, dejando que los países en desarrollo se especialicen en productos industriales y agrícolas semiprocesados y en industrias livianas, implicaría para estos últimos una perpetuación de su actual posición secundaria en la división internacional del trabajo. 18/

I.1.2.- Países en Desarrollo.

La crisis de los últimos años ha evidenciado la alta vulnerabilidad económica de los países en desarrollo.

18/ Comercio Exterior. América Latina y las nuevas negociaciones multilaterales del GATT, Vol. 36, Núm. 9 México 1986, pág. 310.

Las altas tasas internacionales, el valor del dólar y las medidas proteccionistas que son resultado de las políticas económicas que aplican los principales países industrializados, los afectan tan directamente que aún no logran superar la recesión económica que enfrentan sus economías desde principios de la década.

Al referirnos a los países en desarrollo hablamos específicamente de los países de América Latina, (objeto esencial de nuestro estudio).

La vulnerabilidad externa ha constituido uno de los rasgos estructurales permanentes de la región. Aunque no debemos olvidar que durante las tres décadas posteriores a la segunda guerra mundial los países latinoamericanos ganaron progresivamente una mayor autonomía. Su base productiva se extendió, el comercio se diversificó, se reforzaron algunos acuerdos integracionistas y se amplió el mercado interno.

Sin embargo estos progresos se han revertido. La primera mitad de la década de los ochenta ha sido testigo de cambios significativos. La manifestación más directa fue la crisis de financiamiento externo que detuvo la dinámica de crecimiento. Desde el estallido de la crisis los niveles de inversión se deterioraron, se restringieron los mercados como consecuencia de las medidas de ajuste, se debilitó el comercio intrarregional y se abandonaron -

muchos de los esfuerzos de integración. 19/

Al mismo tiempo se presentaron otras transformaciones productivas y tecnológicas en el nivel global que también obstruyeron la capacidad de respuesta de la región.

Los cambios en la economía mundial están modificando su modo de funcionamiento y han creado nuevas formas de vinculación entre los países desarrollados y los subdesarrollados. Los mecanismos de transmisión no son los mismos que en el pasado y afectan a los países de la región de manera variada y desconcertante.

El motor de tales cambios y la dinámica de crecimiento se concentra en los países industrializados, en particular en los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón.

Los fenómenos originados en este núcleo dominante han pasado a ser determinantes para América Latina.

Los países desarrollados han recuperado y prácticamente monopolizado la capacidad de iniciativa a nivel global. Esta iniciativa no sólo se manifiesta en el campo de las políticas económicas que condicionan grandemente la evolución de la economía mundial sino también en el terreno de las ideas, ideologías y pro-

19/ Idem.

puestas de política económica para los países en desarrollo. 20/

Los países en desarrollo, no han logrado alcanzar niveles adecuados de coordinación. Se ha perdido la capacidad de iniciativa; la movilización en torno a los planteamientos del nuevo orden económico internacional que caracterizó la acción de los países en desarrollo en la segunda mitad de la década de los setenta, produjo escasos resultados. Prevalece ahora un clima de incertidumbre en el mundo en desarrollo con respecto a la estrategia a seguir. Se han debilitado los mecanismos de coordinación, América Latina, que desempeñó en el pasado un papel fundamental en la definición de los objetivos y aspiraciones de los países en desarrollo, se encuentra ahora en una situación de debilidad como consecuencia de los desequilibrios por los que atraviesan sus economías.

I.1.2.1.- Deuda y Problemas de Liquidez Internacional.

La trayectoria ascendente de la deuda externa de los países en desarrollo (latinoamericanos) se aceleró marcadamente desde mediados de los setenta. Esta expansión coincidió con un cambio drástico en la estructura y en las condiciones de interés y plazos de vencimiento de la misma.

20/ Idem.

Como reflejo de ello, los egresos de divisas por concepto de amortizaciones e intereses tendieron a crecer más rápidamente que la deuda y la transferencia neta de recursos externos recibida por la región disminuyó hasta hacerse negativa. Esto unido a la baja de las exportaciones en 1982 y en 1983, condujo a la peor crisis económica y financiera sufrida por la mayoría de los países latinoamericanos desde la depresión de los años treinta.

En apariencia los flujos financieros externos estarían ajustándose a un modelo típico de ciclo de deuda en el transcurso de una generación particularmente en su segunda etapa, cuando la transferencia neta de recursos es negativa, no obstante que la deuda total continúa creciendo.

Pero la semejanza entre la realidad y el marco conceptual es engañosa. En vez de llegarse a la situación presente como resultado de un despegue y del paso al desarrollo económico autónomo, se tiene un proceso abortado por una sobredosis de préstamos externos en condiciones incompatibles con la capacidad de pagos externa de los países.

Para los países latinoamericanos considerados en conjunto, se estima que hacia fines de 1983 el monto acumulado de la deuda externa total, 21/ ascendió a alrededor de 336,000 millones. Esta

21/ La deuda total incluye: a) Deuda Pública y Privada con garantía oficial a largo plazo, b) Deuda Privada sin garantía pública a largo plazo y c) Deuda Pública y Privada a corto plazo.

cifra revela un crecimiento de 20.5% anual en términos nominales- para el período 1975-83.

Los incrementos de la deuda en 1982 y 1983 fueron comparativamente menores de 12 y 7% respectivamente.

Una elevada proporción del total de la deuda externa de América Latina -86%- se concentra en los países de mayor tamaño y de desarrollo económico relativo de la región: Brasil 27%; México 26%- Argentina 12%; Venezuela 10%; Chile 5%; Colombia 3% y Perú 3%. - Los tres países con mayor deuda de América Latina son a la vez - los más endeudados del mundo en desarrollo. El resto de los países de América Latina tienen una deuda externa combinada que representa alrededor del 14% del total regional, lo cual no difiere mayormente de la participación de este grupo de países en el plano de otros indicadores. La mayoría de estos países también confronta dificultades de balanza de pagos, que restringen su desenvolvimiento económico. 22/

La baja de las tasas de interés en 1985-86 y el debilitamiento del dólar estadounidense han sido dos fenómenos favorables en la evolución reciente de la deuda. La baja de los precios de los productos primarios ha disminuido de manera importante los -

22/ Banco Interamericano de Desarrollo.- La Deuda Externa y el Desarrollo Económico de América Latina. Washington, D.C. 1984 - pág. 4.

ingresos de los deudores, pero las tasas de interés en términos reales siguen siendo extraordinariamente altas; por otra parte, la corriente de préstamos de capital privado continua estancada. La inversión interna se ha reducido drásticamente en la mayoría de los países endeudados, lo que ha puesto en grave peligro su capacidad futura de producción. Las deudas externas han seguido creciendo en términos monetarios y reales, a pesar de las cuantiosas salidas de recursos, debido a que los pagos por intereses se han mantenido muy elevados (de hecho parte de ellos se ha tenido que capitalizar), en tanto que la disminución de los precios de las exportaciones de las naciones deudoras ha elevado el valor de sus deudas en términos reales. En seis de los principales países deudores -Argentina, Brasil, Corea, Chile, México y Nigeria- la deuda aumentó 35% en términos reales de 1982 a 1985.

Con la situación anterior se presenta una escasez de divisas en dichos países, lo que se traduce en un obstáculo para llevar a cabo sus operaciones de comercio exterior.

I.1.2.2.- Desventajas del Comercio de Productos Primarios.

Una situación real que estamos viviendo con respecto a las materias primas o productos primarios es que han dejado de ser uno de los asuntos centrales de la política internacional. En la década de los sesenta, los mercados mundiales de estos productos mostraron drásticas fluctuaciones, originando escasez y así los -

inversionistas tomaron toda clase de medidas para protegerse de este fenómeno. En la actualidad, los productos básicos se encuentran alejados de la actividad dinámica de las operaciones financieras a futuro. Sin embargo hay que señalar que las materias primas no han perdido importancia; muchos países en desarrollo aún son totalmente dependientes de las exportaciones de productos básicos para obtener sus ingresos del exterior.

Asimismo, las materias primas son importantes para las naciones desarrolladas y, si se incluye el petróleo, representan una cuarta parte de las exportaciones mundiales.

Aunque, en general, los precios de las materias primas sólo presentan variaciones en conjunto hasta cierto grado, durante el último lustro todos los precios de los productos básicos se han situado en niveles que la mayoría de los analistas considerarían como extraordinariamente bajos. En términos reales los precios en dólares de las materias primas no petroleras en 1986, fueron 60% menores que el nivel promedio observado durante los últimos años de la década de 1970, 23/. Una situación que caracteriza este hecho es que los precios no tan solo han descendido mucho, sino que han permanecido a esos niveles.

La caída de los precios de las materias primas ha dado por-

23/ R. Perlman y C. Gilbert. *Perspectivas de las Materias Primas*, The World Today, Contextos, SPP, mayo 1987, México, pág. 31.

resultado un notable cambio en los términos de intercambio, el cual beneficia a los manufactureros y actúa en contra de las materias primas. Por otro lado, los costos han seguido la tendencia a la baja de los precios. En el sector de los metales de Norteamérica esto se ha logrado, hasta cierto punto, por medio de novedosas mejoras en la eficiencia, pero en los países en desarrollo en gran medida se ha hecho mediante el impacto de la devaluación en los salarios, tanto en los metales como en la agricultura.

En conclusión muchas naciones en desarrollo aún dependen de la exportación de materias primas no petroleras. De aquí que se tengan que organizar en cuanto al comercio convencional, para que puedan competir con un margen de utilidad incluso a los precios actuales, sin embargo, en el comercio no convencional, existe toda una gama de alternativas que se pueden introducir como es el trueque y el intercambio compensado en sus diversas modalidades, práctica que no ha podido mostrar sus ventajas debido al desconocimiento y a la ausencia de voluntad política por parte de los países en desarrollo.

I.2. REGULACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL POR EL GATT. (ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO).

En los años transcurridos entre la I y II Guerra Mundiales, el comercio internacional, creció a tasas menores que la producción. Esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera mundial y el incremento continuo de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. El proteccionismo fue múltiple y prácticamente general. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado. Los esfuerzos regionales y multilaterales (a través de la Sociedad de Naciones) de reducir las restricciones al comercio fracasaron.

En 1941 Estados Unidos e Inglaterra buscaron establecer una serie de principios básicos que rigieran los intercambios comerciales mundiales una vez que la guerra concluyera.

A principios de 1946 el ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas) convoca a una conferencia internacional sobre Comercio y Empleo. Los trabajos de esta Conferencia se cristalizarían en la redacción de la "Carta de la Habana, para una Organización Internacional de Comercio" (24 de marzo de 1948) con 106 artículos y 16 anexos, 24/. El objetivo de la Carta es, por

24/ Cuadernos del Senado-55, Op. Cit., pág. 23.

un lado obtener el pleno empleo y, por el otro, desarrollar el comercio internacional.

Debido a que la entrada en vigor de la carta se condicionó a que fuera ratificada por cuando menos los países que participaran en el 85% del comercio mundial, la ratificación de los Estados Unidos resultaba fundamental, y este país no ratificó la Carta argumentando que no era demasiado liberal. El resultado es que para 1951 la Carta esta definitivamente muerta; sin embargo la parte de la Carta destinada a la política comercial, se salva. Así tenemos que paralelamente a la elaboración de la Carta, se llevó a cabo de abril a octubre de 1947, una negociación arancelaria multilateral con el objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. En siete meses 23 países disminuyen sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. Estos países deciden hacer entrar en vigor la parte comercial de la Carta sin esperar el final de la Conferencia.

Esta parte de la Carta toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que es firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947.

Los instrumentos y principios más importantes de que dispone el GATT para la realización de sus fines son:

- A) La cláusula de la Nación más favorecida, que establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación - de tal manera que los beneficios concedidos por un país a - otro miembro del Acuerdo se hacen extensivos a las demas - partes contratantes.
- B) La multilateralidad que se instrumenta mediante el otorga-- miento de facilidades que los países se obligan a conceder-- a todos los demas firmantes.
- C) Los Aranceles Aduaneros que permiten proteger la industria-- de un país.
- D) La compensación por el retiro y disminución de las concesio-- nes arancelarias otorgadas durante el curso de negociacio-- nes comerciales efectuadas en su seno.
- E) La aceptación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comer-- cio para las que las disposiciones contenidas en el GATT - exigen que los aranceles y disposiciones que afecten al co-- mercio de los países que las integran, no sean más restric-- tivas que los existentes, antes de la creación de dichos - grupos.
- F) Las consultas para que la aplicación de cualquier medida - restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en

perjuicio de otros pueda ser objeto de consultas previas.

- G) El intercambio equitativo que se refiere al mejoramiento - del comercio de los países en vías de desarrollo.
- H) Las represalias que han sido estrictamente reglamentadas - para instrumentarse únicamente después de haberse realizado consultas entre las partes en conflicto.
- I) Las Exenciones mediante las cuales se considera la posibili- dad de no aplicar ciertas disposiciones a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fuera necesario en el cumpli- miento de los objetivos generales del Acuerdo General. 25/

En el actual contexto del comercio internacional, las cre- cientes restricciones al régimen de comercio multilateral mues- tran que no es del todo seguro que el GATT siga cumpliendo eficaz- mente su propósito central de regular el funcionamiento del comer- cio Internacional.

El régimen de comercio multilateral establecido por el GATT se enfrenta a la crisis más profunda desde su creación, como re- sultado del resurgimiento del proteccionismo a escala mundial. - En 1947, no obstante el papel crucial que se atribuyó a la norma-

25/ Idem.

de no discriminación, Estados Unidos aceptó importantes excepciones con el objetivo de fortalecer a las economías europeas y asiáticas. Una de las salvedades más importantes, sin duda, ha sido la discriminación que resulta de la formación de uniones aduaneras, y de áreas de libre comercio. Las más importantes son la CEE (Comunidad Económica Europea) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). 26/

Ambos sistemas permiten la discriminación mediante barreras comerciales de los países que no sean parte de esos acuerdos.

La CEE inició sus operaciones en 1958 sin contar con la aprobación formal de los países miembros del GATT.

Este precedente ha facilitado que los acuerdos comerciales-regionales no observen las normas del GATT y que la supervisión multilateral de los mismos sea muy tibia.

Los acuerdos de libre comercio entre la CEE y otros países-europeos avanzados así como la ampliación de la propia Comunidad en los años setenta y ochenta han erosionado aún más la norma de no discriminación.

El Acuerdo Multifibras heredero del acuerdo a corto plazo -

26/ Trejo Reyes Saul y Vega Cánovas Gustavo. El Ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México. Comercio Exterior, Vol: 37. Núm. 7, 1987, pág. 520.

para el algodón, continúa legitimando algunas de las notables - prácticas discriminatorias de los países industrializados, es una patente violación del GATT y constituye uno de los principales - factores que explican la gran pérdida de credibilidad del Acuerdo General, entre los países en desarrollo.

Una tendencia prevaleciente en la política comercial de los países industrializados, totalmente desfavorable para las exportaciones de las naciones en desarrollo, es la utilización creciente de barreras no arancelarias que no se encuentran específicamente reguladas por el GATT. Las dos más importantes en los últimos años han sido las Restricciones Voluntarias a las Exportaciones y los Arreglos Comerciales de Restricción ordenada. Estos acuerdos se - han negociado bilateralmente ante la amenaza de que los países - industrializados apliquen de manera unilateral medidas restrictivas más severas. Su aplicación ha sido claramente discriminatoria. En un gran número de países en desarrollo, estos arreglos han provocado una gran incertidumbre que en los últimos años ha afectado al sector agrícola y a industrias como la del calzado, la electrónica, la siderurgia, el automovilista, la textil y del vestido.27/

Al deteriorado ambiente comercial internacional y el declinante respeto por las normas del GATT, se han añadido en los últimos años diversas presiones provocadas por la crisis que aqueja

27/ Idem.

a la economía del mundo en el presente decenio.

