

83111
UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE ECONOMIA

**CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**



UNIVERSIDAD ANAHUAC

VINCE IN BONO MALUM

**EL INTERCAMBIO COMPENSADO: UN COMPLEMENTO
COYUNTURAL PARA EL COMERCIO
EXTERIOR DE MEXICO**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA**

P R E S E N T A N

MIGUEL ANGEL GARCIA-LASCURAIN VALERO

GONZALO DIAZ MONDRIA

MEXICO, D. F.

FALLA DE CRIGEN

1991



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1: <u>EL COMERCIO EXTERIOR EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL.</u>	1
1.1) Antecedentes	1
1.2) Situación Económica Internacional en la Década de los Ochentas	2
1.2.1) Países Industrializados. Situación, Medidas Correctivas y Resultados.	2
1.2.2) Países en Vías de Desarrollo. Situación, Medidas Correctivas y Resultados.	8
1.3) La importancia del Comercio en el Crecimiento Económico.	12
Notas de Pie de Página.	14
CAPITULO 2: <u>LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS .</u>	16
2.1) Situación Actual del Comercio Exterior Mexicano. - Antecedentes.	17
2.1.2) La Apertura Comercial Mexicana a partir de 1983 .	21
2.1.2.1) El Plan Nacional de Desarrollo -- 1983-1988.	23
2.1.2.2) El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.	29
2.1.2.3) Programa Nacional de Fomento Integral a las Exportaciones.	32
2.1.2.4) El Ingreso de México al GATT.	34
2.1.2.5) El Pacto de Solidaridad Económica (PSE).	36
2.1.2.6) Carlos Salinas de Gortari y la Política Comercial Mexicana	38
Notas de Pie de Página.	42

CAPITULO 3:	<u>LA IMPORTANCIA DEL INTERCAMBIO DE COMPENSACION EN EL CONTEXTO COMERCIAL INTERNACIONAL.</u>	45
3.1)	Orígenes del Intercambio Compensado	45
3.2)	Definición de Intercambio Compensado o "Countertrade"	49
3.3)	Factores Coyunturales que Favorecen la Utilización del Intercambio Compensado.	50
3.3.1)	Países en Vías de Desarrollo	50
3.3.2)	Países de Economía Centralmente Planificada.	52
3.3.3)	Países Industrializados.	53
3.3.4)	Países Exportadores de Petróleo.	55
3.4)	Participación del Intercambio Compensado Dentro del Comercio Mundial.	57
3.5)	Productos y Servicios Utilizados en los Intercambios de Compensación.	59
3.6)	Formas que adopta el Intercambio Compensado.	61
3.6.1)	Trueque (Barter).	62
3.6.2)	Compra Compensada (Counterpurchase).	63
3.6.3)	Convenios de Cooperación Industrial (Joint Ventures).	67
3.6.4)	Cuentas de Comprobación (Evidence-Accounts o - Clearing Agreements).	68
3.6.5)	Reventa de Saldos de Cuenta de Compensación (Switch).	71
3.6.6)	Operación de Pase de Mercancías (SWAPS).	72
3.6.7)	Contrarresta (OFFSET).	73
3.7)	Ventajas y Desventajas de los Intercambios de Compensación.	74
3.7.1)	Ventajas del Intercambio Compensado.	75
3.7.1.1)	Ventajas Económicas para un País.	75
3.7.1.2)	Ventajas para las empresas.	82
3.7.2)	Desventajas del Intercambio Compensado.	86
3.7.2.1)	Desventajas Económicas.	86
3.7.2.2)	Desventajas para las empresas.	90
	Notas de Pie de Página.	92
CAPITULO 4:	<u>EVIDENCIA EMPIRICA DE LOS INTERCAMBIOS DE COMPENSACION.</u>	95
4.1)	Los Intercambios de Compensación en el Ambito Internacional.	96
4.1.1)	Intercambio de Compensación de Alúmina Jamaikiana por automóviles "Chrysler" Estadounidenses	96
4.1.2)	Protocolo Comercial entre la República Islámica del Pakistán y la República Popular China.	98

4.1.3)	Acuerdo de Intercambio Compensado entre Colombia y Ecuador	99
4.1.4)	La Experiencia Brasileña en el Comercio de Compensación	100
4.1.5)	"Swap Geográfico" entre la Unión Soviética y - Venezuela	104
4.1.6)	El Intercambio de Compensación y el pago en Especie de la Deuda Pública Externa en el Perú.	105
4.2)	Evidencia Empírica Mexicana.	110
4.2.1)	El Caso de Azufrera Panamericana.	111
4.2.2)	Triangulación entre "Hules de México", "Pan Asbestos Inc." de Zimbabwe y "Asbestos de México"	115
4.2.3)	La Experiencia de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) con los Intercambios de Compensación.	118
4.2.4)	Programa de Intercambio Compensado entre México y Argentina.	123
4.2.5)	El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos suscrito entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).	127
4.2.6)	Intercambio de Bienes de Capital por Deuda entre Brasil, México y Argentina.	130
	Notas de Pie de Página.	132

APENDICE I.- MARCO LEGAL DE LOS INTERCAMBIOS DE COMPENSACION 134

I.1)	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).	135
I.2)	El Fondo Monetario Internacional (FMI)	138
I.3)	El Banco Mundial (BM)	139
I.4)	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).	140.
I.5)	Estados Unidos.	141
I.6)	La Comunidad Económica Europea (CEE).	143
I.7)	Los Intercambios de Compensación dentro de la Política Comercial Mexicana.	144
I.7.1)	Marco Legal de los Intercambios de Compensación en México.	145
I.7.2)	El Intercambio de Compensación en los Programas de Fomento al Comercio Exterior.	149
	Notas de Pie de Página.	151

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. 153

5.1)	Perspectivas para una mayor Utilización del Intercambio Compensado en México.	154
5.2)	Recomendaciones para una mayor utilización del Intercambio de compensación en México.	164
5.3)	Conclusión Final	169
	Notas de Pie de Página	173

INTRODUCCION

A partir de la finalización de la II Guerra Mundial, se inició un período de relativa estabilidad y prosperidad económica cuya duración se prolongó hasta mediados de la década de los años setenta, cuando comenzaron a gestarse las características de un nuevo ordenamiento económico mundial.

Este nuevo orden empezó a girar alrededor del petróleo, cuya brusca apreciación afectó severamente el desempeño económico de los países. Por un lado, los consumidores de petróleo, entre ellos las principales naciones avanzadas, resintieron los efectos de mayores presiones inflacionarias, al tiempo que los países productores del hidrocarburo registraron fuertes ingresos por concepto de ventas de petróleo al exterior. Los recursos obtenidos por este concepto, fueron canalizados al sistema bancario transnacional y después reciclados hacia el financiamiento de inversiones en países en desarrollo.

Bajo este marco, el inicio de la década presente se caracterizó por los esfuerzos de los países desarrollados, principalmente Estados Unidos, para contrarrestar las presiones inflacionarias generadas unos años antes, y los efectos que estas últimas generaron sobre la estructura económica internacional,

fundamentalmente sobre el origen y dirección de los flujos comerciales así como sobre las finanzas de los países en desarrollo que habían accedido a los mercados internacionales de crédito en la segunda mitad de la década anterior.

Por un lado, las políticas de los países industrializados provocaron el surgimiento de tendencias proteccionistas que afectan el desempeño del comercio mundial, mientras que por el otro, los países en desarrollo, especialmente los endeudados, tratan de abandonar estrategias de desarrollo caducas y de reorientar sus esfuerzos hacia la obtención de las divisas necesarias para cumplir sus obligaciones financieras internacionales sin afectar con ello su desarrollo económico.

Es así como las tendencias de fomento económico de los países avanzados y las de las naciones en desarrollo, parecen encontradas. Es decir, los países menos favorecidos con problemas de endeudamiento, buscan la penetración a los mercados internacionales en un momento en que estos amenazan con restringirse. Además, la crisis de la deuda externa se encuentra aún lejana de una solución final, por lo que las características contradictorias de la coyuntura económica internacional de hoy, parecen tender a persistir durante los años venideros.

Ante esta situación, los mecanismos de intercambio compensado ofrecen una salida para el conflicto anteriormente descrito en tanto este perdure. Esta forma de comerciar, se caracteriza por la utilización del poder de compra para realizar

ventas y viceversa, al tiempo que permite reducir la utilización de divisas y facilita la penetración a nuevos mercados.

México, como parte integral de la economía internacional, ha resentido los cambios ocurridos en la misma, que aunados a los desequilibrios estructurales internos gestados por los modelos de desarrollo utilizados en décadas anteriores, dieron lugar a la actual crisis económica que padece el país. Como respuesta a esta situación, se pusieron en funcionamiento diversas medidas económicas tendientes a reducir los efectos de la crisis tanto interna como externa y a estimular la economía. Entre las diferentes medidas aplicadas en México destacan aquellas destinadas a fomentar el comercio exterior.

En los años por venir, la política de fomento a las exportaciones seguirá constituyendo una de las principales prioridades del gobierno federal, al tiempo que la escena internacional adversa continuará representando un serio obstáculo para este objetivo.

Es así como los llamados mecanismos de compensación, se constituyen como una herramienta viable de complementación al impulso del comercio exterior mexicano.

El objetivo de la presente tesis es la demostración de la viabilidad del comercio compensado en México, como un complemento a los canales tradicionales de comercio dadas las características actuales de la economía internacional.

Para ello, la tesis se divide en cinco capítulos. En el

primero de ellos, se lleva a cabo un análisis del origen y evolución de la crisis económica internacional actual, basándose para ello en los desajustes de la economía estadounidense cuya resolución se ha traducido en la gran mutación comercial, industrial, tecnológica y financiera que se está llevando a cabo actualmente a nivel mundial, y que tan severamente ha afectado a los países en vías de desarrollo. Con ello, se persigue la descripción del entorno mundial que ha impulsado en gran medida a que estas naciones fomenten su comercio exterior.

En el segundo capítulo, se describe el origen y evolución de la crisis económica mexicana, así como las medidas correctivas implementadas en materia de comercio exterior. Se lleva a cabo también un estudio de los resultados más recientes de las mismas, así como de sus posibilidades de continuación en el próximo sexenio. La finalidad de esto, radica en resaltar la importancia del comercio exterior dentro del nuevo modelo de desarrollo, a fin de determinar las probabilidades de una mayor implementación del comercio de compensación como apoyo al funcionamiento de dicho modelo en tanto permanezcan las características actuales del entorno económico internacional.