Por todo lo anterior los países en desarrollo están sumamente interesados por un nuevo régimen internacional, con nuevas formas que ofrezcan posibilidades reales de expansión del comercio mundial.

II.- EL INTERCAMBIO COMPENSADO, SUS MODALIDADES Y LA RESPUESTA A SU PRESENCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El término Intercambio Compensado se utiliza para describir aquellas transacciones comerciales internacionales donde todo o parte del pago por adquirir o vender bienes y servicios se hace en bienes y servicios en lugar de intercambiarlos por dinero. Se tiende a generalizar y llamarle "comercio sin dinero". Sin embargo esto se presta a pensar que el Intercambio Compensado únicamente abarca la modalidad del trueque y esto no es así, ya que en el Intercambio Compensado encontramos una serie de modalidades en donde sí interviene de alguna forma la moneda.

La mayoría de estos Acuerdos, en la actualidad, no se asemejan a los modelos bilaterales utilizados en el pasado que trataban ante todo el intercambio de mercancías bajo convenios ordenados o apoyados por los gobiernos.

Hoy los Acuerdos de Intercambio Compensado tienen la opción de aprovechar al máximo la red internacional de vínculos comerciales y financieros establecidos en los tres últimos decenios a fin de multilateralizar con la inclusión de otras partes comerciales situadas en diversos países (ejem. subsidiarias extranjeras de una empresa, agentes multinacionales), lo que en esencia comenzó como un compromiso bilateral. Además estos acuerdos que a veces incluyen la transferencia de servicios, exigen nuevas modalidades

de mercadeo y financiación.

Las negociaciones sobre Intercambio Compensado que se emplean en el comercio internacional, en la actualidad, son técnicas en constante evolución que se aplican en muy diversas formas, de acuerdo con las necesidades específicas de las partes contratantes.

Nos encontramos también con una terminología que no ha sido uniforme ni constante. Sin embargo de acuerdo con los términos incluidos en los contratos, el número de partes interesadas, el tipo de bienes, los mecanismos de financiamiento, el período para concluir la transacción y las cláusulas de garantía se pueden distinguir principalmente las siguientes modalidades:

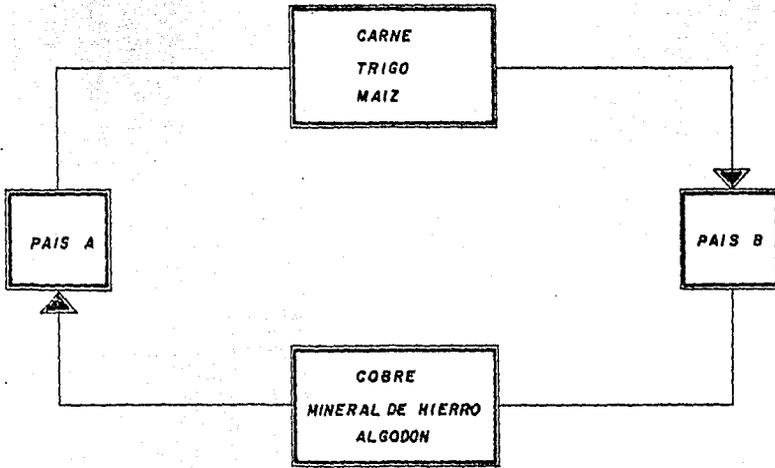
II.1.- EL TRUEQUE.

Esta modalidad es la más simple dentro de las negociaciones del Intercambio Compensado, y tomando la definición clásica podemos decir que "una transacción de trueque es el intercambio directo de bienes por igual valor sin que haya transferencia de dinero". 1/ (Fig. No. 1)

1/ Versariu, Pompiliu. Comercio Recíproco, Trueque y Compensaciones, Ed. Norma, S.A., Colombia, 1985, pág. 28.

FIGURA No 1

TRUEQUE



Los acuerdos de trueque no son muy frecuentes dentro del comercio internacional, en la actualidad presentan ciertas dificultades, ya que se requiere que un exportador venda determinados bienes al importador a cambio de bienes que le son aceptables de recibir. El valor de la exportación generalmente iguala el valor de la importación, por lo que sus saldos se compensan. Si esto no ocurriera se tiende a cubrir el diferencial con divisas libremente aceptadas.

Las partes contratantes deciden sobre el valor de los productos o servicios a ser intercambiados.

El trueque generalmente es consumado en un periodo corto - menor de un año- especialmente para que la fluctuación en el precio mundial de los productos contractuales, no sufra variaciones significativas pues esto equivaldría a favorecer a una u otra de las partes. Ahora bien, si el acuerdo es de larga duración es común que se incluya en el contrato algún mecanismo de ajuste en la tasa de cambio para compensar por dichas fluctuaciones. En los dos casos, la operación se inscribe en un solo contrato. 2/

La banca comercial generalmente no interviene en el financiamiento para estas operaciones de trueque, ya que el pago del acreedor está sujeto al cumplimiento del envío de bienes de la otra parte contratante. Como 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 caso de que una de las partes no cumpla con el envío de los bienes a intercambiar, la parte que cumplió puede obtener el pago por sus ventas. Esta carta "stand by" otorga las seguridades necesarias de la transacción.

La experiencia latinoamericana de años recientes en materia

2/ Gallegos M. Carlos. Intercambio Compensado: Teoría y Práctica en América Latina. Mercado de Valores. Núm. 49. Diciembre 1985, pág. 1164.

de trueque nos muestra que ha sido frecuente el intercambio de - productos básicos como petróleo, granos, productos alimenticios y ciertos minerales.

Por ejemplo en 1983, los gobiernos de Estados Unidos y Jamaica llegaron a un acuerdo de trueque que abarcó el intercambio de 13 millones de dólares entre productos lácteos estadounidenses y un monto igual de bauxita jamaicana. 3/

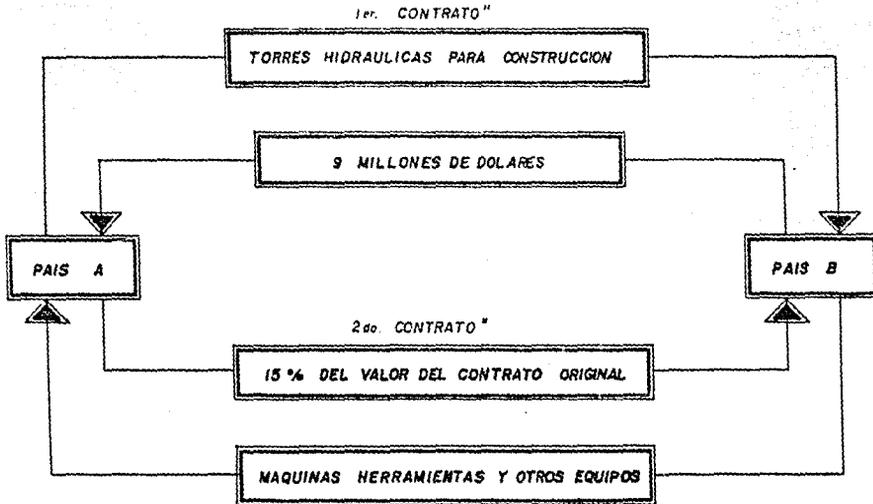
II.2.- CONTRACOMPRA.

Esta modalidad llamada también, compra de contrapartida, - acuerdo de compra compensatoria y comercio recíproco.

En este tipo de negociación, un exportador además de lo convenido contractualmente a su venta acepta recibir como pago divisas libremente convertibles y bienes no relacionados, dentro de - un período determinado. (Fig. No. 2)

3/ Versariu, Pompiliu. Op. Cit., pág. 62.

FIGURA No 2
CONTRA - COMPRA



"CONTRATOS REGIDOS POR UN 'PROTOCOLO'

Para lo anterior se requiere de la firma de dos contratos - paralelos y separados y un "protócolo" que los relaciona. En el primer contrato se determina el suministro original de uno o varios productos a un nivel de precio a cambio de divisas; este contrato está condicionado por el protócolo 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 contracompra es por un valor equivalente a un porcentaje -generalmente - menor- del valor total del primer contrato.

Los acuerdos se concertan por separado, esto permite arreglos financieros y riesgos de garantías separados, así como aislar, una de otra, las obligaciones financieras de las dos transacciones. Es decir las operaciones están ligadas los arreglos financieros son separados. Esto es importante para el proceso financiero de la operación, permitiendo que un banco financie cada transacción, a través de las tradicionales cartas de crédito, siempre y cuando dichas operaciones no estén legalmente condicionadas. Por lo general este tipo de operaciones requiere de "financiamiento puente" para el exportador o que el exportador se le otorgue o consiga al comprador externo.

Debido a que uno de los acuerdos puede abarcar numerosas transacciones durante el período 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.

Ocurre muy frecuentemente, que muchas de las empresas exportadoras originales no utilizan ellas mismas los bienes recibidos por el segundo contrato, por lo que las transfieren con descuento a empresas comercializadoras (trading companies) para venderlos en el mercado internacional.

En el comercio mundial, encontramos varios ejemplos de este tipo de acuerdos. Un ejemplo de este tipo se celebró en 1905.

cuando Brasil firmó un acuerdo con el Ecuador para exportar equipo eléctrico y electrónico brasileño a la empresa ecuatoriana de telecomunicaciones a cambio de importaciones de petróleo.

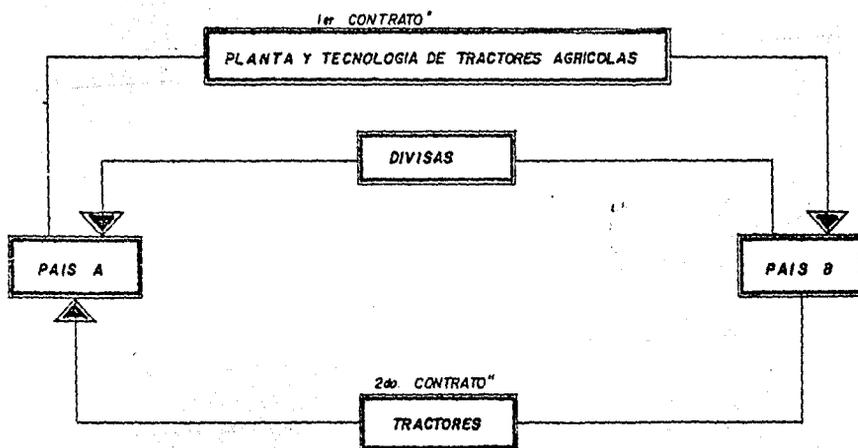
II.3.- COMPENSACION.

Esta modalidad en el Intercambio Compensado, implica que el exportador que suministra planta y 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 dos contratos separados y un protocolo como en el caso de la contracompra. (Fig. No. 3)

FIGURA No 3

COMPENSACION



* CONTRATOS REGIDOS POR UN 'PROTOCOLO'

Estos acuerdos de compensación abarca un período 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. 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.

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 al Banco Central del país en desarrollo con período de gracia de un par de años antes de iniciarse el repago que es frecuente que se inicie después de que la planta comience su fase de producción.

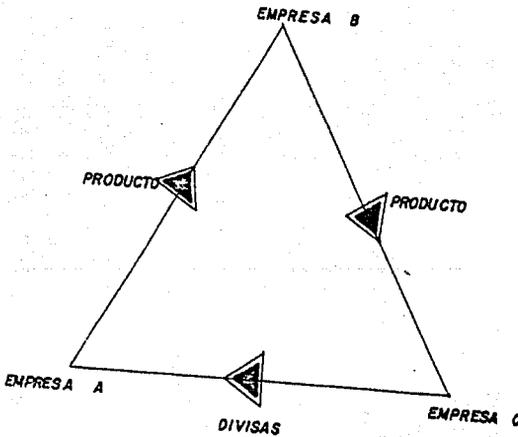
Como ejemplo de esta modalidad en el Intercambio Compensado tenemos el de una empresa de Estados Unidos manufacturera de tractores agrícolas que exportó una planta y tecnología a Polonia y recibió una parte del pago en divisas libremente convertibles y el saldo en tractores hechos en Polonia. Otro caso es el de la General Motors Corporation de Estados Unidos que adquirió automóviles de Brasil como pago parcial por montar una planta automotriz en ese país.

11.4.- TRIANGULACION (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, entra en el esquema del intercambio compensado cuando se inicia la entrega de los productos (contracompra o compensación) condicionados. (Fig. No. 4)

FIGURA No 4

SWITCH



Si el importador de los productos no los puede vender, ya sea en su mercado interno o en el internacional, transfiere sus -

compromisos a una empresa de comercialización (switcher),4/ especializadas en triangulación.

En la práctica se han concedido descuentos de hasta 40% para que una empresa venda los productos a la empresa comercializadora. Por lo general estas empresas comercializadoras están conectadas a un sistema de compañía que negocian sobre la base de descuentos.

En términos generales se puede decir que la triangulación involucra cuentas de compensación usualmente mantenidas en dólares y que son utilizados 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 comercio 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 de esa cuenta con un precio de descuento.

4/ Estas empresas prestan asesoría sobre prácticas de Intercambio Compensado, ayuda durante las negociaciones y también actúan como corredores en las transacciones.

II.5.- OFFSET.

Un acuerdo offset se aplica a transacciones de compensación dentro del ramo militar, aunque incluyen también ciertas compras dentro del ramo civil, por ejemplo aviones comerciales, y otros productos considerados prioritarios por el gobierno comprador.

En estos acuerdos se combinan requisitos en materia de componentes nacionales, coproducción y transferencia de tecnología - con requisitos de compras recíprocas a largo plazo (más de cinco años). 5/

Las características de las diversas negociaciones por medio de offset varían considerablemente de un contrato a otro y de una transacción a otra. Se puede decir que esto se debe a la naturaleza altamente competitiva del negocio de offset y al gran valor económico de los compromisos compensatorios.

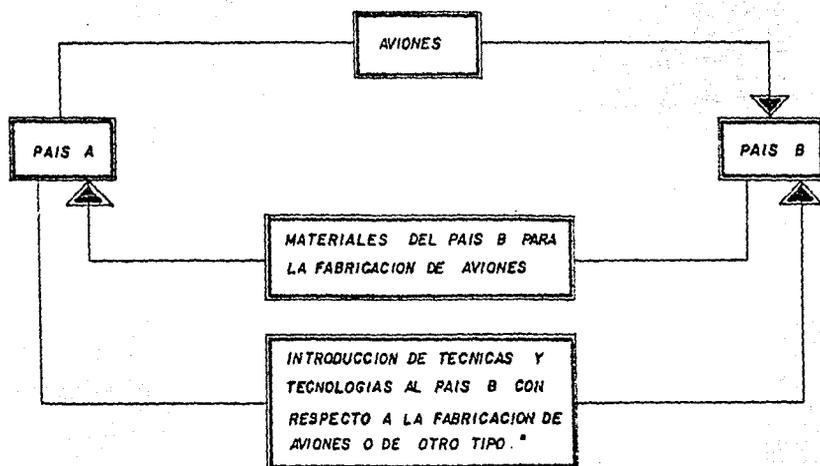
El acuerdo offset se establece entre una empresa de un país industrializado y un gobierno extranjero, también de otro país industrializado o en industrialización. Las condiciones contractuales pueden determinar que la compañía oferente brinde asistencia técnica en los arreglos de comercialización de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

5/ Versariu, Pompiliu. Op. Cit., pág. 49.

turado por productores locales del país receptor del producto, -
entre otras cláusulas comunes de estos arreglos. (Fig. No. 5)

FIGURA No. 5

OFF SET



" ESTO SE REALIZA EN OCASIONES, A FIN DE EQUILBRAR
EL COSTO DE LA COMPRA POR PARTE DEL PAIS B.