En el tercer capítulo, una vez analizado el entorno internacional y doméstico en el que se desenvuelve el intercambio compensado, se describe tanto el marco conceptual del mismo, como su origen, los factores que favorecen su utilización, las formas que adopta, su importancia dentro del comercio mundial, así como

las ventajas y desventajas que esta otorga, con el objeto de ilustrar al lector con el conocimiento de esta forma no convencional de comercio exterior.

A lo largo del cuarto capítulo, se detallan una serie de casos prácticos que se han llevado a cabo a nivel internacional, tanto con la participación de México como sin ella, en el ámbito del comercio de compensación. Su objetivo es facilitar la comprensión de la operatividad de dichos mecanismos, la diversidad de naciones y productos que intervienen en los mismos, así como los beneficios que algunas empresas mexicanas han obtenido al realizarlos. Como apoyo a este capítulo, se incluye un apéndice que describe el marco legal de los intercambios de compensación tanto a nivel internacional, considerando las opiniones de los principales organismos financieros y comerciales multilaterales, como a nivel doméstico, señalando el papel que se le ha asignado al intercambio compensado dentro de los programas oficiales de fomento al comercio exterior. Esto se hace con la finalidad, primero, de determinar la legalidad e institucionalidad a la cual se enfrenta la práctica de dichos mecanismos no convencionales de comercio.

El quinto capítulo abarca las conclusiones y recomendaciones para el caso mexicano, emanadas del estudio de los cuatro capítulos anteriores. Se lleva a cabo un análisis de las ventajas macroeconómicas que traen consigo este tipo de operaciones, así como los factores que facilitarían un mayor éxito

y utilización de las mismas. Todo ello para concluir que en tanto persistan las características actuales de la economía mundial, el intercambio de compensación constituye definitivamente un complemento viable para el comercio exterior de México.

CAPITULO 1 :

"EL COMERCIO EXTERIOR EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL".

1.1) Antecedentes:

En la década de los setentas, el comportamiento de la economía mundial giró alrededor del producto comercializado más importante y las variaciones en su precio: el petróleo.

Por diversos problemas políticos, principalmente en el Medio Oriente, el precio del petróleo se elevó de 3.00 dólares por barril en 1973 a 34.00 dólares por barril en 1979. (1)

Este incremento en los precios causó la transferencia de enormes cantidades de recursos de las naciones importadoras de petróleo a los países exportadores del mismo, los cuales colocaron sus excedentes financieros en los mercados internacionales de capital en activos denominados en "eurodólares", imponiendo una pesada carga de reciclaje sobre la comunidad financiera

internacional.

La mayor liquidez internacional junto con los elevados costos de la energía, impactaron la estructura y el funcionamiento de la economía mundial como se describirá a continuación.

1.2) Situación Económica Internacional en la Década de los Ochentas.

1.2.1) Países Industrializados. Situación, Medidas Correctivas y Resultados.

Debido a la dificultad que acarrearía el análisis detallado de cada una de las economías industrializadas durante este período y dada la similitud de sus políticas adoptadas, se ha decidido centrar la investigación en el desempeño económico de los Estados Unidos, país que por su magnitud e importancia, tiene gran influencia sobre el resto del mundo. Por otro lado, la elevada interdependencia entre México y este país, hace necesario profundizar en la situación económica estadounidense para efectos de esta investigación.

Hacia finales de la década de los setentas, la economía estadounidense se encontraba en una situación difícil, que exigía cambios fundamentales de política económica que permitiesen la

corrección de la misma.

La inflación, medida por la evolución del índice de precios al consumidor pasó de 5.8% en 1976 a 13.5% en 1980.(2) El principal factor que motivó el aumento de los precios fue, como se mencionó anteriormente, el incremento en los precios del petróleo.

Ante esta situación, en noviembre de 1980 el Partido Republicano de los Estados Unidos alcanzó la victoria en las elecciones presidenciales y aumentó su participación en la Cámara de Senadores y de Representantes.

El nuevo gobierno enfrentó una situación que exigía revertir la tendencia de deterioro que había experimentado la economía en la década que terminaba. Para lograrlo, se puso en marcha el llamado Programa de Recuperación Económica (PRE).

La escuela de economistas del Gobierno Republicano, denominados "supply siders", enfatizan el poder de la oferta como el principal elemento de estímulo a la economía. A pesar de que comparten con los monetaristas el supuesto del carácter monetario de la inflación, sus prioridades de política económica no son las mismas. Se proponen promover una rápida expansión económica por dos caminos: Mediante la política fiscal con el recorte impositivo, y por parte de la política monetaria, a través de la restricción de la oferta de dinero.

Sin embargo, el PRE no logró alcanzar todos los objetivos que se proponía:

En lo que a la política fiscal se refiere, el déficit se

elevó de 54.5 miles de millones de dólares en 1981 a 220.7 miles de millones en 1986.(3) Además de la disminución en la recaudación impositiva, el aumento del déficit fiscal se vio favorecido por el incremento en el gasto de gobierno, principalmente de defensa, con la finalidad de recuperar la influencia militar del país en el mundo, que supuestamente había disminuido con el gobierno demócrata anterior. Este déficit logró ser financiado en gran medida por el flujo de capitales extranjeros, principalmente japoneses y europeos.

De manera contrastante con el carácter expansionista de la política fiscal, la política monetaria que la Reserva Federal instrumentó fue en extremo restrictiva con el fin de combatir la inflación, la cual logró ser controlada de 13.5% 1980 a 3.6% en 1985.(4)

Sin embargo, la política anterior generó una constante elevación en el valor del dólar, ya que en la medida en que la implementación de la política monetaria excluyó la intervención en los mercados cambiarios, los aumentos que consecuentemente se dieron en las tasas reales de interés al bajar la inflación, constituyeron una influencia desestabilizadora sobre los tipos de cambio. Mientras que diez años antes las relaciones económicas comenzaban a girar alrededor del petróleo, ahora el tipo de cambio del dólar pasaba a constituir el precio más importante de la economía mundial.

En tanto que la tasa "prime" aumentó en promedio de 15.2% en

1980 a 18.9% en 1981, el dólar estadounidense comenzó una carrera alcista que no habría de detenerse hasta 1985: en ese año, el dólar se cotizó en promedio a 2.94 Marcos Alemanes y 238.5 Yens, un incremento considerable en comparación con su valor en 1980, cuando el dólar se intercambiaba en los mercados internacionales por 1.78 Marcos y 226.4 Yens.

El mayor valor del dólar en este periodo volvió comparativamente más atractivas las inversiones en esta moneda, fluyendo como consecuencia crecientes montos de capitales extranjeros que, como se mencionó anteriormente, contribuyeron en gran medida al financiamiento del déficit fiscal.

El impacto inicial del mayor valor del dólar sobre la economía de los Estados Unidos fue positivo, ya que ayudó a canalizar al exterior parte de la demanda incentivada por los recortes fiscales, que de otra forma hubiera sobrecalentado a la economía con las consecuentes presiones inflacionarias.

Sin embargo, mientras más aumentó la revaluación de esta moneda, tanto más se inclinó la balanza comercial en perjuicio de la economía estadounidense. Las exportaciones de Estados Unidos comenzaron a perder competitividad en los mercados internacionales al tiempo que el poder de compra de este país aumentaba, impulsando un crecimiento del déficit comercial de 39.6 miles de millones de dólares en 1981 a 123.3 miles de millones en 1984. (5)

La contraparte de esta situación fue el mejoramiento en la posición competitiva de los productos exportables de otros países

industrializados, principalmente Japón y Alemania Occidental, que comenzaron a registrar notables superávits comerciales. El saldo comercial japonés pasó de 20.0 miles de millones de dólares en 1981 a 56.0 miles de millones en 1985.(6) Por su parte, el superávit alemán creció de 27.7 miles de millones de Marcos a 73.3 miles de millones en el mismo período.(7)

La volatilidad de los tipos de cambio se vuelve motivo de preocupación cuando impide el adecuado funcionamiento de la economía mundial, ya que es capaz de reducir el volumen del comercio internacional al acentuar el proteccionismo y las prácticas comerciales desleales y restringir los flujos internacionales de capital productivo al volverse más atractiva la especulación.

En vista de estos problemas, se comenzó a impulsar una reversión de la tendencia alcista del dólar a partir de Febrero de 1985, cuando los principales países industrializados acordaron devaluar conjuntamente la divisa estadounidense para impedir mayores desajustes en la economía internacional. Se consideró que las condiciones económicas no se reflejaban plenamente en los mercados cambiarios, por lo que se pensó necesaria una valorización más ordenada de las principales monedas frente al dólar a través de la intervención coordinada de los bancos centrales de dichos países.

La medida logró disminuir el valor de la moneda estadounidense en aproximadamente 40% para finales de 1986 al

pasar de 263 yens y 3.48 Marcos Alemanes a 160 y 1.98 unidades respectivamente en ese lapso.(8)

Sin embargo, el impacto de la devaluación sobre los desequilibrios comerciales no ha dado los resultados esperados. De hecho, las exportaciones estadounidenses lograron aumentar unicamente 2% en términos de valor en 1986, mientras que las japonesas crecieron 19% y las alemanas 32.2% respecto a su nivel del año anterior, siendo este uno de los principales factores de que el déficit comercial de Estados Unidos alcanzara 156.2 miles de millones de dólares en 1986. Durante 1987, en contra de lo esperado por el mercado, el déficit comercial no solo no se redujo, sino que se incrementó un 9% alcanzando una cifra record de 170.3 miles de millones de dólares. No fue sino hasta noviembre de ese año cuando se comenzó a registrar una tendencia a la baja en este indicador, lo cual permite esperar que en 1988, la balanza comercial estadounidense muestre un saldo negativo cercano a los 140 mil millones de dólares.(9)

Ante la apremiante necesidad de continuar reduciendo este desequilibrio, se han planteado dos caminos viables de solución:

A) El impulso a la demanda interna en otros países industrializados, en especial Japón y Alemania Occidental, en forma tal que incentiven su consumo de productos importados, en este caso de Estados Unidos.

B) La adopción de medidas proteccionistas, mismas que se han reflejado ya en la nueva Ley de Comercio de los Estados Unidos, entre cuyos puntos destacan la sección 201, que permite exigir a los países superavitarios en su comercio con este país, una reducción de 10% anual en los saldos respectivos, y la sección 301, que permite la implantación de medidas de represalia contra aquellos países que utilicen subsidios en sus exportaciones.

Se considera que la primera alternativa constituye un medio para aumentar las exportaciones estadounidenses sin necesidad de restringir por mecanismos artificiales las importaciones. La segunda vía, sin embargo, facilita la generalización de medidas proteccionistas al reducir dramáticamente el volumen del comercio mundial y desencadenar una guerra comercial entre los países de mayor participación en los mercados internacionales. Lo anterior amenazaría el colapso de acuerdos y organismos internacionales tales como el GATT.

1.2.2) Países en Vías de Desarrollo. Situación, Medidas Correctivas y Resultados.

El exceso de liquidez internacional generado por los llamados "petrodólares" en la década de los setentas, facilitó la canalización de recursos crediticios hacia los países en desarrollo, los cuales, además de la oferta disponible,

aprovecharon los bajos niveles de las tasas reales de interés que la inflación generó.

Para América Latina, la oferta de fondos creció a una tasa anual promedio del 27% entre 1979 y 1981, con lo cual las economías de la región pasaron a depender en su funcionamiento general del continuo aumento del financiamiento externo.(10) Se creó un paralelismo entre la expansión internacional de la banca, encabezada por los bancos comerciales estadounidenses y los organismos financieros multilaterales, y la apertura a la dependencia financiera en los países en vías de desarrollo.

En este contexto, además de los efectos que el PRE generó sobre la estructura y funcionamiento de las relaciones comerciales y financieras entre los países industrializados, dicho programa tuvo severos impactos sobre las economías en desarrollo del hemisferio sur.

El principal efecto provino de la política monetaria restrictiva, que elevó las tasas de interés reales en su intento por controlar la inflación. La mayoría de las negociaciones crediticias se establecieron bajo términos de tasas de interés variables, dificultando con ello el simultáneo cumplimiento correcto de estos compromisos y el impulso al desarrollo de las economías deudoras.

Al mismo tiempo que el costo de la deuda aumentaba, la capacidad real para satisfacerla fue disminuyendo, ya que la revaluación del dólar en los primeros años de la década en curso,

junto con otros factores, impulsó el descenso en los precios de algunos productos primarios comerciados internacionalmente y exportados por los países endeudados. Los ingresos en divisas, los cuales debían ser canalizados en gran forma a cubrir el servicio de la deuda externa, se vieron dramáticamente reducidos. De acuerdo con informaciones de la CEPAL, el valor de las exportaciones totales latinoamericanas disminuyó de 96.8 miles de millones de dólares en 1981 a 87.4 miles de millones en 1983.

Por lo anterior, para 1982-1983, varios países en desarrollo, entre ellos los de mayor desarrollo relativo de América Latina, se enfrentaron a la imposibilidad de cumplir con el servicio de sus deudas externas. Las negociaciones entre deudores y acreedores bajo esta situación fueron mediadas por el Fondo Monetario Internacional y los nuevos créditos se condicionaron a la aplicación de una política económica que procuraba poner orden en las finanzas de la región.

Uno de los puntos más sobresalientes de las nuevas políticas a aplicarse era el fomento a las exportaciones, en forma tal que permitiese la obtención de los recursos necesarios para servir su deuda externa y fomentar simultáneamente el desarrollo económico interno. Con ello, la economía mundial acentuaba la internacionalización de las actividades económicas y financieras, y se caracterizaba cada vez más por la estrecha vinculación entre las economías financiera y de bienes y servicios.

Sin embargo, la planeación económica planteada para la

solución de la crisis de la deuda a encontrado severos obstáculos en cuanto a la parte de comercio exterior se refiere. Por un lado, los precios de las materias primas de exportación de los países endeudados han continuado descendiendo, y ahora se enfrentan además a un mercado mundial que amenaza con restringirse, tanto por el lento crecimiento de los países industrializados como por las tendencias proteccionistas en los mismos.

Debido a la poca factibilidad de encontrar una solución viable al problema de la deuda en el corto y mediano plazos, los países endeudados deben seguir fomentando su comercio exterior a pesar del difícil entorno actual de la economía mundial, con lo que nuevos mecanismos de comercio y financiamiento irán adquiriendo mayor relevancia, entre los cuales destacan los intercambios de compensación.

Actualmente, la economía mundial se caracteriza por una marcada internacionalización de las actividades financieras y comerciales, es decir, la crisis del petróleo, del comercio y de la deuda externa, han aglizado el proceso de interdependencia en el tiempo y en el espacio. Asimismo, se ha visto claro que la crisis de la deuda requiere de soluciones y de disponibilidad de carácter multilateral que abarque tanto a deudores como a acreedores, y considerando que la única salida viable que se ha planteado hasta ahora para su solución es continuar con el cumplimiento de la misma a través del fomento de las exportaciones

de los deudores, la corresponsabilidad debe necesariamente provenir del renglón comercial.

Por ello el intercambio de compensación puede constituir un mecanismo viable de solución al problema en tanto se encuentre una mejor alternativa al mismo.

1.3) La Importancia del Comercio en el Crecimiento Económico.

A lo largo del presente capítulo, se ha descrito la situación actual de la economía internacional por bloques definidos de países. En ella, se pone en claro la íntima relación existente entre comercio y crecimiento económico, es decir, el comercio responde al crecimiento y varía con este.

Algunos países industrializados, entre ellos Japón y Alemania Federal, han basado su crecimiento a lo largo de la década en curso en su sector exportador principalmente. Sin embargo, el éxito de esta política debe tener su contrapartida en un país importador, en este caso los Estados Unidos, nación que enfrenta ahora severos problemas de índole comercial y financiera que amenazan el futuro crecimiento del país. Ante ello, se han planteado diversas políticas de índole comercial que permitan equilibrar el problema.

Dentro de este marco, se desarrollan los esfuerzos de los países menos favorecidos, especialmente aquellos que enfrentan

problemas de endeudamiento externo que reducen sensiblemente la liquidez exigida para mantener en funcionamiento políticas de desarrollo industrial y social. Para superar lo anterior, se ha establecido la importancia de desarrollar el comercio exterior como mecanismo de crecimiento económico, ya que a diferencia del impulso a otras variables económicas de carácter doméstico, permite generar divisas convertibles necesarias para cumplir con sus compromisos financieros internacionales al tiempo que se promueve el desarrollo al facilitar las importaciones necesarias para aumentar la competitividad de sus estructuras productivas. Es decir, el comercio exterior ante la crisis de la deuda, se plantea como prerequisite que permita reiniciar el despegue económico de las naciones endeudadas bajo un marco de estabilidad.

Sin embargo, las formas tradicionales de impulsar el comercio tales como financiamiento a través de un mayor endeudamiento externo, políticas fiscales y crediticias favorables, así como medidas específicas de tipo de cambio, parecen no ser suficientes ante la coyuntura actual de la economía internacional dominada mayoritariamente por los países industrializados. Es en este ámbito que surge la conveniencia de mecanismos no tradicionales de financiar el desarrollo, en donde destacan los acuerdos de compensación comercial.

Notas de Pie de Página:

(1) Heyman, Timothy. "Inversión contra Inflación". Ed. Milenio S.A. de C.V. 1a Impresión, México D.F. 1986.

(2) Banamex. Depto. de Planeación Estratégica. División Internacional. México D.F., 1988.

(3) The Conference Board. "Statistical Bulletin" Vol. 20, No. 1. New York, January 1986.

(4) The Economist Intelligence Unit. "U.S.A. Country Report" No. 4, 1986.

(5) Banamex. Depto. de Planeación Estratégica. Div. Internacional, 1988.

(6) Bank of Tokio, "Tokio Financial Review". Vol. II, No. 12.

Tokio, december 1986.

(7) The Economist Intelligence Unit. "Country Profile. West Germany, 1986-1987". London, 1987.

(8) Banamex. Depto. de Planeación Estratégica. Div. Internacional, 1988.

(9) Banamex. Depto. de Planeación Estratégica. Div. Internacional, 1988.

(10) C.I.D.E. "Cuadernos Semestrales: América Latina- Estados Unidos : La Agenda Económica". No. 16, México D.F., II Semestre de 1984.

CAPITULO 2 :

"LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS".

Como se mencionó en el primer capítulo de este documento, la creciente integración e interdependencia entre las naciones del mundo es innegable; esto ha hecho necesario para los encargados de la planeación económica en cualquier país del mundo, el considerar no sólo las variables internas que afectan a su nación, sino también el comportamiento y la evolución de las variables externas, ya que debido precisamente a esa creciente interrelación mundial, estas últimas pueden generar significativos efectos sobre la economía nacional.

Con el fin de entender la política comercial mexicana actual y su evolución en la presente década, es necesario hacer una evaluación de los factores que han afectado la relación de México con el exterior. La política de comercio exterior es uno de los principales instrumentos utilizados para vincular la política económica de un país con el resto del mundo, por lo que resulta lógico que ésta se vea afectada por las variaciones que se den a

nivel internacional.

Ya que el tema principal de esta investigación es el intercambio de compensación, el cual se introducirá en el tercer capítulo, es necesario realizar un análisis de la política de comercio exterior seguida por México en los últimos años y enmarcar dentro de esta, a los mecanismos de compensación, para lo cual se incluye en el anexo al capítulo cuatro, "Marco Legal de los Intercambios de Compensación", la posición del gobierno mexicano al respecto así como el papel que se le ha asignado a dichos intercambios en las políticas de comercio exterior.

2.1) Situación Actual del Comercio Exterior Mexicano. Antecedentes.

México, como parte activa del engranaje económico internacional, se ve afectado por los cambios que se dan en el exterior. Esta vulnerabilidad de la economía mexicana ante factores externos se hizo evidente con gran fuerza desde los primeros años de la década de los ochentas.

Dicha vulnerabilidad surgió como una consecuencia de la política económica implementada por el gobierno del presidente José López Portillo, la cual no fue lo suficientemente flexible para encarar en forma eficiente la evolución de las variables externas. Esto condujo a la creación de graves problemas

estructurales que a su vez, aumentaron su sensibilidad a cambios en el ámbito internacional.

Desde años anteriores, el gobierno de México había empezado a recurrir al endeudamiento externo como parte de un modelo de crecimiento económico mejor conocido como "desarrollo estabilizador", utilizándolo como una herramienta para ajustar los desequilibrios tanto en el déficit interno como en la cuenta corriente, buscando al mismo tiempo incentivar un mayor crecimiento económico sin tener que utilizar otros elementos más inflacionarios, como por ejemplo, la emisión de circulante. Sin embargo, la contratación de deuda externa, tanto pública como privada, mostró una fuerte tendencia alcista, al grado que pasó de aproximadamente \$ 6,000 millones de dólares a finales de 1970, a \$ 80,000 millones de dólares en 1982.(1)

Un momento clave para la economía mexicana fue 1978, ya que en ese año se conjugaron dos factores que cambiaron significativamente la dirección del país. Por una parte, se descubrieron grandes yacimientos petrolíferos en un momento donde los precios del hidrocarburo en el mercado internacional se encontraban presionados al alza. Por la otra, como se mencionó dentro del marco económico del segundo capítulo, los mercados de crédito internacionales enfrentaban una creciente liquidez como resultado de la circulación de cantidades crecientes de petrodólares depositados en bancos occidentales.