Mediante el offset un gobierno que importa bienes de capital o importantes sistemas militares requiere que el vendedor lo compense por los efectos económicos y presupuestarios, de forma tal que le compre ciertos bienes; o bien 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 analizadas anteriormente.

La empresa estadounidense Mc. Donnell Duglas vendió 22 aviones DC-9 valorados en cien millones de dólares a Yugoslavia, y accedió adquirir bienes de ese país por un valor de 25 millones de dólares. Esa empresa aceptó recibir ciertos equipos para su propio uso, sin embargo también recibió jamones, torres de transmisión, protectores de caucho para parachoques y molduras de acero-yugoslavos, que fueron vendidos a una empresa comercializadora de descuento. 6/

Los gobiernos desempeñan un papel esencial en la negociación facilitando la mayor parte de acuerdos offset. Su papel es generalmente el de proveedor, en acuerdos sobre ventas militares-extranjeras, y de negociador activo o sancionador de licencias de exportación para los acuerdos de coproducción. Los gobiernos también pueden ser compradores de productos y servicios del país al cual se exporta y en algunos casos son observadores de las negociaciones.

El intercambio compensado en sus diferentes denominaciones (Comercio recíproco, Trueque, Compensaciones) tiene una gama muy amplia de modalidades, como lo hemos mencionado al inicio de este capítulo, se han señalado las más comunes en las que coinciden di

6/ Carlos M. Gallegos, Op. Cit. pág. 1166.

ferentes especialistas, sin embargo todos están de acuerdo, que en la práctica se dan un sinúmero de modalidades, éstas adecuadas a las necesidades específicas de las partes contratantes, de ahí, que nos encontramos, con diferentes interpretaciones o denominaciones de una misma modalidad, lo cual origina confusiones y ello implica también desconocimiento de los diferentes mecanismos operativos.

II.6.- POSICION DE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS INTERNACIONALES ANTE EL INTERCAMBIO COMPENSADO.

Actualmente no hay regulaciones ni convenios que sustenten el marco legal institucional en el plano internacional, sobre intercambio compensado.

El GATT que es el organismo internacional que vigila la expansión y liberalización ordenada del intercambio mundial, tampoco tiene disposiciones que se refieran específicamente a este tipo de transacciones comerciales.

En 1984 el GATT realizó un estudio en el cual se lee que "...los estudios de casos han demostrado que el comercio de contrapartida como tal no es contrario al Acuerdo General, ni a ninguno de los códigos que lo complementan...", y más adelante continúa: "...con la excepción del párrafo 14L) del artículo V del Acuerdo sobre compras del sector público, ninguna de las disposiciones -

examinadas se refiere al comercio de contrapartida..." 7/

Las normas del GATT no prohíben explícitamente la práctica del intercambio compensado, excepto en el artículo V del Acuerdo sobre Compras del Sector Público. Pero ninguno de los países latinoamericanos es suscriptor del mencionado acuerdo.

Pero lo más importante es que en el marco actual de la política comercial crecientemente administrada que practican los propios países desarrollados, las violaciones a las normas del GATT han proliferado por innumerables vías.

En este marco podemos decir que difícilmente los acuerdos de intercambio compensado en sus diversas modalidades resulten violatorios a las normas del GATT.

Hasta 1985 solamente dos países miembros del GATT (Rumania e Indonesia) habían promulgado leyes que hacen obligatorio el intercambio recíproco mientras que otros miembros (unos 25 países) practican alguna forma de intercambio compensado bajo normas administrativas internas o bien tienen legislación que lo permite (caso de México y Argentina); la posibilidad de aplicar las cláusulas del GATT a tales actividades podría ser discutible mientras no se determine que están violando normas específicas del Acuerdo General.

7/ GATT. Comercio de Contrapartida, CG. 18/VI/80, 30 de marzo de 1984. pág. 33.

Ahora bien, en lo que se refiere a las negociaciones de intercambio compensado entre los propios países latinoamericanos - ellas pueden ampararse jurídicamente en dos esquemas regionales y subregionales de integración económica que son compatibles con - las normas del Acuerdo General.

En cuanto a las políticas del F.M.I. relacionadas con el intercambio compensado, este no aprueba los regímenes bilaterales - de pagos que impliquen tipos de cambios múltiples, o generen saldos inconvertibles, a otra moneda, o intransferibles a otro país.

Sin embargo, aún estos casos son jurídicamente válidos entre países latinoamericanos, si se efectúan en el marco de un mismo esquema regional o subregional de integración económica.

En cuanto a organismos regionales en América Latina, como - son el SELA (Sistema Económico Latinoamericano), CEPAL (Comisión Económica para América Latina y ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) han tomado diferentes posiciones respecto al - intercambio compensado dependiendo de los compromisos, funciones, - estilo de trabajo, y orientaciones de cada uno de ellas.

Se puede decir que el SELA intentó impulsar la idea y la - CEPAL la acepta y trata de identificar aquellos ámbitos donde esta modalidad comercial puede ser útil y viable para las economías latinoamericanas, y ALADI, le otorga el marco institucional en la

región para su adopción de acuerdo a la circunstancia que esté -
viviendo cada país.

III. LA PRACTICA DEL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMERICA LATINA

A partir de 1981 las relaciones comerciales entre los países de Latinoamérica perdieron el dinamismo que se había observado en años anteriores; esta disminución se dió tanto entre los países de la región como en las relaciones con el resto del mundo.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) mostró mediante cifras, que las exportaciones de sus países integrantes aumentaron 23% en promedio por año de 1976 a 1980, mientras que de 1981 a 1986 se registró un descenso de 1%. Por su parte, las importaciones que durante 1976-1980 observaron un incremento promedio anual de 23%; de 1981 a 1986 la variación registrada fue de -6%. 1/

Entre los factores más relevantes que han originado esta situación destacan los siguientes:

- a) La permanencia de desequilibrios comerciales entre los países de la región.
- b) El deterioro de los términos de intercambio.
- c) La caída en el ingreso nacional de los países latinoamericana

1/ Acevedo Garat Miguel. Esquemas no Convencionales de Comercio Exterior en Latinoamérica, La Reconversión Industrial en América Latina, F.C.E. México, 1987. pág. 106.

nos.

- d) La escasez de divisas agravada por los compromisos de adeudamiento externo.
- e) Las políticas proteccionistas de los países industrializados.

En tales circunstancias los países latinoamericanos se han dado a la tarea de buscar nuevas alternativas a fin de aumentar el flujo comercial de la región con el resto del mundo, así como entre sus integrantes. En este sentido, la práctica del intercambio compensado se presenta como un mecanismo que permitiría superar en cierta medida las barreras que han ocasionado el abatimiento del comercio regional ampliándose así las posibilidades para incrementar los volúmenes de intercambio comercial.

III.1.- MARCO INSTITUCIONAL.

El Tratado de Montevideo firmado en 1980 por varios países Latinoamericanos 2/, constituye el marco institucional para el desarrollo de programas de intercambio compensado, que practican algunos países de la región.

Este tratado da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (antes ALALC) cuya responsabilidad es la de continuar

2/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

el proceso de integración regional encaminada a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de los países miembros.

El objetivo de largo plazo del Tratado es el establecimiento del mercado común latinoamericano e impulsar la integración económica como vía para alcanzar el desarrollo de los países. Para el corto y mediano plazo el objetivo es impulsar "la promoción y regulación del comercio exterior recíproco, la complementación económica así como el desarrollo de las actividades de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados". 3/

El Art. Tercero de dicho tratado especifica claramente los principios a los que deben ajustarse los mecanismos y el proceso mismo en el Tratado. Estos son:

- a) Pluralismo político y económico.
- b) Convergencia de las medidas de alcance parcial hacia la multilateralización y hacia el mercado común.
- c) Flexibilidad, opciones y capacidad para permitir la concentración de variadísimas acciones de alcance parcial.
- d) Tratamiento diferencial, según el nivel de desarrollo de los países.

3/ Puyana Alicia, De la ALALC y el Grupo Andino a la ALADI; de la Cooperación Integral al Bilateralismo Comercial, Economía de América Latina, Núm. 8, CIDE, 1982, México, pág. 43.

e) Licencia a todo tipo de mecanismos que dinamicen y amplifien los mercados a nivel regional.

El artículo cuarto señala los mecanismos fundamentales: preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y - acuerdos de alcance parcial. 4/

El Tratado de Montevideo es un tratado flexible que ofrece a los países miembros las opciones más amplias de participación y concertación, lo que les permite variadas formas de intercambio comercial, entre ellas el intercambio compensado. Con respecto a este último se le menciona explícitamente en la resolución Núm. - 2 del Consejo de Ministros, cuando se refiere a los acuerdos parciales de comercio, y dice que "...su finalidad exclusiva son los objetivos comerciales, que delimitarán tanto el universo arancelario al que se referirán, como a las modalidades de desgravación. - Las concesiones pueden ser temporales, por cupos y mixtas, sobre excedentes y faltantes, y normas sobre intercambio compensado". 5/

Sin embargo la propuesta para impulsar el comercio compensado la encontramos en los propósitos de la Conferencia Económica Latinoamericana realizada en Quito del 12 al 13 de enero de 1984 - en cuya declaración se expresa la decisión política de reafirmar los lazos de solidaridad entre los pueblos latinoamericanos y rei

4/ Idem.

5/ Resolución Núm. 2 del Consejo de Ministros Art. 6.

tera el objetivo de profundizar las relaciones de cooperación de sus diversos ámbitos, dicha declaración propició en forma abierta el estudio acerca de las oportunidades existentes para el intercambio compensado. 6/

"...Encomendamos a la Secretaría General de ALADI que con la colaboración de la CEPAL y de la UNCTAD, y en consulta con los órganos técnicos de los esquemas subregionales de integración, concluya el análisis de las oportunidades existentes para el intercambio compensado, con la participación de todos los países latinoamericanos y del Caribe, e informe al respecto a los gobiernos por conducto de la Secretaría Permanente del SELA". 7/

La CEPAL realizó en 1984, un estudio en el cual acepta e identifica aquellos ámbitos donde esta modalidad comercial, puede ser útil y viable para las economías latinoamericanas. 8/

"...El análisis de las exportaciones de alimentos y petróleo de América Latina al resto del mundo, así como las importaciones que realiza de esos mismos productos desde otras regiones, hace pensar razonablemente en la capacidad que tiene para promover o intensificar corrientes recíprocas de comercio entre ellos.

6/ Declaración de Quito y Plan de Acción de la Conferencia Económica Latinoamericana, Comercio Exterior, Vol. 34, Núm. 2, Febrero de 1984, México, pág. 183.

7/ Idem.

8/ CEPAL. El Intercambio Compensado desde una Perspectiva Latinoamericana, LC/R. 373 Septiembre de 1984.

Gran parte de los productos alimenticios y de petróleo son fácilmente identificables en cuanto a su calidad y precio internacional. La expansión de las exportaciones entre países latinoamericanos que son importadores de esos productos puede plantearse a través de la utilización de la modalidad de comercio compensado ". 9/

En la Reunión Especial de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel de ALADI, llevada a cabo en la Ciudad de Buenos Aires en abril de 1986, se aprobó la "Carta de Buenos Aires", ésta marcó las pautas políticas de cooperación para llevar a cabo amplias negociaciones económicas multilaterales con la finalidad de alcanzar un renovado sistema preferencial de comercio y pagos en el área.

Destaca en el diagnóstico la aspiración que tienen los países miembros de la ALADI de buscar por todos los medios el incremento del comercio recíproco, como forma de superar la crisis económica y social, evitando restringir sus compras en el mercado regional, como ha sucedido en el pasado. Entre los programas y mecanismos que permitirían lo anterior estaría la adopción de lineamientos para alcanzar acuerdos preferenciales en materia de compras del Estado, intercambio compensado, productos básicos y servicios, por vía de acuerdos de alcance regional o parcial y estableciendo nuevas formas de complementación económica. 10/

9/ Idem.

10/ Rueda Regional de Negociaciones de los países de la ALADI. El Mercado de Valores. Núm. 32, agosto, 1986. pág.661.

En el mismo tono se expresó la Segunda Reunión Especial de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel de la ALADI, celebrada en julio de 1986 en Acapulco, México. En los acuerdos aprobados al término de la reunión se señaló que dentro del paquete de tareas a desarrollar por la ALADI los próximos meses, destacan como acciones prioritarias la elaboración de estudios específicos - que permitan establecer programas de corrección de desequilibrios del intercambio comercial; de diversificación de la oferta exportable de compras del Estado; así como la instrumentación de mecanismos de intercambio compensado y de complementación económica.^{11/}

III.2.- EL INTERCAMBIO COMPENSADO ENTRE MEXICO Y ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA.

México ha practicado desde hace varios años, diversas formas de comercio no convencional a través de apoyos financieros como los convenios de pagos y créditos recíprocos; las líneas de crédito; y dentro de los acuerdos de complementación económica, - realizados con algunos países de la región, ha sentado las bases jurídicas para efectuar programas de intercambio compensado, utilizando la flexibilidad que para la concertación de acuerdos, establece el tratado de Montevideo de 1980, dentro del marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

^{11/} Segunda Reunión Especial de la ALADI, El Mercado de Valores. Núm. 32, agosto, 1986. pág. 766.

Una de las ventajas que se logra en la práctica de este mecanismo de intercambio comercial es el de evitar el movimiento de divisas de un país a otro, ya que los valores de las importaciones que un país está dispuesto a realizar, se compensan con los valores de sus exportaciones que el otro país está dispuesto a aceptar como importación.

Es importante señalar que entre un país y otro se pueden aceptar pequeñas diferencias en valores de las corrientes de exportación e importación, más o menos del 5%.

El evitar la salida de divisas, a los países que practican esta modalidad de comercio, debe considerarse como un incentivo para el incremento de las corrientes comerciales.

Tomando en cuenta las ventajas que ofrece el intercambio compensado el Gobierno de México ha formalizado, dentro de los Acuerdos de Complementación Económica celebrados con Argentina, Perú y Uruguay, posibilidades concretas para efectuar este tipo de transacciones, más adelante las tocaremos con mayor detalle.

III.2.1. Marco Institucional en México.

Los desequilibrios interno y externo que tuvieron su manifestación más aguda en 1982, obligaron al gobierno a instrumentar un programa inmediato de reordenación económica, surgiendo en

1983, El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND), en el contexto de la crisis económica más seria que haya enfrentado el país, como un instrumento que permitiera dar coherencia a las acciones del sector público.

Con respecto al sector externo dentro del PND se evalúa y analiza la situación internacional y sus posibles impactos sobre el país con el fin de dar respuesta a los cambios que se presentan.

Así, se reconoce que la política externa de México constituye un elemento inseparable del desarrollo nacional y tiene como objetivos principales: "Preservar la soberanía de la Nación y fortalecer nuestra independencia política y económica, y apoyar los esfuerzos internos de desarrollo a través de una vinculación eficiente con la comunidad de naciones". 12/

En materia de desarrollo industrial y comercio exterior se establece en 1984, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE), como un instrumento operativo, flexible y dinámico que coordine las acciones de los sectores productivos, mediante la participación abierta y comprometida de todos ellos. 13/

12/ El Mercado de Valores. Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México, Núm. 10, marzo 1986, México, pág.227.