Fue así como el auge en el mercado petrolero internacional,

en conjunción con el fuerte ingreso de recursos externos, se convirtieron en factores coadyuvantes para alcanzar elevadas tasas de crecimiento económico, las cuales oscilaron entre 6 y 9% anual en los años subsecuentes.(2)

Sin embargo, la capacidad de respuesta del aparato productivo doméstico no fue suficiente para satisfacer el fuerte crecimiento de la demanda resultante, aumentando la dependencia de México al canalizarse ésta al exterior. Ello, aunado a los crecientes desequilibrios sectoriales, provocaron fuertes presiones sobre el nivel de precios y el sector externo. La inflación se aceleró significativamente al mismo tiempo en que el limitado desliz del tipo de cambio fue insuficiente para compensar el diferencial inflacionario con el exterior. En tanto que las importaciones resultaban cada vez más baratas y aumentaba su crecimiento, las exportaciones no petroleras se volvían menos competitivas en los mercados internacionales, condenando con ello al país a un modelo monoexportador. Por otro lado, el auge del mercado de energéticos, motivó una fuerte canalización de los recursos disponibles hacia la industria petrolera en detrimento de otros sectores de la economía.

Lo anterior trajo como consecuencia una creciente dependencia en el petróleo al representar cerca del 75% de las exportaciones totales, fomentando lógicamente una mayor vulnerabilidad de la economía mexicana a los cambios en los precios del crudo en los mercados internacionales. Entre tanto,

las exportaciones no petroleras también se vieron afectadas por el menor monto de recursos financieros destinado hacia los demás sectores de la economía.

El deterioro resultante en la balanza de pagos fue cubierto con un aumento en la contratación de deuda externa, lo que junto con la caída de los precios del petróleo desde 1981, así como de varios productos mexicanos de exportación y el fuerte aumento que sufrieron las tasas de interés internacionales a consecuencia de las políticas anti-inflacionarias implementadas a principios de los ochentas por los países industrializados, provocó mayores presiones sobre la cuenta corriente.

A estos problemas se suman los efectos de la política cambiaria utilizada en aquel entonces, ya que el hecho de no haber mantenido una paridad realista con las condiciones económicas prevaletientes, motivó, además de los efectos ya mencionados sobre la balanza comercial, una considerable fuga de capitales que se estima alcanzó una cifra cercana a los \$ 22,000 millones de dólares en 1982. (3)

En un intento por frenar la salida de recursos del país, el gobierno optó por echar marcha atrás en su política de apertura comercial, reglamentando el uso de los permisos previos de importación a prácticamente el 100% de las compras al extranjero. Además, el tipo de cambio (que había permanecido prácticamente inalterado desde 1976) se devaluó en 1982 de aproximadamente 25.00 pesos por dólar en febrero a 70.00 pesos en seis meses, sin

olvidar que hubo un período de libre cambio en el que la relación de paridades se colocó entre 100.00 y 200.00 pesos por dólar. (4)

Todos estos desequilibrios se volvieron insostenibles, conduciendo al país a una severa crisis económica en dicho año. Por primera vez en la historia de México, se dieron dos situaciones que no se habían observado simultáneamente: una reducción en el Producto Interno Bruto en términos reales y un elevado nivel inflacionario.

Cuando se inició la administración de Miguel de la Madrid en diciembre de 1982, se vió en la necesidad de promover un nuevo modelo de crecimiento que hiciera frente de la mejor manera posible a los problemas de endeudamiento del país, la creciente tendencia proteccionista en los mercados internacionales, así como a la urgencia de inducir la creación de un sector productivo más eficiente y competitivo tanto nacional como internacionalmente.

2.1.2) La Apertura Comercial Mexicana a partir de 1983.

La magnitud de los problemas estructurales que enfrentaba la economía mexicana hacia finales de 1982 dificultaba el manejo de la política económica para el nuevo gobierno, mismo que se vió en la necesidad de instrumentar medidas de emergencia para corregir en el menor tiempo posible las causas que habían llevado al país a la crisis económica.

"Las principales deficiencias de la economía se manifestaban fundamentalmente en desequilibrios del aparato productivo y distributivo, que habían propiciado una alta vulnerabilidad frente al exterior y representaban un obstáculo para el logro de un crecimiento autosostenido; insuficiencia del ahorro interno para atender las necesidades básicas de una población en constante crecimiento; escasez de divisas que explicada entre otras razones por la rigidez de la sustitución entre ahorro interno y externo -baja competitividad de los productos nacionales, ausencia de canales adecuados de comercialización externa, aguda dependencia de las importaciones, el comportamiento proteccionista de las economías desarrolladas-, y la desigualdad en la distribución de los desequilibrios del desarrollo.

Destaca la necesidad de combatir las causas estructurales que han impedido el uso más intensivo y más equitativo de nuestro potencial, y superar la crítica situación que mostraba la economía a finales de 1982: duplicación de la tasa de desempleo y deterioro creciente del mercado laboral; contracción de la producción agrícola y manufacturera y fuerte caída en la construcción; niveles de inflación del 100% y aceleración de la misma a una velocidad inusitada; contracción del ingreso nacional y fuerte reducción en la disponibilidad de recursos para financiar la inversión; déficit público superior al 15% del producto; desproporcionado peso relativo del servicio de la deuda y virtual suspensión de pagos con el exterior". (5)

La situación anteriormente descrita llevó al gobierno a implementar una nueva estrategia económica en 1983, la cual produjo cambios sustanciales en la política de comercio exterior.

Al estallar la crisis de la deuda, la contratación de créditos en el exterior se redujo significativamente, obligando a México a buscar otras formas de obtención de divisas que no representaran una pesada carga financiera para el país.

Fue así como, además de administrar racionalmente los escasos recursos disponibles, se optó por dar un fuerte impulso a la promoción de exportaciones, en especial a las no petroleras, que en la mayoría de los casos no fueron resultado de una estrategia de penetración permanente de los mercados internacionales, sino más bien de excedentes que el mercado interno no podía absorber. El carácter residual de las exportaciones mexicanas y el hecho de que éstas se concentraran en un escaso número de productos fue resultado de las política de sustitución de importaciones por etapas así como de la sobrevaluación del tipo de cambio utilizadas en décadas pasadas, las cuales habían dejado de operar dada la coyuntura en la que se encontraba el país.

2.1.2.1) El Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988.

Ante el enorme reto que enfrentaba el nuevo gobierno, surge

el 30 de mayo de 1983 el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, (PND), en el cual se establece, entre otros puntos, lo siguiente:

"La recuperación de las bases del crecimiento y la reorientación estructural del desarrollo del país exigen una vinculación más eficiente con la economía mundial, particularmente en materia de industria y comercio exterior, financiamiento externo, inversión extranjera y transferencia de tecnología. Así, la estrategia económica y social del Plan le fija tres objetivos principales a la política económica internacional del país:

- * ampliar, diversificar y equilibrar progresivamente las relaciones comerciales con el exterior, fomentando de manera sostenida las exportaciones no petroleras, la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones, reduciendo así la sensibilidad de la balanza comercial en relación con el ciclo económico interno y externo;

- * elevar al máximo la contribución neta de los recursos tecnológicos, administrativos y financieros del exterior, la expansión, diversificación y modernización de la planta productiva nacional; en este sentido, orientar la inversión extranjera directa de acuerdo con las prioridades de la estrategia del desarrollo;

* reorientar las relaciones financieras con el exterior, para proveer al país de los recursos financieros complementarios que requiera su proceso de desarrollo.

Estos objetivos deben perseguirse a través de esquemas de cooperación económica multilateral y bilateral, con un enfoque global y en una perspectiva de mediano plazo, que favorezcan el desarrollo del país y una mayor estabilidad en su entorno internacional".(6)

Profundizando en el rubro de comercio exterior, el PND propone lo siguiente:

* "La política económica apoyará la racionalización del proceso de sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones no petroleras, con vistas a avanzar en la diversificación geográfica de las corrientes y alcanzar gradualmente un equilibrio dinámico en la balanza comercial. Se busca, por una parte, el incremento sustancial de las divisas disponibles para cumplir con los compromisos internacionales del país y adquirir materias primas e insumos indispensables para el buen funcionamiento de la planta productiva y, por otra, una mejor articulación entre la oferta nacional y la demanda interna. A diferencia del pasado, se impulsarán prioritariamente la sustitución de importaciones y

el fomento de las exportaciones, en aquellos sectores y productos en los que existe una mayor eficiencia relativa para lograrlo. De esta forma, la composición de las exportaciones reflejará gradualmente la diversificación e integración creciente del aparato productivo; esto representará un cambio estructural considerable en la evolución del sector externo de la economía*. (7)

Una de las variaciones más significativas en materia de comercio exterior fue sin duda alguna el nuevo enfoque que se le dió al tipo de cambio. Después de haber sido concebido como un objetivo de política comercial por muchos años, a partir de 1983 comienza a ser visto como un instrumento fundamental de la nueva política, asignándole el papel de refuerzo de dos grandes áreas del cambio estructural: el fomento a las exportaciones no petroleras y la racionalización de la protección.

En cuanto al fomento de las exportaciones no petroleras, el mantenimiento de una paridad realista permite mejorar la competitividad de los productos mexicanos a nivel internacional, facilitando la entrada de un gran número de empresas al mercado externo. Esto es, el tipo de cambio se convierte en uno de los principales instrumentos para lograr una promoción diversificada de las exportaciones y, al mismo tiempo, una sustitución eficiente de importaciones.