13/ Idem.

En el área del comercio exterior y tomando en cuenta la legislación internacional sobre la materia, se pusieron en práctica cuatro políticas: a) racionalización de la protección, b) fomento a las exportaciones, c) franjas fronterizas y zonas libres y d) negociaciones comerciales internacionales.

Respecto de las negociaciones comerciales internacionales, en el PRONAFICE se menciona "la necesidad de que México negocie con otros países y regiones la apertura de mercados para sus productos de exportación y adopte medidas que permitan la complementación productiva con dichas áreas". Además se prevee "contrarrestar el efecto del neoproteccionismo a través de las negociaciones y los acuerdos comerciales internacionales a fin de obtener mayor acceso a los mercados tradicionales y nuevos facilitando la expansión sostenida de las exportaciones". 14/

Adicionalmente, la estrategia que contempla el PRONAFICE en materia de Comercio Exterior, se enriquece y se pone en operación a través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX) publicado en abril de 1985.

El PROFIEIX incluye acciones concretas para el fomento a la producción; apoyos financieros y promocionales; medidas para simplificar y facilitar los trámites administrativos; un conjunto de

14/ Antología de la Planeación en México 1917-1985. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988, Tomo 12. FCE y SPP. México 1985, pág. 276-278.

apoyos institucionales; define la estrategia de negociaciones comerciales internacionales, y se prevén acciones específicas en materia de infraestructura.

Entre las medidas comprendidas en la esfera institucional, se definen los apoyos a las empresas de comercio exterior, los cuales realizan entre sus actividades, operaciones de intercambio compensado. 15/

El intercambio compensado encuentra el marco jurídico para su aplicación en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1983-1988, en el Cap. VI, relativa a Políticas de Protección y Fomento al Comercio Exterior que ante las "nuevas condiciones del mercado internacional y sobre todo mientras el nivel de generación de divisas no sea permanente y estable, es necesario que México negocie con otros países y regiones la apertura de mercados para sus productos de exportación y adopte medidas que permitan la complementación productiva con dichas áreas". 16/

Para contrarrestar el efecto del neoproteccionismo en las naciones industrializadas sobre las exportaciones no petroleras mexicanas, "se utilizarán las negociaciones y los acuerdos comer-

15/ Decreto que establece el régimen de las Empresas de Comercio Exterior, Diario Oficial, Viernes 14 nov. de 1986.

16/ Antología de la Planeación en México 1917-1985. Op. Cit. pág. 276-278.

ciales internacionales para buscar apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, sobre todo de manufacturas, en mercados tradicionales y nuevos y así facilitar la expansión sostenida de las mismas" 17/. Lo anterior se ubica dentro del comercio convencional, y dentro del no convencional, el programa señala que "se aprovecharán los beneficios de diversas modalidades de comercio como el Intercambio Compensado y el Trueque; y para reforzar la estrategia de negociaciones comerciales se utilizará la capacidad de compra del sector público". 18/

Por otro lado, se señala en las líneas de acción que "las negociaciones se programarán en tal forma que queden comprendidas, además de los intereses del sector privado, las importaciones y exportaciones del sector público, dando especial importancia a los productos manufacturados, agropecuarios y agroindustriales y a los acuerdos de trueque o intercambio compensado, proyectos de coconversiones y la transferencia de tecnología". 19/

En este sentido, "en cuanto a los países de Economía Centralmente Planificada, el Programa señala que, se continuarán ampliando las relaciones mediante acuerdos de intercambio compensado y acciones diversas en el ámbito económico, dando especial importancia a operaciones de intercambio compensado y trueque". 20/

17/ Idem.

18/ Idem.

19/ Idem.

20/ Idem.

Por otro lado, en los "Lineamientos por Mecanismo o Instrumento de Negociación" del mismo Programa, se señala que "ante la necesidad de diversificar e incrementar exportaciones de productos no tradicionales, se impulsarán los acuerdos de intercambio - compensado o trueque, sin afectar los canales de intercambio de - productos tradicionales que estén funcionando eficazmente". 21/

Estas consideraciones se inscriben, como se ve en programas de Gobierno y se reconocen como alternativas para aminorar los - problemas externos originados por falta de divisas, proteccionismo y fracasos en programas tradicionales de exportación.

III.2.2. El Intercambio Compensado entre México y Argentina.

Durante 1984 en la Ciudad de Buenos Aires, los Gobiernos de México y Argentina decidieron apoyar el establecimiento de Programas de Intercambio compensado (PIC) 22/ cuatrimestrales, en los - que podrían participar todas las empresas oficiales, privadas o - mixtas, con el objetivo de consolidar y aumentar el intercambio - bilateral y multilateral; mejorar el abastecimiento recíproco, - aumentar la capacidad adquisitiva externa y cumplir con el propósito simultáneo de realizar las relaciones económicas entre los - dos países, y hacer frente a las limitaciones en la disponibilidad de divisas.

21/ Idem.

22/ SECOFI, SRE, IMCE. Convenios Comerciales Bilaterales y otros - documentos relacionados, suscritos por México con países de - América del Sur. 1985. México, pág.93. Consultar Anexo B.

Es de señalar que en solo 16 meses atrajo operaciones por - 122 millones de dólares 23/. En un artículo sugerente, se señaló que la "tarea de afinamiento, del PIC, se habrá de canalizar hacia la definición de estímulos de tipo arancelarios y servirá para institucionalizar una formula que no tiene precedentes en el - escenario de las relaciones mundiales" 24/. Se trata de una propuesta surgida por las necesidades que impone la crisis y de un - sagaz entendimiento político". Efectivamente esto último es de - lo que carece en momentos cruciales Latinoamérica, solamente cuando aparecen los momentos críticos es que se obligan los países a tomar decisiones o bien cuando mucho a estudiarlas sin tomar él o los acuerdos políticos definitivos para plantear ideas o medidas - novedosas para impulsar la cooperación regional.

Es importante destacar los problemas a que se enfrentó el - PIC, pues ellos enseñan mucho de lo que se da y no se da en los - ámbitos gubernamentales para implementar una medida de este tipo.

Un primer obstáculo fueron "...las barreras que alimentan - la sabiduría convencional. Hubo quien dijo sin evaluar a fondo - las características del proyecto, que la idea era una agresión al principio del multilateralismo y que se corría hacia atrás el re - loj de la libertad de comercio". 25/

23/ Riabol Jorge A. Programas de Intercambio Compensado entre Mé - xico y Argentina. Revista IDEA, octubre 1985. Argentina, pág.69.

24/ Idem.

25/ Idem.

Es preciso señalar que en el momento de diseñar el proyecto, México y Argentina transitaban por el período más agudo de sus incertidumbres económicas y en ambos países reinaban los procedimientos de emergencia. Los problemas internos de cada país, coexistían con un marco recesivo, con demanda austera para los productos habituales de exportación, y con la restricción adicional que surgía de la falta de divisas de libre disponibilidad. Paralelamente, los gobiernos de ambos países veían con justificada inquietud la multiplicación de proyectos y medidas proteccionistas que se acumulaban en los mercados de alto desarrollo, en particular en el Congreso y el Poder Ejecutivo de los Estados Unidos. Ante esta situación, era necesario enfrentar la realidad y reactivar la economía con medidas imaginativas de promoción de exportaciones, de esta manera se recurrió a un modelo no convencional, capaz de dar respuesta a las necesidades prácticas. Se trataba de crear mercados de exportación e importación, alternativas a las que se venían cerrando sin asentar las nuevas modalidades en herramientas que indujeran las ventajas que solían originar los esquemas ya conocidos de compensación y trueque.

Así nació el Programa de Intercambio Compensado. Fue concebido con base en el equilibrio entre dos paquetes de exportación-recíproca que debían cumplir, cuatrimestralmente, con un requisito fundamental: igualar los valores globales de las operaciones a realizar para evitar transferencias netas de divisas de libre convertibilidad.

Al crearse el PIC se pensó, básicamente, en automatizar - procedimientos y generar oportunidades novedosas de expansión comercial, si bien anticipando que, a medida que los países produjeran una apertura de la economía, el mecanismo tendría que cambiar y profundizarse. La intención era fijar un marco operativo que, - de hecho, permitiera anticipar esa apertura quitando a ambos go-- biernos el motivo que impulsaba al cierre de mercados: la falta - de divisas.

Posteriormente, el 24 de octubre de 1986 se suscribió el - marco jurídico del Acuerdo de Complementación Económica, Núm. 6.- Este acuerdo comprende en sus anexos I y II todos los productos - negociados entre México y Argentina en todos los demás acuerdos.- Igualmente comprende los productos que sin estar negociados ante- riormente podrán canalizarse de manera preferencial a través del- Programa de Intercambio Compensado.

El Acuerdo de Alcance Parcial Núm. 36, formado con anterio- ridad por México y Argentina y que concede preferencias arancela- rias mutuas para una serie de productos, se ha renegociado inclu- yendo las nóminas de productos sensibles de ambos países y será - sustituido por el Acuerdo de Complementación Económica Núm. 6, al entrar éste en vigor. 26/

26/ Se estima que el nuevo Acuerdo de Complementación Económica - entrará en vigencia a mediados de 1988.

Mientras tanto, estos dos países han llevado a cabo operaciones importantes de intercambio compensado, es el caso de la construcción del gasoducto.

Loma de la Lata - Buenos Aires, el cual fue adjudicado a un consorcio argentino-mexicano y a su vez astilleros mexicanos y argentinos construirían cuatro buques-tanques para México, de esta manera se cumple con los compromisos de reciprocidad adquiridos en la negociación y se aprovecharía e intercambiaría la experiencia técnica, los mercados y el financiamiento de los dos países, si bien han habido avances, sobre todo en el aspecto económico, en el político se confirma aún más este avance ya que de esa manera destaca el interés que tienen estos países de seguir buscando vías propias para solucionar sus problemas comunes. Los avances que aún no se han consolidado, tienen que ver con la cambiante situación económica internacional y del país. México al ingresar al GATT ha iniciado una acelerada apertura externa, además cuenta con una reserva cercana a los 14 400 millones de dólares.^{27/} Sin embargo el fondo de la problemática del comercio internacional no tiene visos de solución en el corto y mediano plazo, así el proteccionismo sigue siendo una amenaza latente para los países en desarrollo, los precios de las materias primas no se recuperaran, el precio del petróleo sigue inestable y a lo anterior se suman una serie de restricciones administrativas en los países desarrollados principalmente Estados Unidos, para colocar por par

^{27/} "El Financiero", 25 de julio de 1988.

te de países como México sus principales productos agropecuarios- de exportación. En fin, el principal problema que agobia en estos momentos a los países latinoamericanos, la deuda, no tiene solución por lo menos en las principales propuestas surgidas para solucionarla.

III.2.3.- El Intercambio Compensado entre México y otros países de América Latina.

Dentro de la modalidad de intercambio compensado, las relaciones comerciales entre México y Brasil han logrado algunos avances. El 29 de abril de 1983, estos países establecieron un arreglo bilateral compensatorio (un sistema de crédito recíproco) según el cual los importadores de cada uno de los países firmantes- podrían pagar por los bienes adquiridos del otro país en moneda nacional a través de cuentas llevadas por sus respectivos bancos- centrales. Las cuentas se saldarían cada tres meses y los ajustes se harían en dólares. México acordó comprar alimentos, productos- petroquímicos, productos derivados del petróleo y equipo para per- foración petrolera a cambio de aumento en la exportación mexicana de petróleo a Brasil de 60 000 a 80 000 barriles diarios.

En el ámbito empresarial, en 1984 el Comité Empresarial Mexicano para asuntos internacionales (CEMAI) y su contraparte brasileña, la Confederación Nacional de las Industrias (CNI) acordaron esquematizar el funcionamiento del Programa de Intercambio -

compensado (PIC).

El primer ejercicio práctico del PIC, entre Brasil y México, debió desarrollarse durante 1985, sin embargo, por razones diversas aun no ha logrado avanzar en su desarrollo prescrito. 28/

La experiencia en esta modalidad de comercio se ha llevado a cabo también entre México y Perú al firmarse el Acuerdo de Complementación Económica. Dentro de este acuerdo, estos países han convenido en que cualquier producto clasificado en la tarifa del impuesto general de importación de México y en el Arancel General de Aduanas de la República del Perú, podrá ser comercializado a través de programas de intercambio compensado, en cuyo caso se aplicará una preferencia del 100%, es decir, cero aranceles de importación, tanto en un país como en otro.

Este compromiso significa que, aún los productos negociados, dentro del referido acuerdo México-Perú con preferencias menores del 100%, al ser incluidos en los programas de intercambio compensado, deberán disfrutar de la preferencia de 100% convenida para este mecanismo.

Otro acuerdo de importancia es el de complementación económica entre México y Uruguay, en este acuerdo, estos países han

28/ Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC. Como exportar a Brasil, 1987.

convenido en que, al comercializar los productos incluidos en el acuerdo de referencia se les aplicará una preferencia del 100% si su comercio se realiza a través de programas de intercambio compensado. El decir que los productos ingresarán a los respectivos mercados libres de todo pago arancelario.

Sin embargo, dentro de este acuerdo, México y Uruguay han señalado listas de excepciones cuyos productos, no gozarán de preferencias arancelarias, aún cuando su comercio se realice a través de programas de intercambio compensado.

Es importante destacar que estas decisiones no son inamovibles ya que periódicamente los dos países podrán revisar el acuerdo en todas sus partes y, si así conviene a ambos, modificar lo convenido actualmente, a fin de poder introducir nuevas fórmulas que permitan un incremento y diversificación del comercio recíproco.

Por otro lado, cabe señalar la importancia que están tomando las empresas públicas en la participación de formas no convencionales de intercambio comercial en países latinoamericanos. Durante 1987 SIDERMEX utilizó éste procedimiento en una operación de intercambio múltiple entre CONASUPO-ALTOS HORNOS DE MEXICO (AHMSA) y dos empresas internacionales de comercio en la que CONASUPO adquirió granos básicos del exterior y se liquidaron con facturación de exportaciones de acero de AHMSA, contabilizando saldo

positivo en el balance de divisas para nuestro país.

A la fecha están en proceso de negociación, nuevos proyectos de intercambio en los que participarían adquisiciones del sector público que serían compensados con exportaciones de productos siderúrgicos provenientes de las empresas de SIDERMEX. 29/

Existe un convenio suscrito recientemente entre México y Perú, por medio del cual se abastece materiales de construcción de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas (SICARTSA) para atender sus programas prioritarios de obra social, utilizando los apoyos financieros brindados por el Gobierno Mexicano.

Por su parte SIDERMEX analiza la posibilidad de adquirir mineral de hierro peruano en apoyo a los programas de racionalización de nuestros recursos mineros y ya se ha iniciado el proyecto de asistencia técnica a SIDERPERU, enviando personal especializado a sus instalaciones para asesorarlos en diversos procesos siderúrgicos. 30/

En mayo de 1988, México demandó a través del director de Petróleos Mexicanos la integración vertical de la industria en la región, frente a las crecientes restricciones al comercio y a la baja en

29/ Tapia Abarca Rodolfo. La Experiencia de SIDERMEX en la utilización de mecanismos no tradicionales de intercambio comercial. La Reconversión Industrial en América Latina, Tomo IV. FCE. 1987. pág. 85.

30/ Idem.

el financiamiento externo. Asimismo propuso que se podría alentar el comercio regional de productos petrolíferos y petroquímicos, - otorgando -los compradores- preferencias arancelarias y los vendores facilidades de financiamiento de las exportaciones, incluso, "habría que pensar en esquemas multilaterales de compensación y - pago al intercambio de esos productos como alternativa no exclu-- yente de los contratos abiertos de suministro, así como en conve-- nios de triangulación y trueque. 31/

III.3.- LA PRACTICA DEL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMERICA LATINA EN EL MARCO DE LA INTEGRACION ECONOMICA.

Los gobiernos latinoamericanos sostuvieron en la conferencia latinoamericana de Quito (1984) que "América Latina y el Caribe - enfrentan la más grave y profunda crisis económica y social del - presente siglo, con rasgos singulares y sin precedente" 32/ y - planteaba al respecto que "la crisis demanda soluciones urgentes, a través de acciones conjuntas fundadas en la cooperación regio-- nal y en la concertación de posiciones comunes destinadas a forta lecer la capacidad de respuesta de la región. Esta respuesta debe atender en forma inmediata a las situaciones coyunturales más crí ticas y, al mismo tiempo, inscribirse en una perspectiva de media no y largo plazo con el fin de atender también a las causas es -

31/ "La Jornada" Mayo 12, 1988.

32/ Conferencia Latinoamericana de Quito, 1984.

estructurales de la crisis, incrementando y haciendo más efectiva - la cooperación internacional para el desarrollo en condiciones - acordes con el alcance y gravedad de la actual crisis económica". 33/

De esta manera vemos que los países de la región coincidieron en su apreciación acerca de la necesidad de enfrentar la crisis a través de políticas alternativas de mediano y largo plazo - que trasciendan a las concepciones convencionales.

Por tanto la aplicación de programas de intercambio compensado debe concebirse en el marco de una nueva estrategia de desarrollo económico y social, que permita buscar salidas originales - y redefinir las relaciones comerciales financieras y de cooperación entre los países de la región.

Una de las formas sería asignar más eficazmente las escasas divisas disponibles, importando únicamente de los centros aquellos bienes que no puedan ser abastecidos por la región. Es decir se plantea la sustitución de importaciones a escala regional, ya que el poder productivo de la región es mucho más diversificado y amplio que el de cualquier país latinoamericano individualmente - considerado.

"Desviar comercio desde abastecimiento extraregionales a - otros intraregionales adquiere sentido porque se puede acrecentar

33/ Idem.

la capacidad para importar global de cada país, con un uso menor de divisas que el que hubiera requerido la adquisición de esos mismos productos en los centros". 34/

Para que lo anterior tenga viabilidad es preciso encontrar los mecanismos que permitan reducir el uso de divisas convertibles. Entre ellos está el pagar en la medida de lo posible, las mercancías que se compran con otras que se venden. "El objetivo sería crear más comercio intraregional sin disminuir las exportaciones de América Latina al resto del mundo. En síntesis: creando más comercio y no sólo desviando el que ya existe". 35/

Podemos decir que los principales negociadores de los acuerdos de intercambio compensado para fomentar el comercio intraregional, son los estados nacionales, y a los productos básicos como los más adaptables a esta modalidad, particularmente aquellos productos o grupo de productos que como los energéticos -petróleo, -gas natural, etc.- o los alimentos contribuyen vitalmente a la seguridad económica regional. 36/

Sin embargo no debemos olvidar que algunos países de la región tienen capacidad suficiente en el sector manufacturero, por lo que es importante, la aplicación de las modalidades de inter-

34/ CEPAL. El Intercambio Compensado desde una Perspectiva Latinoamericana, LC/R. 373 55, sept. 1984, pág. 12.

35/ Idem.

36/ Idem.

IV. EL INTERCAMBIO COMPENSADO COMO ALTERNATIVA EN EL COMERCIO REGIONAL DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA

Al analizar la estructura actual del Comercio Internacional y Regional hemos constatado la persistencia de factores, que dificultan el crecimiento de los países en desarrollo, las que se ven obligados a profundizar políticas de ajuste que motivan una contracción de la actividad económica cada vez mayor lo que ha llevado a los más bajos niveles de intercambio regional de los últimos años, todo ello agravado, como hemos visto, por la falta de liquidez en la región. Por lo que estos países han adoptado de alguna manera la práctica de esta modalidad, con la finalidad de ampliar corrientes de comercio, penetrando con apoyo gubernamental en mercados de difícil acceso espontáneo para sus sectores privados, ya sea por falta de información o de capacidades empresariales.

Generalmente el apoyo gubernamental consiste en utilizar su poder de compra en operaciones de contrapartida para fomentar exportaciones del país, o en establecer contactos intergubernamentales que contengan acuerdos de compensación espontáneamente concertados entre los sectores privados.

Una forma de superar los límites que a nivel bilateral impone el comercio compensado; sería la posibilidad de triangular o multilateralizar la compensación comercial, ésto permitiría una compensación de un saldo negativo de un país con el superávit que es

te posea con otros países de la región. Un mayor intercambio de información respecto de los vínculos bilaterales en el área puede facilitar como ya se mencionó convenios Tri y Multilaterales conjuntos, para lograr una compensación a un nivel mas general.

Para la instrumentación de mayores volúmenes de intercambio compensado debe canalizarse a través de los organismos existentes, es decir que los convenios de comercio compensado que pudieran establecerse entre los países deben utilizar el Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos entre los Bancos Centrales de los países de la ALADI. También es importante flexibilizar los criterios que actualmente se utilizan a fin de facilitar la operación de los programas de intercambio compensado.

En América Latina el comercio compensado ya tiene presencia. La CEPAL que simpatiza con esta modalidad estima la práctica del mismo en un 15%.

Los gobiernos de varios países latinoamericanos, 1/ ya adoptaron disposiciones, reglamentos, decretos y resoluciones que institucionalizan y legitiman las prácticas de comercio compensado.

La CEPAL llama la atención respecto del impulso que las "trading" imprimen a la multilateralización del intercambio compensa-

1/ Argentina, México, Brasil, Colombia, Ecuador, Bolivia.

do al disponer de un campo de operaciones mundial, operando en gran escala y utilizando sistemas de información de alta tecnología. Al respecto se puede decir que o bien los gobiernos y empresarios nacionales toman en sus manos la gestión del comercio compensado o serán las "trading" de los países desarrollados quienes serán las encargadas de operar con esta modalidad de comercio en situaciones de crisis como la actualmente vivimos.

Es decir, si los gobiernos regionales no son eficaces y rápidos en asumir el impulso y la gestión del comercio compensado, se presentará una nueva faceta de la dependencia comercial al dejar en manos de las "trading" la administración de esta modalidad de intercambio. 2/

Por lo que considero importante la creación de "empresas comercializadoras" (trading) latinoamericanas, susceptibles de operar a nivel multinacional, y así en este caso el intercambio compensado podrá ser un instrumento no despreciable en la creación de nuevas oportunidades de comercio.

2/ Paz Pedro. Comercio Compensado como herramienta de la reconversión industrial y del avance de la Integración Latinoamericana. La Renovación Industrial en América Latina, F.C.E., México, - 1987, pág. 75.

IV.1. LOS ALCANCES Y DESVENTAJAS DEL INTERCAMBIO COMPENSADO.

Es muy importante tener presente, que no es posible juzgar las ventajas o desventajas del intercambio compensado, sino es en el marco de la crisis que actualmente aqueja al comercio internacional y de su impacto sobre las economías latinoamericanas.

Es decir, si las condiciones que enmarcan el funcionamiento del mercado mundial, se dieran en condiciones de equilibrio, las prácticas del intercambio compensado serían probablemente innecesarias.

IV.1.1. Alcances del Intercambio Compensado.

Para América Latina, las ventajas más evidentes en la aplicación de esta modalidad las podemos relacionar a: 1) La necesidad de promover el comercio intralatinoamericano para acrecentar los niveles reales de actividad económica por unidad de divisa - disponible para fines de comercio. 2) El intercambio compensado - posibilita la transferencia tecnológica proveniente de los países desarrollados, ya que suministra maquinaria y equipo necesario para poner en marcha una planta, así como su diseño y condiciones - de construcción, entrenamiento del personal, etc. Debido a que el pago por la compensación se efectúa usualmente en productos derivados de la importación tecnológica, el período de pago por intereses y principal es por lo general, prolongado, por lo que el -

aporte beneficia de alguna manera la balanza de pagos. (Aunque esta modalidad, aun no ha sido explotada suficientemente).

Otra ventaja que brinda el Intercambio Compensado son las modalidades de financiamiento al comercio, que no sólo evita la salida de divisas sino que permite preservarlas para continuar con los niveles de importación necesarios sin deteriorar la situación de la deuda externa, exportando al mismo tiempo, lo cual ofrece un beneficio para los países participantes.

Además, en muchos países en desarrollo se carece de recursos, de las facilidades y los sistemas de distribución necesarios para comercializar internacionalmente bienes domésticos, lo cual restringe la exportación de esos productos. Por lo que el intercambio compensado podría constituirse en una estrategia de comercialización que facilitara la exportación de esos productos, superando las barreras y políticas proteccionistas de mercados industrializados. Asimismo cuando un país dispone de un aparente y temporal excedente de oferta de un producto básico, del cual es tradicional exportador, el intercambio compensado puede ser una forma conveniente de venderlo, siempre que no tienda a deprimir el precio del mercado internacional. Sin duda, detrás de este tipo de negociaciones debe existir la negociación política, vista más como el fortalecimiento de intercambios comerciales más justos como modo de llegar a una complementación económica entre países con rango de desarrollo parecido y con vista a una mayor integra-

ción del comercio regional en el caso de los países latinoamericanos.

IV.1.2.- Desventajas del Intercambio Compensado.

Sin duda que la adopción del Intercambio Compensado como medio de favorecer las transacciones comerciales no es tan sencillo como aparenta ser, existen desventajas que en algunos casos - por falta de experiencia o vocación política, se magnifican y por tanto pretenden reducir este instrumento a un simple trueque. En éste caso especial, el interés para realizarlo deberá estar normado por una doble coincidencia de necesidades, o sea el vendedor - interesado deberá encontrar un comprador que tenga un bien que esté interesado de intercambiar. Además ambos agentes se deberán poner de acuerdo en la cantidad de bien a intercambiar, es decir sobre el valor de sus mercancías. Estas condiciones son de por sí complejas y no es tan sencillo hallarles solución, sin embargo pudiera ser, como está sucediendo durante los últimos años, que prive el objetivo político y no el comercial, esto simplificaría la operación.

Muchas operaciones de Intercambio Compensado son llevadas a cabo de gobierno a gobierno, sin embargo esta no siempre es la forma más expedita y eficiente de conducir la transacción, ya que se presentan problemas de tipo operativo como son las deficiencias en el manejo burocrático de la decisión política acordada por las

autoridades gubernamentales. Esto se presenta con frecuencia en - muchos países latinoamericanos 3/. Por tanto se deberán abrir - los cauces legales, financieros y operativos para favorecer a los sectores productivos en este tipo de transacciones.

Las empresas que asumen obligaciones de contracompra, u - otra de las obligaciones de adquirir productos por ventas previas, y que no necesitan internamente esos productos con que han sido - "pagados", tienden a contratar los servicios de empresas comercia - lizadoras, a fin de vender aquellos productos. Esta creación de - un "intermediario adicional" por lo general eleva el costo de los productos en cuestión. Asimismo puede suceder que al concluir al - gunos acuerdos de compensación o contracompra, los exportadores - tengan que obtener financiamiento para sus propias transacciones - y para ofrecerlo a los compradores extranjeros, lo cual eleva los costos financieros y por lo tanto los costos finales de estas ope - raciones.

A esta práctica se puede señalar también la falta de trans - parencia del mercado, esta desventaja se refiere a la falta de - pleno conocimiento de los costos reales y precios de los produc - tos materia de intercambio, lo cual al "ocultarlos" o desconocer - su valor real ayuda a perpetuar las ineficiencias económicas del - mercado. Esta falta de transparencia se hace especialmente compli

3/ Robinson Ann Elizabeth. Countertrade Options in Mexico under - the Proflex. Counter and Barter Quarterly. Summer 1986.

cada cuando un gobierno otorga subsidio de exportación o facilita el dumping, lo cual permite manipulaciones de precios para el logro de objetivos particulares. Ello puede ser perjudicial para un país ya que socava las relaciones comerciales normales que tiene con sus contrapartes.

Sin embargo una de las desventajas que pesa más para facilitar la práctica del Intercambio Compensado lo constituye el que no se cuenta en la mayoría de los países en desarrollo de un adecuado marco jurídico, y además de la ausencia de una infraestructura adecuada, que incluya oficinas, financiamiento, reglamentos - es decir un marco operativo.

IV.2. LA NECESIDAD DE CREAR Y/O MEJORAR EL MARCO OPERATIVO DEL INTERCAMBIO COMPENSADO.

Las dificultades financieras por las que atraviesan los países en desarrollo, en especial los de América Latina, para hacer frente a las demandas de desarrollo y sus compromisos de pagos externos han de continuar siendo una barrera para alcanzar un sostenido ritmo de crecimiento en sus economías por un período prolongado, mientras ello ocurra, el Intercambio Compensado y otras formas no convencionales del comercio exterior podrían ser importantes mecanismos generadores de divisas.

En general, se utiliza el Intercambio Compensado cuando

existan una o más de las siguientes condiciones:

- a) Cuando una o ambas partes comerciales carecen de suficientes reservas de divisas para pagar la importación de bienes y servicios destinados al desarrollo económico, o bien no desean emplear en comercio sus escasas divisas.
- b) Cuando la práctica sea un medio de mantener los precios de exportación en ciertos niveles fijados, aunque la demanda este disminuyendo.
- c) Cuando las exportaciones del país tienen escasa demanda o cuando no hay redes adecuadas de distribución en los mercados extranjeros con los cuales se desea comerciar, y el Intercambio Compensado puede ayudar a crear mercados para estas exportaciones.
- d) Cuando las preferencias regionales o políticas justifican los vínculos comerciales bilaterales.
- e) Cuando el Intercambio Compensado ofrece a los importadores una manera viable de lograr el acceso a fuentes extranjeras de materias primas, tecnología, procesos manufacturados e industriales, y capital para inversión.

f) Cuando se acentúa el proteccionismo en los países industrializados y practican además, medidas no arancelarias a fin de proteger su mercado interno en contra de los países en desarrollo o del mismo grado de desarrollo.

Los críticos del Intercambio Compensado afirman y con razón, que estas prácticas aumentan los costos del comercio y lo distorsionan, y que ponen énfasis en las necesidades temporales a corto plazo más que en el desarrollo ordenado y a largo plazo de posiciones selectivas de exportación. 4/

Sin embargo, el malestar económico de la interdependencia mundial, lo mismo que el aumento de las comunicaciones y la ampliación de la brecha de recursos entre el mundo industrializado y el mundo en desarrollo, junto con las situaciones sociales explosivas creadas por los niveles actuales de desempleo, generan presiones que no siempre dan el tiempo necesario para esperar los reajustes naturales del mercado. Así, las realidades del mercado actual están prevaleciendo sobre los criterios que han tenido probado éxito en el pasado y están motivando tanto a exportadores como a importadores a explorar el Intercambio Compensado como una modalidad que pueda responder a las apremiantes necesidades de conservar los niveles de producción y de comercio.

4/ Fitzgerald Bruce. Nuevas Consideraciones de las Transacciones Comerciales por Compensación. Finanzas y Desarrollo. Junio 1987 FMI. Washington, D.C. pág. 49.