En lo que respecta a la racionalización de la protección, el

realismo de la política cambiaría libera el potencial de la política de protección comercial como instrumento privilegiado de la estrategia de desarrollo industrial, ya que el tipo de cambio cumple la función de apuntalar la sustitución del permiso previo por el arancel, dado que si éste se mantiene ligeramente subvaluado, sus efectos serán similares a los de un impuesto adicional a las importaciones. La política de protección descrita en el PND establece los siguiente:

* "se concederá la protección comercial, al igual que cualquier otro estímulo específico, con criterios claros de temporalidad y de acuerdo a los objetivos de la estrategia de reorientación del aparato productivo; creación de empleos; generación neta de divisas; superación de eficiencias en el aparato productivo y promoción de la industria incipiente;

* se reordenará el actual sistema de permisos de importación, sustituyéndolo, para una parte importante de las fracciones de comercio exterior, por un sistema de aranceles; para las fracciones que queden sujetas a permisos previos, se harán explícitas las cuotas correspondientes y se dará transparencia a los mecanismos de asignación de los mismos; se aplicará, conjuntamente con el permiso previo, un arancel que evite las ganancias monopólicas;

* se concentrará fundamentalmente el manejo de la protección vía permisos en las ramas de producción de bienes intermedios y de capital; se adecuará gradualmente el nivel de protección correspondiente, dependiendo de las condiciones internas y externas, y en el marco de esquemas de fomento que queden definidos en los respectivos programas integrales de desarrollo industrial".(8)

En forma simultánea a la aplicación de estas reformas a la política comercial, en el PND se detallan varios de los apoyos específicos que serían aplicados con el fin de fomentar las exportaciones y la sustitución eficiente de las importaciones. Entre estos se menciona la canalización en forma prioritaria de apoyos crediticios; la agilización en los procedimientos de devolución de impuestos de importación temporal para actividades de exportación y de impuestos indirectos, tanto a los exportadores como a sus proveedores nacionales, (este apoyo se conoce con el nombre de Certificado de Devolución de Impuestos Indirectos, "Cedi"); la divulgación de información acerca de las potencialidades de exportación y de sustitución de importaciones en los diferentes mercados, así como el otorgamiento de trato preferencial a la carga de exportación en tanto se fortalecen las relaciones entre los diferentes modos de transportación, se amplían las instalaciones de almacenamiento y se eleva la eficiencia de operación de las instalaciones portuarias.

Durante 1983, como resultado de la nueva política de protección, se empezaron a modificar los aranceles con vistas a disminuir sus efectos inflacionarios. De este modo, la media arancelaria se redujo de un nivel de 27% en 1982 a 24% en 1983. (9)

2.1.2.2) El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.

Los lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, se concretan en diversos programas de acción de mediano plazo. En julio de 1984 se crea el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, mejor conocido como "Pronafice", el cual propone una estrategia de cambio estructural que vincula el proceso de industrialización con el comercio exterior y el resto de la economía a través de la coordinación de las acciones de las entidades gubernamentales (federal, estatal y municipal) con las de los sectores productivos (público, privado y social), con el fin de hacer de México una potencia industrial intermedia hacia finales del presente siglo e insertar de una manera eficiente la producción nacional en las corrientes de intercambio mundial.

Después de identificar los problemas estructurales que afectan el aparato productivo nacional, se plantean con el fin de alcanzar las metas propuestas, entre otros, los siguientes puntos:

* "Un nuevo patrón de industrialización y de especialización del comercio exterior que permita superar la restricción y la vulnerabilidad externas y alcanzar un crecimiento sostenido;

* Un nuevo patrón tecnológico que permita incorporar a la planta industrial el potencial de nuevas tecnologías, para satisfacer masivamente carencias sociales acumuladas;

* Una racionalización de la organización industrial que haga uso óptimo de los recursos y capacidades de la planta instalada, a fin de aprovechar las economías de escala e incrementar el grado de integración entre empresas de distintos tamaños.

La estrategia de cambio estructural para la industria y el comercio exterior se concreta en un paquete de políticas de fomento, protección y regulación consistente internamente. Se buscará mediante el fomento como orientación fundamental de política, reducir al máximo la regulación. Dentro de este marco, el paquete de políticas que este programa explicita es altamente selectivo, tiene carácter integral y asegura la congruencia entre ellas y su propia consistencia". (10)

En cuanto a la política de protección, en el "Pronafice" se establece que la apertura comercial debe darse en forma gradual;

el alto grado de protección de que fue objeto la industria nacional en los años pasados, había contribuido a la creación de un sesgo antiexportador, el cual solo podía ser eliminado paulatinamente en la medida en que se mejoraran los niveles de eficiencia y de competitividad.

"El proceso de racionalización de la protección iniciado en 1984 y profundizado a partir de julio de 1985 es una característica primordial de la nueva política de apoyo a las exportaciones. Su capacidad para inducir una reasignación de los recursos de inversión lo sitúa como pieza clave en la nueva fisonomía productiva que se desea crear: eficientes hacia adentro y competitivos hacia afuera.

Con una protección razonable la planta productiva no podrá disponer de un mercado cautivo y, en consecuencia, habrá de introducir los ajustes necesarios en su lógica operativa para enfrentarse a la competencia externa y, a la vez, proporcionar mejores condiciones de precios en el interior y en el exterior".(11)

Dentro del proceso de racionalización de la protección, en 1984 "se inició el proceso de sustitución de los permisos de importación por aranceles y en el curso de ese año se eliminó el permiso en el caso de 2,844 fracciones arancelarias de un total de 8,063, lo que representó el 16.5% del valor de las importaciones, comprendiendo sobre todo insumos industriales indispensables que

no se producen en el país. Además, la política arancelaria también se dirigió a disminuir la dispersión de aranceles, impedir la especulación de precios en el mercado interno y simplificar su aplicación mediante reducciones en el número de tasas. Hacia fines de 1984 éstas habían disminuido de 13 a 10 y la dispersión se había reducido de 23.8% a 22.5%*(12).

2.1.2.3) Programa Nacional de Fomento Integral a las Exportaciones.

Siguiendo la estrategia definida tanto por el "PND" como por el "Pronafice", en abril de 1985 se da a conocer el Programa Nacional de Fomento Integral a las Exportaciones, "Profiex"; éste fue complementado posteriormente con las llamadas "Acciones Adicionales", acordadas el 17 de marzo de 1986.

Entre los principales objetivos de este programa, se encuentran los siguientes:

- * fomentar la diversificación de mercados y productos de exportación;

- * estimular la fabricación de nuevas líneas de productos exportables;

* organizar la oferta exportable;

* alentar la sustitución de importaciones;

* incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva de bienes exportables;

* apoyar a los exportadores de conformidad con el principio de la confianza, sin perjuicio de efectuar con posterioridad los controles necesarios;

* ampliar la cobertura de los apoyos haciéndolos extensivos a los exportadores indirectos;

* eliminar obstáculos administrativos y jurídicos que prevalecen en los servicios relacionados con las operaciones de comercio exterior;

* activar y fortalecer las acciones de concertación con empresas y sectores productivos que tengan posibilidades de ampliar, desarrollar y consolidar la oferta exportable.

El Profiex señala que para que las empresas mexicanas puedan concurrir a los mercados internacionales en forma competitiva, es

necesario crear las condiciones adecuadas para que operen de manera eficiente, rentable y permanente en sus operaciones con el exterior.

Con el fin de lograr dicho objetivo, la política de fomento a las exportaciones tiene como uno de sus principios fundamentales la adopción de medidas para que tanto los exportadores como sus proveedores nacionales (o exportadores indirectos) se beneficien con estímulos similares a los que se reciben sus competidores en el exterior. El fundamento de esta política es promover la integración de la cadena productiva para poder estimular una mayor competitividad en el exterior.

2.1.2.4) El Ingreso de México al GATT.

Dentro del proceso de impulso al comercio exterior, el gobierno mexicano ha seguido con atención los diversos diálogos internacionales tendientes a promover el comercio mundial. Se han celebrado convenios y acuerdos de cooperación con diversos países del mundo con el objetivo de lograr una apertura más amplia de los diversos mercados a nuestras exportaciones e incrementar simultáneamente su volumen.

Es en el contexto descrito donde se consideró que "los esfuerzos internos resultan insuficientes sin la consiguiente cooperación y complementación con otras economías, sobretudo si

tomamos en cuenta que en la actualidad vivimos en un mundo cada vez más interdependiente. Consciente de esta realidad insoslayable el Ejecutivo Federal consideró oportuno, luego de la consulta popular que realizó el H. Senado de la República, iniciar negociaciones para la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*. (13)

En el mes de agosto de 1986 se dieron a conocer los puntos de compromiso con el GATT. En términos generales, puede afirmarse que las concesiones alcanzadas con este organismo revelaron el rápido paso en la apertura de las anteriores medidas de liberalización comercial. Se estableció que la manera más adecuada para seguir la política de racionalizar la protección y eliminar la que se concedía en forma excesiva a ciertos sectores, era poner en práctica un programa de disminución arancelaria gradual que fuera aplicable en lo general a todos los sectores y que abriera la posibilidad de tratarlos en forma diferencial cuando así se justificara. Para ello, se propuso un calendario de reducción arancelaria para fracciones que abarcaran productos manufacturados internos; éstas se llevarían a cabo cada diez meses hasta alcanzar el 31 de octubre de 1988 una tasa máxima arancelaria del 30%. (14)

Sin embargo, las condiciones económicas que enfrentó el país a lo largo de 1987, especialmente en el último trimestre del año, impulsaron una aceleración en el grado de apertura proyectado.

Durante ese año, las medidas de liberalización comercial

fueron abundantes. En 1986 existían un total de 8,219 fracciones vigentes, de las cuales 638 se encontraban controladas y 7,581 liberadas; para diciembre de 1987 existían 8,458 fracciones vigentes, donde únicamente 329 se encontraban bajo control y 8,129 habían sido ya liberadas. (15)

A partir del desplome bursátil de octubre de 1987, se reinició un proceso de dolarización de la economía que obligó al gobierno federal a establecer medidas importantes de emergencia que condujeron a finales de ese año, a la creación de un mecanismo de concertación política conocido con el nombre de Pacto de Solidaridad Económica.

2.1.2.5) El Pacto de Solidaridad Económica (PSE).

Para finales de 1987, se materializaron significativos avances en el sector externo de la economía, ya que por vez primera se logró un sector exportador permanente y sólido, se redujo la susceptibilidad a la fuga de capitales y se observó un desarrollo regional menos dispar. Sin embargo, la inflación permanecía en niveles elevados y el peso de la deuda interna era creciente ante los constantes aumentos en las tasas de interés, desincentivando la inversión privada y deteriorando el nivel de vida y la confianza general de la población.

Es así que el gobierno federal, en una acción concertada con los sectores obrero, campesino y empresarial, dió a conocer una nueva estrategia económica cuyo objetivo era el rápido abatimiento de la inflación para sentar las bases de un crecimiento sano de la economía.

El PSE incluye una reorientación de los instrumentos de política económica al coordinar medidas de gasto, ingreso público, liquidez, tipo de cambio, aranceles y tasas de interés, entre otros, dirigidos todos ellos hacia el abatimiento del alza de los precios al atacarla en sus raíces: la demanda y el componente inercial.