De acuerdo a lo anterior y en consideración a la experiencia de los países vistos en el capítulo anterior, se expondrán algunos lineamientos que podrfan permitir el fortalecimiento de la práctica eficiente y ordenada de esta modalidad de comercialización.

IV.2.1. Aspectos Institucionales y de Infraestructura.

Uno de los principales problemas a que se enfrenta la práctica del Intercambio Compensado es, aparte del desconocimiento del instrumento en sí, su endeble soporte operativo con que cuentan los países que lo practican o bien la ausencia mínima de aspectos legales complementados con infraestructura material y humana.

En esta parte abordaremos un mínimo de consideraciones que podrfan propiciar una mejor práctica del Intercambio Compensado y a la vez el mejoramiento necesario de las mismas. En primer lugar se deberá tomar en cuenta la aprobación de normas legales, en cuanto se haga necesario definir la política interna de un país, sobre la práctica comercial del Intercambio Compensado que incluya el papel de los sectores público y privado; los manejos y controles cambiarios; los arreglos administrativos e institucionales; y la prestación de servicios de apoyo, promoción e información a los interesados.

Un segundo paquete de consideraciones es que, dadas las con

diciones de competencia en muchos mercados de exportación a finales de este decenio y principios del otro, exigirá: Una planificación estratégica a largo plazo para el desarrollo de mercados, - con conocimiento actualizado de las cambiantes influencias regionales, sociales y políticas, lo mismo que de los factores de riesgos en los mercados de exportaciones en perspectiva, en vez de la planificación de mercados basada únicamente en factores demográficos e indicadores económicos. En este sentido, habrá que aceptar al intercambio compensado como una herramienta, junto con otras - como precios e inversiones, para conservar o mejorar la participación en el mercado, pero sobre todo, para una presencia más importante en los mercados de exportación, exigirá desarrollar un personal de gerencia media idónea e innovador, capaz de proponer y - aplicar modalidades flexibles de acuerdo con las condiciones particulares que vayan surgiendo en cada mercado de exportación, ya que cada transacción de compensación, así lo exige. Para la familiarización de esta práctica, es probable que la mayoría de los - ejecutivos necesiten un tiempo razonable para su asimilación.

De acuerdo a lo anterior, cabría señalar ciertas recomendaciones que cada país podría adaptar según sus necesidades, grado de desarrollo y situación política interna, a fin de favorecer la modalidad del Intercambio Compensado. Estas son: Identificar fuentes de ayuda externa para el Intercambio Compensado, por ejemplo, asesores, bancos, firmas comercializadoras, otros agentes especializados, clientes de las empresas y contratistas dispuestos a com

partir las obligaciones de compensación, y proponer pasos logísticos y organizacionales dentro de la empresa para facilitar el manejo del Intercambio Compensado.

Determinar en que medida debe tratarse el Intercambio Compensado como herramienta para mejorar las exportaciones, o bien - como fuente rentable de abastecimiento.

Tomar en cuenta la propensión o renuencia de los dirigentes de empresas a apoyar a la larga modalidades poco ortodoxas como - el Intercambio Compensado. Incluir algunas modalidades de Intercambio Compensado en proyectos de gran envergadura que no requieran de grandes sumas de divisas y para los cuales haya financiamiento externo limitado. Para ello se necesita de una adecuada y oportuna planificación y estrategia en la que se identifiquen - componentes nacionales que se pueden incluir a fin de minimizar - la salida de divisas y canalizar el uso del Intercambio Compensado hacia proyectos de extracción de recursos naturales y de industrialización ligera.

IV.2.2. Aspectos Financieros.

Los métodos de financiamiento de las exportaciones contratadas mediante Intercambio Compensado no difieren mucho de aquellos que sustentan otros tipos de exportaciones más convencionales. Estos métodos incluyen programas de crédito con apoyo oficial, lfi-

neas de crédito banco a banco y créditos al proveedor y al comprador. 5/

Lo que difiere puede ser el grado de análisis para el crédito y las seguridades o garantías exigidas para otorgarlo, especialmente cuando la corriente de ingresos se ve afectada por el retraso en la disponibilidad de los bienes recíprocos.

Durante ese lapso, es posible que el exportador tenga que soportar saldos de fondos negativos a causa de los costos asociados con el crédito que se le otorga al comprador y de los gastos que tenga que hacer por demoras en la corriente de ingresos del Intercambio Compensado.

Las entidades de crédito para exportación apoyadas por el gobierno, representan la fuente de financiamiento más importante para los grandes proyectos de compensación o empresas de gran envergadura como la construcción de un gasoducto. Teniendo en cuenta el valor y términos de largo en estas transacciones, con créditos hasta de 20 años y con riesgo de muchos millones de dólares, es posible que los únicos programas crediticios disponibles para brindar el financiamiento necesario y asumir los riesgos de un vencimiento largo sean del gobierno.

5/ Versariu Pompiliu. Op. Cit. pág. 118.

Los bancos comerciales son la fuente principal de financiamiento a mediano plazo (de 5 a 10 años). Los préstamos normalmente llevan una tasa de interés flotante ligada a la tasa de oferta interbancaria de Londres (Libor) o a la tasa preferencial (Prime-Rate) en los Estados Unidos, mas un margen de diferencia fijo sobre la tasa Libor o la tasa preferencial, que se determina en negociaciones con el cliente.

En ocasiones este tipo de banco ha financiado transacciones de comercio recíproco asumiendo el título de propiedad de los bienes recíprocos en calidad de garantía hasta que éstos se vendan por efectivo. Aunque los bancos comerciales, ven con malos ojos este tipo de transacción, hay un importante banco comercial en los Estados Unidos que ayudó a financiar la ampliación de una planta de textiles en la República Popular China y recibió en garantía entregas de tela de algodón de la planta antigua. En este caso, la firma norteamericana que se contrató para la ampliación de la producción china también era la compradora de tela. 6/

En el caso de los países en desarrollo y en especial en América Latina existe un marco adecuado de cooperación financiera dado por la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), la cual en la "Carta de Buenos Aires", establece las pautas políticas de cooperación con la finalidad de alcanzar un renovado sistema preferencial de comercio y pagos en el área. Así, en el texto-

6/ Idem.

de este documento se señala que se perfeccionarán los actuales - mecanismos de la ALADI a fin de atender el crecimiento del Intercambio Intraregional en una situación de fuerte iliquidez. Se señala también que se negociará el establecimiento de nuevos mecanismos de financiamiento o el enriquecimiento del "Acuerdo de Santo Domingo" a fin de que cumplan un papel propulsor y orientador del comercio intrazonal. 7/

IV.2.3.- Servicios de Apoyo.

Una forma de impulsar y aprovechar en mayor medida el comercio no convencional como el Intercambio Compensado, lo constituyen las Empresas Comercializadoras, sus funciones básicas son reunir una combinación apropiada de recursos y aplicarlos eficazmente, es decir de manera rentable, a fin de mejorar las capacidades de exportación de sus miembros y clientes. El aprovechamiento de este tipo de apoyo deberán examinarse, adaptarse y complementarse de manera que se ajusten a las necesidades específicas de cada país exportador.

Una empresa de esta naturaleza deberá contar con los siguientes recursos fundamentales:

7/ El Mercado de Valores. Rueda Regional de Negociaciones de los países de ALADI. Núm. 27, julio de 1986, pág. 659-662.

- a) Acceso a fondos financieros que le den la capacidad de otorgar créditos o hacer otorgar créditos a sus clientes.
- b) Personal experimentado en el comercio internacional y capaz de cumplir funciones de venta y distribución, lo mismo que servicios de apoyo a las exportaciones (investigación de mercados, promoción de productos, despachos).
- c) Un sistema de comunicación eficaz con acceso a información sobre mercados internacionales y a servicios nacionales de apoyo a las exportaciones prestados por otras firmas.
- d) Un producto o servicio vendible. 8/

Para el caso de América Latina, y específicamente para México, este tipo de empresa se encuentra concentrado en un número no mayor a 21, las cuales están ligadas a grandes grupos nacionales o consorcios internacionales. 9/

Sin embargo, estas serían una vía que se podría explorar a mayor detalle a fin de promover la creación y operación de pequeñas empresas comercializadoras permitiendo así practicar el Intercambio Compensado como medida alterna para superar la crónica de dependencia del amenazante y proteccionista mercado estadounidense, o bien la diversificación de exportaciones que se requieren cada-

8/ Versario Pompiliu. Op. Cit. pág. 134.

9/ Diario Oficial, Decreto que establece el régimen de las Empresas De Comercio Exterior, 14-Nov. 1986, Consultar Anexo "C".

vez con mayor urgencia.

IV.3. LA IMPORTANCIA POLITICA EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES Y DE INTERCAMBIO COMPENSADO.

Para alcanzar los objetivos de crecimiento económico, transformación de la estructura productiva y el cumplimiento de una mejor distribución del ingreso es necesario superar la situación de grave vulnerabilidad externa que muestra la mayoría de los países de la región y así poder ampliar el grado de autonomía en el diseño y aplicación de las políticas económicas.

A ese fin, es necesario fortalecer el proceso de cooperación e integración regionales y, a partir de allí organizar y ejercer un poder de negociación política en el plano internacional con los países industrializados.

En el ámbito comercial, para las naciones en desarrollo es vital que la evolución de las principales economías industrializadas alcancen tasas aceptables de expansión, bajos niveles de desempleo y estabilidad de precios; sin embargo, esto no es condición suficiente para un desempeño dinámico del sector exportador latinoamericano. De hecho, el volumen de las exportaciones de la región ha crecido a ritmos inferiores al del comercio mundial en la presente década, en tanto que su valor virtualmente se ha estancado, debido al deterioro de la relación de intercambio.

Debido a lo anterior, los países de la región han venido - abogando por un sistema de comercio internacional transparente, - la eliminación de trabas arancelarias y no arancelarias al acceso de sus productos a los mercados de los países industrializados, - etc.

Hasta ahora, sin embargo, la capacidad de los países de la región para influir sobre el ordenamiento del comercio mundial - han sido muy limitado.

En el futuro, cuando el acceso a los mercados mundiales sea más importante que nunca, para el éxito de la estrategia de recuperación económica y desarrollo, los países de la región deberán concentrar esfuerzos por lo menos en torno a tres tipos de acciones.

- 1) Las que lleven a diversificar y ampliar su estructura exportadora.
- 2) Las que tiendan a fortalecer la cooperación interregional y
- 3) La fijación del contenido y plazos para las negociaciones - comerciales con los países industrializados en el marco de los foros multilaterales y bilaterales en el que participan. 10/

10/ CEPAL, Op. Cit., pág. 120.

En este contexto es que destaca la vocación y el empeño político con que debe contar cada uno de los países de la región para no solo evitar las regideces sino estar abierto a soluciones - alternas de corto plazo, como el intercambio compensado que coadyuve a alcanzar las metas de crecimiento y desarrollo a que se aspira en toda propuesta que se da en los foros latinoamericanos, - en el marco de la integración regional.

A fines de 1987, ocho jefes de Estado 11/ asumieron la responsabilidad de dirigir el movimiento de cooperación e integración de América Latina, destaca lo señalado en cuanto a la integración, que ésta es un compromiso político de capital importancia que debe comprometer a todos los países, por lo que es imperativo contribuir al mejor funcionamiento de los organismos interregionales y definir sus campos operativos. En este sentido, decidieron ampliar y diversificar el comercio recíproco y la sustitución de importaciones extrarregionales, con el propósito de constituir en el futuro un mercado común latinoamericano.

Apuntaron también que es necesario aprovechar las potencialidades de complementación económica, para estos fines se procurará adecuar los mecanismos de financiamiento y de pagos que apoyen la integración regional. 12/

11/ Argentina, Brasil, Colombia, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Reunión de Acapulco, Nov./87.

12/ Comercio Exterior. Cooperación e Integración Latinoamericana, enero de 1988, Vol. 38, Núm. 1, p. 48.

Por otro lado, el peso que debe tener el espacio político - en este proceso, que involucra innovación, avance y modernización, se sustenta en la siguiente opinión; 13/ "...En términos políticos concretos, hay capacidad potencial para un proceso de mayor emancipación y, por consiguiente, de mayor ejercicio de la independencia y de la soberanía de los países de América Latina. En la historia reciente de nuestras naciones se ven dos factores principales que contribuyeron a desencadenar el proceso. En primer lugar la democratización de la mayor parte de nuestras sociedades, que abre perspectivas en diversos campos. Es obvio que los sistemas no democráticos de poder tienden a afianzar subordinación y dependencia. Por otro, la guerra de las Malvinas, el conflicto Centroamericano y la enorme deuda externa han modificado radicalmente la historia de América Latina. Su impacto, desencadenó un proceso cuya manifestación más obvia es la tendencia a la concertación política y económica, que avanza hacia etapas más consistentes de unidad e integración. Es verdad que, como ocurre siempre en la historia, las posibilidades abiertas deben ser actualizadas. Hoy ha aflorado entre nosotros la conciencia de la necesidad; mañana debe perfilarse con mayor energía la voluntad política de llevar hasta sus últimas consecuencias el proceso iniciado...". 14/

13/ Flores Olea Víctor. Coloquio Latinoamericano Hoy: Identidad - e Integración. Comercio Exterior, Enero 1988, Vo.38, Núm. 1,- pág. 53.

14/ Idem.

CONCLUSIONES

- La crisis actual coloca al mundo en una etapa de transición hacia un nuevo orden internacional, basado en las transformaciones estructurales de las economías industrializadas. Esta crisis de la economía mundial se proyecta en los cambios que están ocurriendo en el sistema del comercio internacional, el cual se caracteriza por su inequidad en la estructura actual.

- La estrategia diseñada por los países industrializados para "equilibrar" el comercio internacional no ha tenido un mínimo de resultados, eso lo demuestra su creciente proteccionismo, el poco interés por dar una solución real a la deuda de los países en desarrollo, el creciente déficit comercial de Estados Unidos, etc.

- El creciente déficit de los Estados Unidos ha tratado de contrarrestarse con el manejo unilateral de las restricciones no arancelarias, el manejo arbitrario del acceso y salida de productos beneficiados con el Sistema Generalizado de Preferencias y en la condicionalidad de las importaciones a una serie de concesiones no exclusivamente comerciales. Lo anterior ha derivado en un neoproteccionismo altamente perjudicial para los países en desarrollo.

- Los países en desarrollo, particularmente los de América Latina han sufrido cambios significativos. La manifestación más di-

recta fue la crisis del financiamiento externo que detuvo la dinámica de crecimiento, los niveles de inversión se deterioraron, se restringieron los mercados como consecuencia de las medidas de ajuste, se debilitó el comercio intrarregional, colocándose a niveles muy inferiores en comparación con el intercambio realizado con el resto del mundo.

- Como resultado de lo anterior, los países de América Latina muestran cada vez un mayor interés por contar con un nuevo régimen económico mundial más justo que ofrezca posibilidades reales de expansión y acceso del comercio mundial.

- En el tránsito a ese fin, surge la búsqueda de renovadas formas de concebir el intercambio comercial, presentándose como alternativa viable, el intercambio compensado.

- El examinar las potencialidades del Intercambio Compensado, responde a uno de los tantos desafíos que enfrenta la región en la actualidad.

- Esta modalidad, si bien no pretende sustituir el comercio convencional, si es una alternativa que pueden adoptar los países de América Latina, a fin de superar las barreras comerciales impuestas por los países industrializados, e incrementar sus relaciones comerciales, en la región y con el resto del mundo.