En materia de comercio exterior, el tipo de cambio se devalúa en 22% y abre el margen de subvaluación a cerca del 38%, operando ello como amortiguador ante la política de apertura comercial. Dentro de esta última, el arancel máximo se reduce de 40 a 20%, acelerando con ello uno de los compromisos establecidos con el GATT, el cual debía cumplirse hasta octubre de 1988. (16) Debe resaltarse que las medidas de desprotección no se implementan sólo por acatar un acuerdo multilateral, sino para reforzar la eficacia de las medidas económicas de combate a la inflación. Es así que la disminución de las barreras al comercio exterior se establece como un elemento indispensable para el éxito de una batalla antinflacionaria, ya que la liberalización comercial permite que la competencia externa ejerza una mayor disciplina sobre los precios internos.

A partir de Marzo de 1988, se fija el tipo de cambio a 2,330.00 pesos por dólar, a pesar de que este había permanecido prácticamente inalterado desde diciembre, en apoyo a la estrategia antinflacionaria y se renuevan los compromisos de concertación de los sectores. Para marzo el índice de subvaluación se había situado en 16.3% (17). Si bien esto constituye la reducción en uno de los principales apoyos a las ventas no petroleras en el exterior, debe considerarse que la devaluación del tipo de cambio juega un papel de trascendental importancia en la formación de las expectativas inflacionarias, al tiempo que ejerce un efecto directo sobre el nivel de precios al aumentar el costo de las importaciones. Es por ello que en el marco de una estrategia antinflacionaria resulta imperativo romper con el ciclo devaluación - inflación - devaluación. Las exportaciones deberán basarse cada vez más en la modernización, la calidad y la competitividad, y cada vez menos en subsidios cambiarios que únicamente prorrogan para el futuro la creación de un sector exportador que se base en ventajas comparativas reales, procesos de producción eficientes y mecanismos de comercialización adecuados.

2.1.2.6) Carlos Salinas de Gortari y la Política Comercial Mexicana.

El cambio estructural de la economía mexicana, implementado por el gobierno federal encabezado por el presidente Miguel de la Madrid, constituye una reorientación del modelo de desarrollo que lejos de constituir un plan puramente sexenal, exige continuidad verdadera en el mantenimiento de las metas así como una profundización en los mecanismos de obtención de las mismas. Es por ello, que resulta de fundamental importancia el análisis del programa económico de Carlos Salinas de Gortari, quien resultó electo en las pasadas elecciones del mes de julio presidente de los Estados Unidos Mexicanos para el sexenio que se inicia el 1 de diciembre de 1988.

Entre las metas de política económica, aún preliminares, anunciadas por Carlos Salinas de Gortari en Mayo de 1988, destacan las siguientes: se propone una nueva estrategia de desarrollo económico, moderna, entre cuyos objetivos destaca la continuidad de la política antinflacionaria así como la recuperación de un crecimiento sostenido. Este último estará basado en la inversión privada, las exportaciones no petroleras, la inversión pública en infraestructura y la expansión del mercado interno. En cuanto a las exportaciones no petroleras se refiere, estas "serán un componente permanente y primordial en el crecimiento de la producción. Ello constituye un rasgo definitivo y definitorio de la nueva estrategia de desarrollo en México; es una necesidad para evitar que eventuales desequilibrios en la balanza de pagos, se tornen en restricción al crecimiento.

La nueva estrategia económica, usará los instrumentos de políticas disponibles, fiscal, monetaria, comercial y de gasto público, para articular en forma armónica estos componentes determinantes de la demanda nacional; para adaptarse con flexibilidad a las cambiantes circunstancias, para evitar desequilibrios macroeconómicos y sectoriales, y para garantizar así la permanencia de un crecimiento moderado con estabilidad de precios". (18)

La acción económica propuesta por Salinas de Gortari, "se desarrollará en cuatro grandes ámbitos, financiamiento del desarrollo, mayor profundidad en los cambios estructurales, ampliación prioritaria de la infraestructura y modernización de nuestros sectores productivos". (19)

La meta de financiamiento del desarrollo se liga estrechamente con la política de deuda externa. "En el problema de la deuda externa no proponemos fórmulas irresponsables de confrontación o de efectividad pasajera, pero sí obtendremos, mediante la negociación firme, soluciones de carácter permanente. Abatiremos la transferencia neta de recursos al exterior, para así aplicar el ahorro doméstico a la inversión productiva... El segundo ámbito de mi propuesta se refiere a la irreversibilidad de los cambios estructurales en marcha: en la redefinición del sector público, en la apertura hacia el exterior y la descentralización de la actividad económica... Consolidaremos la apertura de nuestro comercio exterior y promoveremos la inversión

extranjera directa. La apertura de la economía a la competencia externa es un hecho irreversible. Sólo se harán los ajustes particulares que dicten las circunstancias. Se mantendrá un tipo de cambio realista, que otorgue un grado adecuado de protección a los productores nacionales. El éxito empresarial dejará de depender de rentas derivadas de la protección excesiva, de subsidios injustificados, o de salarios inadecuados y se basará como los propios empresarios lo han propuesto, en la productividad y la capacidad para organizar la producción y el comercio. Para ello, se crearán condiciones de infraestructura, acceso a insumos, disponibilidad de tecnología, regulaciones simples, carga tributaria y crédito, en términos similares a los que prevalecen en el exterior". (20)

De esta forma se esclarece que las medidas del cambio estructural constituyen el punto de partida de un nuevo modelo de desarrollo basado en una economía comerciante que se sustenta en la competitividad, en la eficiencia y en la modernidad.

Si bien aún no se ha dado a conocer la posición de Salinas de Gortari respecto a los intercambios de compensación, la continuidad que ha anunciado ya respecto a las políticas económicas de Miguel de la Madrid, permiten esperar un tratamiento similar a este tipo de comercio durante el próximo sexenio.

Notas de pie de Página.

(1) Green, Rosario. "México, Crisis Financiera y Deuda EXterna".
Revista de Comercio Exterior. Bancomext. Vol. 33 Num. 2. México
D.F., febrero de 1983.

(2) Banamex. Depto. de Planeación Estratégica. División
Internacional. 1988.

(3) López Portillo, José. "Sexto Informe de Gobierno". México
1982.

(4) Green, Rosario. Op. cit., pag 103.

(5) Poder Ejecutivo Federal. "Plan Nacional de Desarrollo
1983-1988". Pub. por Bancomext en Suplemento de Comercio
Exterior. Vol. 33, Num. 6, junio de 1983.

(6) Poder Ejecutivo Federal. Op. cit., pag. 81.

(7) Poder Ejecutivo Federal. Op. cit., pag. 82.

(8) Poder Ejecutivo Federal. Op. cit., pag. 85.

(9) Bancomext. Revista de Comercio Exterior, pag. 810. Vol. 37. Num 10. México D.F., octubre de 1987.

(10) Poder Ejecutivo Federal. "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, pag. 23, México D.F., 1984.

(11) Jiménez R. Rafael. "Promoción de las Exportaciones Manufactureras de México 1970-1986". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. Vol. 37. Num.8. México D.F., agosto de 1987.

(12) Gobierno de México. "La Política de Comercio Exterior. Objetivos, Instrumentos y Acciones". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. Vol.36. Num. 8. México D.F. agosto 1986.

(13) Gabinete de Comercio Exterior. "Proceso de Adhesión de México al GATT". SECOFI. México D.F., 1986.

(14) Gobierno de México. Op. cit. 1986.

(15) SECOFI.

(16) Banamex. Depto. de Estudios Económicos. México D.F., 1988.

(17) Banamex. Depto. de Estudios Económicos. México D.F., 1988.

(18) Salinas de Gortari, C. "El Reto Económico". Periódico Excelsior, México D.F., 20 de mayo de 1988.

(19) Salinas de Gortari, C. Op. cit., 20 de mayo de 1988.

(20) Salinas de Gortari, C. Op. cit., 20 de mayo de 1988.

CAPITULO 3 : "LA IMPORTANCIA DEL INTERCAMBIO DE COMPENSACION EN EL CONTEXTO COMERCIAL INTERNACIONAL."

3.1) Origenes del Intercambio Compensado.

En los últimos años, el comercio internacional se ha visto afectado por diversos factores económicos, entre los que destacan las restricciones crediticias al financiamiento del comercio y el lento crecimiento económico mundial. Esto ha motivado la utilización de una serie de métodos de intercambio comercial, cuyos orígenes se remontan a la forma más antigua de comerciar que tuvo el hombre: el trueque, es decir, el intercambio de diversos productos directamente sin la utilización del dinero como medio de cambio.

El resurgimiento en nuestros días de los mecanismos de intercambio compensado, no significa necesariamente un retroceso en materia comercial. Por el contrario, el intercambio compensado o "Countertrade" es un complemento al comercio ante las diversas limitantes que éste enfrenta en nuestros días.

A pesar de que en las últimas décadas se ha demostrado que la economía mundial se ha expandido a un mayor ritmo en periodos de liberalismo comercial, la débil actividad económica, los fuertes desequilibrios comerciales, la dificultad de acceso a

nuevos mercados, la fuerte escasez de divisas en los países en vías de desarrollo propiciada por el sobreendeudamiento externo, el creciente desempleo, así como el exceso de capacidad instalada en los países industrializados, son algunos de los principales factores que favorecen el uso de los Intercambios de Compensación.

Ya en el presente siglo, esta forma alternativa de comercio cobró auge después de la II Guerra Mundial en los países de Europa Oriental. La escasez de divisas convertibles en este grupo de países les impedía pagar en efectivo los productos importados de Occidente que necesitaban para la reconstrucción, por lo que se recurrió al pago en especie como medio para cumplir con sus obligaciones comerciales.

Sin embargo, a diferencia de los acuerdos bilaterales que se llevaron a cabo en la post-guerra, cuyo fin primordial era la reconstrucción de Europa, el intercambio de compensación está adquiriendo importancia en la actualidad luego de casi tres décadas de un crecimiento económico sostenido, el cual, "con la expansión de las relaciones comerciales internacionales y los créditos abundantes, ha fomentado la interdependencia económica global y ha acentuado las aspiraciones sociales y exigencias económicas del Tercer Mundo".(1)

Los países occidentales comenzaron a interesarse por los Intercambios de Compensación en los años setentas, debido a la fuerte escasez de materias primas. Varios países industrializados consideraron que los mecanismos de intercambio

compensado, como se analizará más adelante, constituyan un medio para asegurarse un suministro estable de productos primarios.