- Si bien el Intercambio Compensado tiene presencia en la región, ya que la mayoría de los países lo aceptan y esperan que de alguna manera contribuya a aliviar la crisis de sus sectores externos, es difícil valorar en que porcentaje se ha incrementado en los últimos años.

- Esto se debe entre otras causas, a la falta de conocimiento sobre el Intercambio Compensado, por lo que cada quien cree entender lo que es y pone detrás de estas palabras una estrategia comercial que le es propia. Además, la práctica de este mecanismo es compleja, y la experiencia ha demostrado que nunca encontramos dos casos semejantes.

- Lo importante, es no perder de vista los dos papeles centrales, en la aplicación de esta modalidad comercial: primero, su papel "promotor" en la creación de oportunidades recíprocas de comercio que no habrían sido exploradas ni explotadas lo suficiente y segundo, como una modalidad que en la presente coyuntura mundial puede ayudar a sostener y a aumentar las corrientes preexistentes de comercio, amenazadas por la aguda escasez de divisas, así como contribuir a un mayor uso de la capacidad instalada y a la reactivación de las economías nacionales.

- Los gobiernos juegan un papel muy importante en la promoción, aplicando de estos mecanismos para incrementar el comercio infrarregional. Además no debe descartarse la idea de promover la

creación de empresas nacionales de comercialización "tradings" - que cuentan con la infraestructura necesaria, para la aplicación de este mecanismo, ya que en la actualidad son las "trading" de los países desarrollados las que realizan operaciones de Intercambio Compensado al disponer de un campo de operaciones mundial, al operar en gran escala y al utilizar sistemas de información de alta tecnología.

- No deberán descuidarse los aspectos legales financieros y de apoyo, en la práctica del Intercambio Compensado, la fluidez del marco operativo (infraestructura básica, oficinas, reflamamentos, recursos materiales y humanos) será una de las barreras a vencer en la adopción de esta modalidad.

- En América Latina esta modalidad de comercio, deberá estar supeditada al proceso de cooperación o integración regional y a partir de ahí organizar y ejercer el poder de negociación política para no sólo evitar rigidez sino estar abierto a soluciones de corto plazo que coadyuve a alcanzar las metas de crecimiento y desarrollo.

A N E X O

A _____

Cuadro No. 1

Balanza Comercial y en cuenta corriente de los Estados Unidos de América

(Miles de millones de dólares).

Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Cuenta Corriente	1.8	6.4	-9.1	-46.7	-106.5	-117.8	-141.5
Balanza Comercial	-25.5	-28.0	-36.5	-67.1	-112.5	-124.5	-144.3
Exp. de Mercancías	224.3	237.1	211.2	201.8	219.9	214.4	224.4
Imp. de Mercancías	-249.8	-265.1	-247.7	-268.9	-332.4	-338.9	-368.7

Nota: El signo (-) significa un débito.

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Vol. XL, Núm. 12, Diciembre 1987.

Cuadro No. 2

Balanza Comercial y en cuenta corriente de Japón

(Miles de millones de dólares).

Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Cuenta Corriente	-10.8	4.8	6.9	20.8	35.0	49.2	85.8
Balanza Comercial	2.1	20.0	10.1	31.5	44.3	56.0	92.8
Exp. de Mercancías	126.7	149.5	137.7	145.5	168.3	174.0	205.6
Imp. de Mercancías	-124.6	-129.6	-119.6	-114.0	-124.0	-118.0	-112.6

Nota: El signo (-) significa un débito.

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Vol. XL, Núm.12, Diciembre 1987.

Cuadro No. 3

Balanza Comercial y en cuenta corriente de Alemania Federal

(Miles de millones de dólares).

Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Cuenta Corriente	-15.9	-5.0	3.9	4.2	6.8	13.8	37.7
Balanza Comercial	8.7	16.5	25.0	21.5	22.0	28.7	56.0
Exp. de Mercancías	183.2	167.1	166.1	160.1	161.6	174.0	231.1
Imp. de Mercancías	-174.5	-150.7	-141.1	-138.7	-139.6	-145.4	-175.1

Nota: El signo (-) significa un débito.

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Vol. XL, Núm. 12, Diciembre 1987.

Cuadro No. 4

Deuda, Servicio, Intereses y Balanza Comercial de los Países en desarrollo mas endeudados del mundo.

(Miles de millones de dólares)

País	Deuda 1987	Servicio 1987-1989		Relación		Período 1983-1987	
		Total	Intereses	D/P	I/X	Balanza Comercial	PIB
Argentina	49.4	23.7	7.9	65.8	33.1	3.1	0.0
Bolivia	4.6	1.6	0.6	118.8	31.5	0.0	-3.5
Brasil	114.5	61.4	20.0	41.0	30.2	8.6	3.4
Chile	20.5	9.8	4.2	138.8	29.5	0.5	0.9
Colombia	15.1	8.5	3.1	46.8	16.6	-0.3	2.8
Costa Rica	4.5	2.4	0.7	118.7	18.9	-0.1	1.5
Costa de Marfil	9.1	4.0	1.7	122.7	17.1	0.8	-0.6
Ecuador	9.0	4.3	1.8	83.5	24.4	0.6	1.4
Filipinas	29.0	12.0	4.6	93.6	19.0	-1.4	-0.5
Jamaica	3.8	1.6	0.6	197.3	17.4	-0.5	0.2
México	105.0	44.9	22.2	83.8	32.7	9.1	0.3
Marruecos	17.3	8.1	2.6	126.7	25.4	-1.5	3.4
Nigeria	27.0	12.2	3.8	45.5	11.6	1.5	-3.4
Perú	16.7	7.9	2.2	62.4	29.0	0.3	0.7
Uruguay	3.8	1.3	0.7	63.4	15.3	0.2	-1.4
Venezuela	39.9	15.9	6.6	70.8	22.5	3.9	-0.7
Yugoslavia	21.9	10.2	3.7	33.0	7.7	-1.8	1.1

Nota: D/P: Relación Deuda-Producto Interno Bruto.

Porcentaje I/X: Relación Intereses-Exportaciones de Bienes y Servicios.

PIB: Porcentaje Promedio de Crecimiento Anual.

Fuente: Banco Mundial (Tomado de Excelsior, 20 de Enero de 1988).

A N E X O

B

ENTENDIMIENTO MEXICANO-ARGENTINO SOBRE EL MECANISMO
PARA PROGRAMAS DE INTERCAMBIO COMPENSADO (PIC).

Ante la conveniencia de consolidar y aumentar el intercambio bilateral y multilateral, mejorar el abastecimiento recíproco, aumentar la capacidad adquisitiva externa y cumplir con el propósito simultáneo de reactivar las relaciones económicas entre los dos países y hacer frente a las limitaciones en la disponibilidad de divisas, los Gobiernos de México y Argentina deciden apoyar el establecimiento de Programas de Intercambio Compensado (PIC) cuatrimestrales, en los que podrán participar todas las empresas - oficiales, privadas o mixtas, de los dos países que acepten operar bajo las siguientes pautas:

- I. Los PIC carecerán de limitaciones en materia de productos, - a excepción de aquellos que se encuentren prohibidos o restringidos en su importación por las autoridades de los países. La finalidad que se persigue es la de automatizar, en el caso de operaciones amparadas por los PIC, los procedimientos de control y las limitaciones exclusivamente cuantitativas (licencias de importación, Declaraciones Juradas de Necesidades de Importación, formularios cambiarios y procedimientos de pago), sin afectar, en general, las normas - arancelarias y fiscales ni los criterios de selección o - prioridad establecidos por las políticas económicas de ambos Gobiernos.

II. Cada PIC cuatrimestral comenzará con la presentación, por parte del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) y del Consejo Asesor de Comercio Exterior (CACE) en Argentina, ante las autoridades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en México y la Secretaría de Comercio en Argentina, de listas consolidadas de exportaciones recíprocas, resultantes de los precompromisos contraídos por las empresas participantes, para obtener una aprobación en bloque de las operaciones de intercambio para el cuatrimestre, como parte de un programa anual que se especificará a título de orientación y quedará abierto.

Una vez aprobadas las nóminas mencionadas, se efectuará un cruce de información entre ambas Secretarías para confeccionar, a partir de las listas propuestas, una lista de productos, servicios y tecnología de exportación argentinos y otra de exportación de productos, servicios y tecnología mexicanos, que garanticen el equilibrio del intercambio, con un margen no superior al 5% del valor del PIC cuatrimestral correspondiente.

Luego de conformados los niveles y la composición del intercambio se procederá a:

a) Comunicar a las entidades y empresas interesadas la decisión.

- b) Adoptar las medidas administrativas indicadas en el punto I para garantizar la automaticidad de los mecanismos de importación y de los pagos necesarios. En todos los casos esta autorización abarcará a los gastos asociados al comercio exterior que se realicen en los dos países, previstos en la legislación de cada uno.

Sesenta días antes de comenzar cada cuatrimestre se harán convocatorias para el siguiente PIC cuatrimestral. Las listas correspondientes serán sometidas para su aprobación treinta días antes de que comience el período. Estos plazos podrán acortarse en función de la experiencia operativa.

- III. Las empresas participantes deberán indicar, por escrito, como precompromiso de exportación, una nómina de operaciones (con volumen, valor, fracción arancelaria y nombre del comprador o demandante de servicios) y, a título de adelanto informativo, para los tres cuatrimestres subsiguientes, teniendo en cuenta la estacionalidad de venta de cada producto. Una vez que las nóminas sean aprobadas por las autoridades, las empresas deberán comprometerse en firme, en los siguientes quince días, a realizar las operaciones.

Las presentaciones que lleguen con posterioridad al cierre de inscripción serán incorporadas, en caso de existir desistimiento, al cuatrimestre de que se trate. En caso de no

existir ésto, se integrarán a la nómina del siguiente período.

En caso de desistimiento de alguna operación, se procederá como sigue: a) las empresas que hayan conformado su presentación inicial podrán ampliar los montos originales y, si ello fuera insuficiente para recuperar el equilibrio, b) se dará cabida a firmas que no hayan podido ingresar antes de la fecha de cierre del período de solicitudes, en base a listas de prioridades.

IV. El grado de integración y las normas de origen que se aplicarán a estas transacciones responderán a las pautas establecidas en el marco de la ALADI.

No obstante, ambas partes podrán considerar casos especiales.

V. Como apoyo al funcionamiento de los PIC se dará prioridad a las empresas nacionales de transporte y, en todo caso, a las que garanticen las mejores tarifas, sobre la base de carga asegurada y programada a largo plazo.

VI. El CEMAI y el CACE harán el seguimiento de las operaciones y mantendrán informadas a las autoridades y a las empresas de ambos países acerca de la evolución del programa.

VII. Teniendo en cuenta la importancia que ambos países asignan al desarrollo de las operaciones de intercambio a largo plazo de productos, servicios y tecnologías, éstas podrán ser computadas en los PIC del siguiente modo:

A) En cada PIC cuatrimestral podrá incluirse la parte cada-transacción que sea pagada en el período que se considere, siempre y cuando originalmente haya quedado comprendida en los PIC, como si esta fuera una operación de contado, abonada con carta de crédito irrevocable a la vista, y tendrá el mismo tratamiento que reciben los precompromisos de exportación que se negocien sin financiación.

B) Cuando no haya coincidencia entre los plazos de los PIC y los vencimientos o pagos pactados para operaciones financieras a largo plazo, esas fracciones no podrán in-cluirse en los PIC.

Con este procedimiento se intenta brindar un incentivo adicional al comercio intralatinoamericano, mediante el que los oferentes estarán en condiciones de elaborar una propuesta más atractiva y el comprador podrá obtener el bien o servicio, reduciéndose al máximo las erogaciones no compensadas.

VIII. Ambos Gobiernos brindarán especial apoyo a las actividades técnicas de fomento, a las misiones comerciales, a la preparación de listas de intercambio potencial y a otras tareas que permitan acrecentar el intercambio bilateral.

IX. El mecanismo financiero que servirá de apoyo a los PIC funcionará de la siguiente manera:

- a) El Banco Central de la República Argentina y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) de México, convienen, de acuerdo con sus respectivos procedimientos, - en otorgar líneas de crédito recíprocas, cuya finalidad será la financiación de las exportaciones de sus correspondientes países.
- b) Las condiciones de financiamiento estarán dadas por la - naturaleza de los productos exportados en función de las disposiciones correspondientes en ambos países.
- c) Los pagos correspondientes a las operaciones del PIC se cursarán a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos México-Argentina existentes en el marco de la - ALADI.

- X. Las autoridades de Comercio de ambos países llevarán un registro especial para controlar, respecto de cada PIC cuatrimestral, las operaciones programadas y las efectivamente realizadas, lo que permitirá evaluar, en todo momento, el funcionamiento del PIC e introducir, en su caso, las medidas de ajuste necesarias.

Hecho en la ciudad de Buenos Aires a los cuatro días del mes de Abril de mil novecientos ochenta y cuatro, en dos ejemplares, igualmente válidos, en español.

POR EL GOBIERNO DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

POR EL GOBIERNO DE LA
REPUBLICA ARGENTINA

Lic. Héctor Hernández Cervantes
Secretario de Comercio y
Fomento Industrial.

Lic. Ricardo O. Campero
Secretario de Comercio.

A N E X O

C

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

DÉCRETO que establece el régimen de las Empresas de Comercio Exterior.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos. Presidencia de la República.

MIGUEL DE LA MADRID H., Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el Artículo 89 fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los Artículos 10. - de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en Materia de Comercio Exterior, y 31 y 34 fracción IV de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

CONSIDERANDO

Que el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 establecen que la exportación es una actividad prioritaria para el desarrollo económico del país.

Que la estrategia del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) consiste en conformar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior, que se -

sustente en la coordinación de instrumentos y políticas, así como en la concertación de metas, acciones y apoyos dentro de un proceso de constante perfeccionamiento.

Que el PROFIEX señala que uno de los soportes más importantes en la promoción de las exportaciones no petroleras descansa en las Empresas de Comercio Exterior, por lo que tiene que buscarse su desarrollo, fortalecimiento y consolidación.

Que la experiencia acumulada en materia de Empresas de Comercio Exterior ha permitido evaluar los resultados de su operación y determinar las modificaciones que es preciso aplicar a su marco normativo, a efecto de adecuarlas a las características y problemática de nuestra oferta exportable, a las condiciones del mercado exterior y a los requerimientos que impone la comercialización internacional.

Que es necesario impulsar el establecimiento y desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior que tengan capacidad de decisión autónoma, que operen en función de criterios de eficiencia y rentabilidad, y que desarrollen una actividad de comercialización propia e independiente, a fin de generar mayores volúmenes de exportación mexicana.

Que las Empresas de Comercio Exterior deberán cumplir con los objetivos de ser agentes dinámicos del comercio exterior; con

tribuir a que las exportaciones no petroleras se incrementen a tasas superiores a las registradas en el pasado, contribuir a diversificar las exportaciones mexicanas en cuanto a mercados y productos; hacer posible la concurrencia al mercado internacional de empresas productoras mexicanas que de manera individual no estarían en condiciones de exportar; consolidar oferta exportable para hacerla más competitiva; contribuir a elevar el valor agregado de las exportaciones; crear una imagen propia en el exterior para sí y para los productos que exporten, y contribuir al desarrollo de canales de comercialización internacionales, ha tenido a bien expedir el siguiente.

DECRETO QUE ESTABLECE EL REGIMEN DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

ARTICULO PRIMERO.- Para efectos de este Decreto se entenderá por Empresas de Comercio Exterior las unidades económicas que cuenten con los recursos físicos, técnicos y humanos necesarios para desarrollar una actividad de promoción integral y de comercialización propia e independiente de productos mexicanos no petroleros en el mercado internacional, y cumplan con lo establecido en el presente Decreto.