En la presente década, el comercio de compensación se ha visto impulsado por la dificultad de los países en vías de desarrollo así como de los países con economías centralmente planificadas, de pagar en efectivo las importaciones que necesitan para no interrumpir su desarrollo económico, ya que un gran porcentaje de sus ingresos por exportaciones se destina al pago de la deuda externa, la cual suma aproximadamente \$ 940 mil millones de dólares en la actualidad.(2)

Dentro de este entorno, el "countertrade" o intercambio compensado surge como un complemento y no como un sustituto del comercio internacional, con el cual se pretende aliviar el problema de escasez de divisas, apoyar la continuación de programas de industrialización, promover la exportación recíproca de bienes de escasa demanda en los mercados internacionales, así como mantener los precios de las materias primas ante una demanda que decae.

Las operaciones de intercambio compensado que se llevan a cabo en la actualidad tienen que responder a las necesidades cambiantes de los países involucrados, y deben utilizar al máximo la red de vínculos tanto financieros como comerciales internacionales, así como los sofisticados flujos de información con los que se cuenta.

En el pasado, esta forma de comercio no convencional ha sido

utilizada principalmente como un medio para colocar en el mercado productos que enfrentan una escasa demanda, bienes producidos en exceso, o aquellos incompetentes en precio. Sin embargo, los requerimientos actuales del intercambio compensado deben también hacer frente a las restricciones crediticias que están afectando la habilidad de un número creciente de países en vías de desarrollo para financiar sus operaciones de comercio exterior.

Dado que se espera que los problemas económicos que el mundo enfrenta en la actualidad se prolonguen en el mediano plazo, los especialistas de comercio exterior no están seguros de si los intercambios de compensación son un fenómeno coyuntural que desaparecerá en el futuro o si esta forma de comercio se continuará usando permanentemente, lo cual, a juicio de muchos economistas, traería consigo fuertes distorsiones en los mercados internacionales. Sin embargo, es obvio que cualquier entidad que desee incrementar sus exportaciones y ampliar los mercados para sus productos, debe considerar los diferentes métodos de intercambio compensado como instrumentos potenciales de comercio exterior.

La creciente utilización de los intercambios de compensación en el mundo durante los últimos años, hace imprescindible que todos los agentes que participan en el comercio exterior, conozcan a fondo los mecanismos y potencialidades de esta forma de comercio no convencional.

3.2) Definición de Intercambio Compensado o "Countertrade".

El intercambio compensado puede ser definido como una operación comercial internacional en la que el exportador se compromete, bajo contrato, a recibir el pago, de forma total o parcial, de acuerdo a lo estipulado por ambas partes al inicio de la operación, en productos o servicios del importador.

Una característica importante de este tipo de comercio es que "no involucra la utilización directa de divisas o recursos financieros para su implementación".(3)

El intercambio compensado comprende una gama de acuerdos comerciales, los cuales tienen en común la vinculación de las exportaciones de un país con las importaciones de otro, ya que se exige reciprocidad a las operaciones que se realicen entre ambas naciones.

Las diferentes modalidades de esta forma no convencional de comercio comprenden desde el simple trueque hasta las operaciones de contrarresta u "offset", que implican operaciones de miles de millones de dólares. Las diversas formas de intercambio compensado han surgido como respuesta a las diferentes necesidades de las operaciones comerciales, las cuales dependen del tipo de bienes que se van a comercializar, la localización de los mercados, la reglamentación oficial de cada país, así como de las prioridades de las partes comprometidas, entre otros factores.

El deseo y la habilidad para satisfacer los requerimientos locales de un intercambio compensado, puede significar la diferencia entre el éxito o fracaso de una operación comercial.

3.3) Factores Coyunturales que Favorecen la Utilización del Intercambio Compensado.

A lo largo del primer apartado, se han mencionado diferentes factores estrechamente vinculados al intercambio compensado. En esta sección se analizarán con mayor profundidad, las causas que favorecen el uso de esta práctica comercial por grupos de países conformados de la siguiente manera: países en vías de desarrollo, países de economía centralmente planificada, países industrializados y países exportadores de petróleo.

3.3.1) Países en Vías de Desarrollo.

Muchos de los países en desarrollo más pobres, se ven imposibilitados para importar productos esenciales debido a la escasez de divisas que sufren. El monto de deuda externa de algunos de estos países, provoca que las pocas divisas excedentes que se obtienen de los resultados en sus respectivas balanzas comerciales, se utilicen en una gran proporción para cubrir el servicio de la misma, implicando poca disponibilidad de monedas

convertibles para realizar con libertad las importaciones que estas naciones requieren para mantener funcionando correctamente su planta productiva.

Aunado a lo anterior, en los últimos años se ha registrado una disminución en los precios de los principales productos de exportación de estos países, lo cual ha debilitado sus términos de intercambio y ha perjudicado sus planes de reactivación económica. Los intercambios de compensación pueden constituir una respuesta para ambos problemas.

Otro elemento que incentiva esta forma de comercio en estos países, es la falta de sofisticación en los mecanismos de comercialización y distribución internacional que ayuden a abrir nuevos mercados a los productos no tradicionales. En la medida en que los países en desarrollo incrementen su producción de bienes destinados a la exportación, cada vez serán mayores las necesidades de una mayor información de los mercados así como de canales de comercialización especializados. El intercambio compensado puede ayudar a superar estos problemas, ya que si un país intercambia bienes de esta manera, hay una contraparte extranjera que facilita el acceso de los productos de ese país a los canales de comercialización del otro.

La carencia de una mentalidad exportadora es otro de los problemas de los países subdesarrollados que favorece la utilización del intercambio compensado, ya que la generación de nuevos negocios y socios comerciales ayuda a perfeccionar la

mentalidad exportadora, tanto del sector público, como del sector privado.

Es importante resaltar que el auge de los mecanismos de intercambio compensado en los últimos años, ha provenido de este grupo de naciones como consecuencia de los efectos negativos de la recesión mundial sobre su sector externo, misma que será explicada con detalle en el siguiente capítulo.

3.3.2) Países de Economía Centralmente Planificada.

Las principales motivaciones para utilizar el comercio compensado en los países socialistas, están también relacionadas con las necesidades de aumentar su penetración en los mercados occidentales, así como preservar sus "divisas fuertes" en economías donde se carece de monedas de libre convertibilidad.

La principal diferencia entre este tipo de economías y otros países, es que toda operación de comercio exterior es manejada por el gobierno, y el intercambio compensado se adapta mejor al sistema de organización tanto de la economía doméstica como a la forma de conducir el comercio exterior.

En estos países, el comercio exterior es considerado primordialmente como un mecanismo que ayuda a equilibrar el exceso de demanda generado cuando los planes económicos prescriben niveles de producción que exceden los niveles disponibles en la

economía doméstica, así como para deshacerse de cualquier exceso en la producción que los mercados domésticos no puedan absorber. Es decir, el comercio exterior no constituye una actividad rentable por sí misma, sino un mecanismo que sirve para ajustar las diferencias entre los niveles planeados y reales de producción.

Otro de los factores que impulsan el uso del "countertrade" en los países de economía centralmente planificada es el deseo de mejorar y modernizar la capacidad manufacturera de determinadas industrias domésticas. Algunos de los mecanismos de intercambio de compensación facilitan la transferencia de tecnología a sus industrias, lo cual a su vez, simplifica la comercialización internacional de sus productos.

El mayor porcentaje de las operaciones de intercambio compensado se lleva a cabo en las relaciones comerciales entre estas naciones y los países industrializados.

3.3.3) Países Industrializados.

Aunque las operaciones de Intercambio Compensado entre los países industrializados no son frecuentes, se estima que cerca del 65% de su comercio lo efectúan entre ellos mismos (5), y el resto con países de economía centralmente planificada o en vías de desarrollo, donde los mecanismos de intercambio compensado son más

susceptibles de llevarse a cabo. La utilización de estos mecanismos en los países industrializados ha crecido en los últimos años en transacciones comerciales que impulsan el intercambio de productos de alta tecnología (por ejemplo: aviación comercial, bienes de la industria militar, etc.). La técnica de intercambio compensado más utilizada por los países desarrollados es la que se conoce con el nombre de "offset" o contrarresta, la cual será explicada posteriormente.

Los países industrializados que imponen requerimientos de contrarresta, lo hacen con la finalidad de beneficiar ciertas industrias clave y no tanto por enfrentar problemas de iliquidez o corregir un desequilibrio comercial.

Otra forma de comercio bilateral impuesta en algunos casos por los países industrializados son los esquemas conocidos con el nombre de "desarrollar para importar", en los cuales el país industrializado se asocia con alguna entidad de un país en vías de desarrollo. El país industrializado se compromete a invertir y a transferir tecnología a una industria de un país en desarrollo, generalmente extractiva, a cambio de que este último se comprometa a enviar el producto resultante por un período determinado de tiempo. De esta forma, el país desarrollado asegura el abastecimiento de productos básicos considerados como "críticos", o por lo menos, obtiene la seguridad de que podrá cobrar sus exportaciones - al menos en especie - a un país con poca liquidez.

Los países industrializados se están percatando de la

importancia del intercambio compensado, ya que esta forma no convencional de comercio se está convirtiendo en uno de los mecanismos más importantes para conservar o inclusive aumentar su participación en los mercados internacionales en un período de creciente competencia. Los países desarrollados están operando a niveles inferiores a los de su capacidad instalada y el intercambio compensado les ofrece un medio para utilizar en mayor medida dicha capacidad y colocar sus excedentes en el extranjero.

3.3.4) Países Exportadores de Petróleo.

Ciertos países productores de petróleo, especialmente Irán, Iraq y Libia, han efectuado operaciones de intercambio compensado ofreciendo petróleo a cambio de otros bienes. En contraste con otros productos básicos, el petróleo es un medio de cambio relativamente cómodo debido a que el tamaño, la sofisticación y la eficiencia de los mercados petroleros mundiales facilitan su convertibilidad a dinero líquido.

El comercio de compensación fue utilizado por estos países como un medio de competencia en épocas donde el mercado no mostraba gran actividad mientras mantenían el precio oficial de la OPEP para sus exportaciones de crudo. Las exportaciones eran atadas a la compra de productos occidentales, cuyos precios estaban inflados bajo mutuo acuerdo, con el fin de ofrecer un

descuento instantáneo en el precio del petróleo.

Antes de dar por terminado este apartado, cabe mencionar que existe otro factor que estimula el uso del intercambio compensado, el cual es común a los cuatro grupos de países anteriormente definidos: el proteccionismo.

En la actualidad, el mundo enfrenta una corriente de creciente proteccionismo que no sólo se da en los países en vías de desarrollo; los países desarrollados han dado claras señales de sus crecientes prácticas restrictivas al comercio exterior a través de variados y sofisticados métodos.