ARTICULO SEGUNDO.- Las Empresas de Comercio Exterior deberán constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, y la -

composición de dicho capital deberá cumplirse con lo establecido en la Ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera.

Las instituciones nacionales de crédito podrán participar con capital de riesgo, conforme a las condiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ARTICULO TERCERO.- Las Empresas de Comercio Exterior deberán tener como objeto social, primordial, la promoción y comercialización integral de exportaciones de productos mexicanos, a través de las siguientes actividades:

a) Generar, promover y desarrollar oferta exportable de productos no petroleros, adecuada a la demanda y requerimientos de los mercados internacionales;

b) Consolidar oferta exportable, integrando la producción de empresas productoras;

c) Identificar, promover e incrementar la demanda en el exterior para productos mexicanos;

d) Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional y actividades de intermediación comercial, con ayuda de almacenes, representantes de ventas, gestión financiera, apoyo

tecnológico y otros medios;

e) Generar exportaciones indirectas que incrementen el valor agregado de las exportaciones del país.

ARTICULO CUARTO.- Las Empresas de Comercio Exterior podrán realizar, de manera adicional a las funciones a que se refiere el Artículo Tercero de este Decreto, las siguientes actividades, siempre y cuando sean complementarias a la fundamental de exportación:

a) Efectuar importaciones destinadas a favorecer la producción de artículos de exportación, a complementar la producción de empresas que produzcan para la exportación, así como para su comercialización directa en el país.

b) Promover y efectuar operaciones de trueque e intercambio compensado.

c) Participar en proyectos de inversión orientados a la exportación.

d) Realizar ventas de productos mexicanos en las zonas libres del país y en la Franja Fronteriza Norte, que constituyan una plataforma para la exportación.

ARTICULO QUINTO.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como Empresa de Comercio Exterior y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que se encuentren en los supuestos que establece el presente Decreto y cumplan con las siguientes condiciones:

a) Contar con un capital social fijo mínimo, nominado en moneda nacional, equivalente a 100,000 dólares EUA, al tipo de cambio controlado correspondiente a la fecha de su registro como Empresa de Comercio Exterior. Este capital deberá incrementarse al equivalente a 400,000 dólares EUA al quinto año, contado a partir de la fecha de su registro.

b) Realizar exportaciones de manufacturas facturadas por cuenta propia por un importe mínimo de 3 millones de dólares EUA en el segundo año de operación contado a partir de la fecha de registro y de 5 millones de dólares en el tercer año. Las exportaciones deberán incrementarse 10 puntos porcentuales por arriba de la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de manufacturas del país a partir del cuarto año de operación, compensables bianualmente. Para el cumplimiento de esta condición se podrán considerar las siguientes operaciones:

1) Las exportaciones de manufacturas en que intervengan las Empresas de Comercio Exterior por virtud de contratos de intermediación mercantil, que generen una comisión a su favor hasta por-

un valor equivalente a las exportaciones facturadas por cuenta propia.

II) Las ventas de manufacturas a la industria maquiladora de exportación y a las empresas exportadoras que utilicen las mercancías como insumos en los productos de exportación hasta por un valor equivalente al 20% de las exportaciones facturadas por cuenta propia.

c) Registrar saldo superavitario en su balanza comercial.

d) Contar con una infraestructura comercial y operacional interna y externa adecuada a las características y requerimientos de la comercialización internacional.

e) Presentar programa anual de actividades y el informe anual de su cumplimiento en dos formatos que al efecto se establezcan.

f) Entregar anualmente sus estados financieros, dictaminados por auditor externo.

ARTICULO SEXTO.- Con el propósito de analizar y evaluar la operación de las Empresas de Comercio Exterior y coadyuvar a su fortalecimiento y evolución, se establece el Comité de Promoción de Empresas de Comercio Exterior, el cual estará integrado por el

Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien lo presidirá, el Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., como miembros titulares, quienes designarán un suplente que los sustituirá en su ausencia.

ARTICULO SEPTIMO.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrá suspender o cancelar definitivamente el registro de aquellas Empresas de Comercio Exterior que contravengan las presentes disposiciones o hubieren presentado información falsa.

ARTICULO OCTAVO.- Las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y de Hacienda y Crédito Público dictarán las disposiciones administrativas necesarias para la aplicación del presente Decreto en la esfera de sus facultades.

TRANSITORIOS.

PRIMERO.- Este Decreto entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Se deroga el Acuerdo que dispone el otorgamiento de incentivos a favor de las Empresas de Comercio Exterior, y su reglamento, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de agosto y el 29 de diciembre de 1975, respectivamente.

TERCERO.- Las Empresas de Comercio Exterior que al entrar - en vigor este Decreto tengan su registro expedido por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior o por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, deberán revalidarlo ante esta Secretaría en un plazo de 60 días hábiles, demostrando que cumplen con los supuestos que establece este Decreto y las condiciones a que se refiere al Artículo Quinto. Para efectos del inciso b del mencionado Artículo, se entenderá que la fecha del registro refiere a la de revalidación del mismo.

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los doce días del mes de noviembre de mil novecientos ochenta y seis. -Miguel de la Madrid H.- Rúbrica. -El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, - Héctor Hernández Cervantes. -Rúbrica. -El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Gustavo Petricioli Iturbide. -Rúbrica.

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR QUE OPERAN EN MEXICO

<u>Nombre</u>	<u>Rama Industrial o Grupo</u>
NORTEXPORT.	Grupo Chihuahua
COMEXPO.	Alimentos, Quimica...
CONSORCIO INTERNACIONAL.	Grupo Guadalajara
LANZAGORTA INAL.	Grupo LANZAGORTA
GRUINDEX.	Grupo ARANCIA
CORP. INTERSUB.	BCH
IMP. Y AGROIMPORT. MEX.	Agroindustrias...
CONSORCIO INTERMEX.	Grupo CYDSA
NACOBRE INAL.	Grupo NACOBRE
ARTE Y JOYERIA DE MEX.	Joyería diversas
CONSORCIO PETROQUIMICO MEX.	Grupo ALFA
ESEMEX.	Petroquímicos
CONSTRUEXPORT.	Grupo ICA
EDOMEX CONSORCIO.	Estado de México
PROMOTORA IND. DE EXPO.	Grupo GUADALAJARA
CORP. INAL DE NEGOCIOS.	Grupo SALTILLO
IMPEXNAL.	BANCOMEXT
HENI INAL.	Grupo Chihuahua
MANUFACTURAS HANOVER.	BCO. HANOVER TRUST
GRUPO EXPORT. VESTIDO AGS.	Productores de vestido...
CONSORCIO DE EXP. MEX.	Automotriz y prod. químicos

Fuente: EL FINANCIERO, 7 de Marzo de 1988.

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

- 1.- Antología de la Planeación en México 1917-1985, Tomo 12, F.C.E. y S.P.P. México 1985, 764 pp.
- 2.- Banca Serffin, S.N.C. El Sector Externo, Economía y Finanzas, - Boletín Bimestral, año 12, Núm. 4, Banca Serffin, México 1985, 11 pp.
- 3.- Bancomext, Como exportar a Brasil, México 1987. 94 pp.
- 4.- Bancomext, Como exportar a Argentina, México 1987, 52 pp.
- 5.- Banco Interamericano de Desarrollo, International Herald Tribune, Más allá de la Crisis de la Deuda, América Latina: El Próximo Decenio, Londres, enero 1986, 160 pp.
- 6.- Banco Interamericano de Desarrollo, La Deuda Externa y el Desarrollo Económico de América Latina, Antecedentes y Perspectivas, Washington, D.C. 1984, 230 pp.
- 7.- Balassa Bela, Gerardo M. Bueno y otros, Hacia una Renovación del Crecimiento Económico en América Latina, El Colegio de México, México 1986, 71 pp.

- 8.- Bergsten Fred C., Desequilibrios Económicos y Política Mundial, Contextos, Núm. 85, SPP, México, 1987, 71 pp.
- 9.- Boonekamp Clemens F., Las Restricciones Voluntarias de Exportación, Finanzas y Desarrollo, F.M.I., Washington D.C. 1987, 52 pp.
- 10.- Business International Corporation, Threats and Opportunities of Global Countertrade, Marketing, Financing and Organizational Implications, New York, 1984, 215 pp.
- 11.- Centro de Estudios Internacionales, La Política Exterior de México: Realidad y Perspectivas, El Colegio de México, México 1972, 210 pp.
- 12.- CEPAL, El Desarrollo de América Latina y el Caribe: Escollos, Requisitos y Opciones. L C/9, 1440 (Cof 79/3), 1987.
- 13.- CEPAL, La Crisis en América Latina: Su Evolución y Perspectivas E/CEPAL/CEGAN. 8L.2/Rev.1. febrero de 1984. 115 pp.
- 14.- CEPAL, Políticas de Ajuste y Renegociación de la Deuda Externa, E/CEPAL/SES 20/G.17 febrero de 1984, 107 pp.
- 15.- CEPAL, El Proteccionismo de los Países Industrializados, Estrategias Regionales de Negociación y Defensa. CEPAL LC/R. -

- 500, abril 1986, 206 pp.
- 16.- CEPAL, El Proteccionismo y América Latina en la década del ochenta, Notas sobre la Economía y el Desarrollo, Núm. 433 - agosto 1986.
 - 17.- CEPAL, La Crisis Económica Internacional y la Capacidad de Respuesta de América Latina, E/CEPAL/G.1249, julio 1983, - 68 pp.
 - 18.- CEPAL, El Intercambio Compensado desde una Perspectiva Latinoamericana. LC/R.373. 25 de septiembre de 1984, 59 pp.
 - 19.- Colliard Claude-Albert, Instituciones de Relaciones Internacionales, Fondo de Cultura Económica, España, 1978, 852 pp.
 - 20.- Comercio Exterior, Cooperación e Integración Latinoamericana, Vol. 38, Núm. 1, enero de 1988, 91 pp.
 - 21.- Comercio Exterior, La Política de Comercio Exterior, Objetivos, Instrumentos y Acciones, Vol. 36, Núm. 8, México 1986, - 663-751 pp.
 - 22.- Chacholiades Miltiades, Economía Internacional, Mc.Grow Hill, México 1985, 677 pp.

- 23.- Decreto que establece el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior, Diario Oficial, 14-Nov.-86.
- 24.- Del Castillo Gustavo, El Proteccionismo Estadounidense en la Era de Reagan, Comercio Exterior, Vol. 37, Núm. 11, México - 1987, 877-977 pp.
- 25.- Drucker Peter F., La Nueva Economía Mundial, Contextos, No.- 76, México, marzo 1987, 56 pp.
- 26.- "El Financiero", varios números.
- 27.- "El Universal", varios números.
- 28.- England Roy, Clive Palmer, Anthony Pierce, El Comercio Compensado de los Países Arabes, Cuadernos sobre Prospectiva Energética, Núm. 93, El Colegio de México, México 1986, 22pp.
- 29.- "Excelsior" varios números.
- 30.- Fitzgerald Bruce, Nuevas Consideraciones de las Transacciones Comerciales por Compensación, Finanzas y Desarrollo, F.M.I. Washington, D.C. junio 1987, 49 pp.
- 31.- Flores Olea Víctor, Coloquio "Latinoamérica Hoy: Identidad e Integración", Comercio Exterior, Vol.38, Núm.1, enero 1988, 91 pp.

- 32.- Fondo Monetario Internacional, El Resurgimiento del Protec-
cionismo, Serie Folletos. F.M.I., Washington, D.C. 1978, 124
pp.
- 33.- French Davis Ricardo y Ernesto Tirone, Hacia un Nuevo Orden
Económico Internacional, F.C.E., México, 1981, 305 pp.
- 34.- Gallegos Carlos M., Intercambio Compensado: Teoría y Prácti-
ca en América Latina, El Mercado de Valores, Núm. 49, México
1985, 1150-1167 pp.
- 35.- Gallegos M. Carlos, Intercambio Compensado: Teoría y Prácti-
ca en América Latina, El Mercado de Valores, Núm. 50, México
1985, 1170-1187 pp.
- 36.- Grey Mendez Gustavo, El Financiamiento del Déficit Externo -
de los E.U. Boletín de Economía Internacional, Vol. XII, Núm.
1, Banco de México, enero-marzo 1987, 77 pp.
- 37.- Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial-
y Comercial de México, Cuadernos del Senado-55, México 1985,
61 pp.
- 38.- Kyung Mo Hug, El Intercambio Compensado: ¿Un comercio sin -
dinero?, Finanzas y Desarrollo, Vol. 20 Núm. 4, diciembre -
1983, 53 pp.

- 39.- "La Jornada", varios números.
- 40.- Memoria del 1er. Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, La Reconstrucción Industrial en América Latina,- Tomo IV, FCE. México 1987, 121 pp.
- 41.- Morales Pérez Eduardo y Ma. de la Luz Arrieta Chávez, Modificaciones Introducidas al Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos y sus Repercusiones en las Exportaciones Mexicanas, Boletín de Economía Internacional, Vol.- XII, Núm. 1, Banco de México, enero-marzo 1987, pp.
- 42.- Naciones Unidas, World Economic Survey 1986, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales E/1986/59, junio 1986, 27 pp.
- 43.- Perlam Robert y Christopher Gilbert, Perspectivas de las Materias Primas, Contextos, Núm. 78, S.P.P., México 1987, 63 pp.
- 44.- Puyana Alicia, De la ALALC y el Grupo Aduanero de la ALADI,- de la Cooperación Integral al Bilateralismo Comercial, Economía de América Latina, Núm. 8, CIDE, México 1982, 27-46 pp.
- 45.- Riabol B. Jorge, Programas de Intercambio Compensado entre México y Argentina, El Mercado de Valores, Núm.3 México 1986, 50-75 pp.

- 46.- Robinson Ann Elizabeth, Countertrade Options in Mexico Under de Profifex, Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1986, - 20 p.
- 47.- Rueda Regional de Negociaciones de los Países de ALADI, El Mercado de Valores, Núm. 27, julio 1986, 659-662.
- 48.- SECOFI, SRE, IMCE, Convenios Comerciales Bilaterales y otros documentos relacionados, suscritos por México con Países de América del Sur, 1985, 93 pp.
- 49.- SELA, Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos, 1982-1983, Siglo XXI, Ed. México 1984, 134 pp.
- 50.- SELA, América Latina en la Economía Mundial: Problemas y Perspectivas, Siglo XXI, México 1987, 174 pp.
- 51.- SELA, Política Comercial y Proteccionismo en Estados Unidos, (SP/CO/XII O DT; Núm. 10) julio 1986.
- 52.- Tomassini Luciano. Relaciones Internacionales de la América Latina, Serie de Lecturas. F.C.E. México 1981, 519 pp.
- 53.- Trejo Reyes Saul y Gustavo Vega Cánovas, El Ingreso al GATT y sus Implicaciones para el futuro de México, Comercio Exterior, Vol. 37, Núm. 7, 1987, 519-526 pp.

- 54.- Versariu Pompiliu, Comercio Recíproco, Trueque y Compensaciones, Norma S.A., Colombia 1985, 231 pp.
- 55.- Villarreal René, Economía Internacional II. Teoría del Imperialismo, la Dependencia y su Evidencia Histórica, Serie de Lecturas, F.C.E. México 1979, 524 pp.
- 56.- Welt Leo G.B., Countertrade: Business for Practices for Today's Market, American Management Associations, New York, - 1982, 71 pp.