La actual corriente proteccionista no sólo afecta a los bienes agrícolas o de producción primaria, sino que también se ha extendido a las manufacturas de origen industrial. Ejemplos de ello lo constituyen los textiles, los semiconductores, el acero, algunas maquinarias, etc.

El intercambio compensado ha demostrado en un buen porcentaje de los casos, que constituye una herramienta para vencer al proteccionismo en relación a los productos sujetos a este tipo de acuerdos, ya que suele superar las restricciones a las importaciones que derivan de problemas cambiarios, puesto que sus métodos de operación, no requieren de la utilización de divisas, o en caso de que estas sean utilizadas, se compensan total o parcialmente según hayan acordado las partes involucradas.

3.4) Participación del Intercambio Compensado dentro del Comercio Mundial.

Uno de los problemas que se encuentran al estudiar esta forma de comercio no convencional es la falta de información estadística, lo cual impide tener una clara visión global de la participación del intercambio compensado dentro de las operaciones de comercio exterior en el mundo.

La dificultad de obtener una evaluación confiable tiene su origen en diversos factores, entre los que se pueden mencionar los siguientes: el hecho de que los gobiernos no registren sus operaciones de intercambio compensado en forma separada en sus cuentas nacionales, así como el que muchos de los acuerdos que se llevan a cabo son de carácter privado, realizados a través de compañías comercializadoras, en donde los volúmenes y socios comerciales son mantenidos como confidenciales.

Dada la carencia de información estadística confiable respecto a los intercambios compensados, los porcentajes de participación varían dentro de un amplio rango, dependiendo de la fuente que se consulte.

De acuerdo al Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 25% de las transacciones comerciales efectuadas en el mundo en 1982, se realizaron con alguno de los mecanismos de intercambio compensado. En la actualidad, éstos pueden

significar alrededor del 30%, en tanto que para fines del presente siglo, de acuerdo a esta institución, podrían superar el 45%.

La publicación londinense "The Economist", estima que en 1985, el intercambio compensado representaba el 25% del comercio mundial.

La OECD considera que entre el 15% y 20% del comercio entre los países del bloque oriental y Occidente se lleva a cabo mediante este tipo de comercio, y de acuerdo a otro estudio realizado por esta organización, a mediados de los años setentas representaban el 40% del comercio de los países en vías de desarrollo. (4)

De acuerdo a un estudio realizado por el GATT en 1984, el intercambio compensado representaba entonces 7% del comercio mundial.

Otra estimación interesante es la realizada por el SELA en 1984: para este organismo, el intercambio compensado representó ese año el 31% del comercio mundial, sustancialmente arriba de la evaluación de 2.1% estimada para 1976. En lo que respecta al comercio de los países en vías de desarrollo, 42% se efectuó bajo las regulaciones de intercambio compensado. De acuerdo al SELA, se espera que para 1990, esta forma de comerciar represente el 44% del intercambio mundial y 49% del comercio del tercer mundo.

A pesar de la confusión que prevalece en cuanto al volumen del comercio de compensación en el mundo, lo importante es observar que todos los especialistas en comercio exterior señalan

una clara tendencia creciente en la utilización de esta práctica comercial. De acuerdo a otras estimaciones, en 1973 menos de veinte países efectuaban transacciones de este tipo, mientras que ahora, más de noventa naciones lo utilizan. Aquí radica la importancia de estudiar a fondo las posibilidades que ofrece el intercambio compensado, a fin de no permanecer al margen de esta tendencia internacional. (6)

3.5) Productos y Servicios Utilizados en los Intercambios de Compensación.

La gama de productos y servicios que pueden ser objeto de compensación es muy amplia, como se podrá apreciar a continuación. El tipo de productos que se ha utilizado con mayor frecuencia en los intercambios de compensación son los básicos. Dada la relativa facilidad para ser comercializadas posteriormente, las materias primas constituyen para los países industrializados el principal producto para tomar en contrapartida.

Sin embargo, ésto puede constituir un obstáculo para efectuar una negociación, ya que los países en vías de desarrollo prefieren excluir este tipo de bienes de la compensación cuando enfrentan una demanda estable en los mercados internacionales. Solamente son involucrados en intercambios compensados cuando, por razones de sobreoferta mundial, por ejemplo, su comercialización

se complica.

Dentro de los bienes básicos, se han registrado numerosos acuerdos de compensación que involucran el uso de minerales, petróleo, gas, café, cacao, azúcar, lana, trigo, maíz, soya, carne, algodón, yute, fertilizantes, especias, arroz, harina de pescado, aceites y cítricos, por citar algunos.

Por lo que respecta a productos manufacturados, se encuentran metales y sus aleaciones, siderúrgicos, químicos, calzado, textiles, cemento, máquinas herramientas, maquinaria agrícola, bienes de capital y equipos para industria básica o de procesos.

La tecnología también ha participado dentro de los acuerdos de compensación, ya que se han registrado transferencias de apoyos especializados, "know-how", así como licencias.

Los servicios objeto de la compensación pueden ir desde el turismo hasta la contratación de fletes, seguros y consultoría.

De acuerdo a una encuesta realizada por la "National Foreign Trade Council Foundation" de los Estados Unidos a 110 grandes compañías que han enfrentado requerimientos de compensación, cuando incursionan en mercados externos, se dedujo la siguiente distribución de productos sujetos a comerciarse en forma compensada: (7)

- 23% Equipos Industriales.
- 11% Bienes Manufacturados.

- 11% Bienes para el Sector Petrolero.
- 11% Aeroespaciales.
- 8% Productos Químicos.
- 6% Alimentos.
- 4% Proyectos de Construcción.
- 4% Farmacéuticos.
- 4% Computadoras.
- 4% Electrónicos.
- 4% Cuidado de la Salud.
- 4% Tabaco.
- 2% Fotografía.
- 2% Repuestos Militares.
- 2% Servicios.

3.6) Formas que adopta el Intercambio Compensado.

Como se explicó con anterioridad, el intercambio compensado adopta diferentes formas en función de las necesidades de las partes involucradas.

En la presente sección, se hará una descripción de las formas puras del comercio de compensación. Sin embargo, es pertinente hacer la aclaración de que en la práctica este tipo de transacciones incluyen normalmente más de uno de los mecanismos de intercambio compensado y, como resultado de ello, en muchas

ocasiones resulta difícil distinguir a que categoría pertenece cada operación.

El punto en común de las diferentes formas de compensación es el establecimiento de un vínculo entre una venta y una compra. Son la naturaleza de dichos vínculos, los riesgos y las garantías (y por consiguiente los costos) asociadas a esta doble operación comercial, la calidad y el número de participantes, los elementos que especifican cada operación. (8)

3.6.1) Trueque. (Barter).

El trueque constituye la forma más sencilla de los mecanismos de comercio compensado y se define como el intercambio directo de bienes entre dos socios comerciales, sin que se efectúe ninguna transferencia monetaria.

Las condiciones de esta operación suelen estipularse en un solo contrato, y estas deben cumplirse sin la intervención de terceros.

Su fundamento descansa en la doble coincidencia de necesidades de las dos partes, así como en la habilidad de éstas para acordar un valor equivalente a sus respectivos cargamentos. Debido a que estas condiciones son difíciles de alcanzar, las operaciones de trueque son escasas dentro del comercio internacional.

En este tipo de transacciones, los países involucrados deciden conjuntamente los valores y las relaciones de los productos que se van a intercambiar. La fijación de precios, que constituye otro problema de los acuerdos de trueque, (en particular cuando se intercambian productos primarios debido a la volatilidad de sus precios), se discute en base a las condiciones en que se concreta el negocio (calidad, capacidad de entrega, etc.).

Generalmente, son operaciones que se llevan a cabo en un corto plazo, con el fin de evitar en mayor medida las fluctuaciones en los precios internacionales y eliminar el riesgo de incumplimiento de los compromisos adquiridos.

Los países en vías de desarrollo y de economía centralmente planificada son los que utilizan con mayor frecuencia este tipo de acuerdo compensatorio; ocasionalmente, es usado en acuerdos de gobierno a gobierno conocidos comúnmente con el nombre de Acuerdos Bilaterales.

3.6.2) Compra Compensada. (Counterpurchase).

Cuando el intercambio recíproco y el contingente de bienes se especifica por contrato, y cada entrega se valida y se liquida en unidades monetarias, el acuerdo de compensación se conoce con

el nombre de "compra compensada" o "counterpurchase".

En la mayor parte de las ocasiones, esta operación se especifica en dos contratos paralelos; uno cubre la venta de exportación de una firma y el otro la compra del socio comercial. Las dos transacciones son financiadas por separado y cada una procede independientemente de la otra. En la mayoría de los casos, se utiliza un acuerdo de protocolo para vincular los dos contratos, en el cual se estipulan las sanciones en caso de que alguna de las partes no cumpla con las condiciones del contrato comercial.

En el contrato de compra compensada se definen los parámetros de los bienes sujetos a comerciarse, es decir, en él se acuerdan los tipos de bienes que podrán ser contraentregados, (por ejemplo: limitar la contraentrega a productos con cierto grado de integración nacional), la periodicidad de las entregas y se establece si el pago de cada operación se hará en forma independiente.

El periodo de duración de un contrato de compra compensada es normalmente entre 6 meses y 3 años, aunque en algunos casos puede ser mayor. Es un mecanismo más flexible que el de trueque, ya que no es necesario el flujo simultáneo de mercancías y se puede negociar que el valor de la contracompra sea menor al valor de la venta original.

Por otra parte, un acuerdo de compra compensada normalmente permite al vendedor en el primer contrato a asignar sus

obligaciones de compra compensada a un tercero (por ejemplo: una compañía comercializadora), el cual dispondrá de los bienes a cambio de un descuento ó comisión.

A este mecanismo de intercambio compensado se le conoce también con el nombre de "compensación indirecta" ya que las ventas recíprocas no se derivan de la exportación original ni se relacionan con ella.

Otra modalidad de este tipo de compensación es el que se conoce como "comercio recíproco inverso" o "junktim", en el cual la entrega de la compra compensada antecede a aquella de los bienes enviados al importador (que generalmente es un país socialista o en vías de desarrollo). Los envíos son clasificados como un crédito que será contrarrestado en entregas subsecuentes. Este sistema puede permitir a la empresa que realiza los envíos, a elegir productos del país en cuestión que se consideren más comercializables en su país e inclusive a ejercer cierta influencia sobre su proceso productivo. Este mecanismo puede conducir a acuerdos de cooperación de largo plazo.

La compra compensada es el mecanismo de intercambio recíproco más utilizado debido a la flexibilidad que ofrecen sus financiamientos, garantías y pagos, los cuales son independientes.

No obstante, el hecho de ser la forma más utilizada de intercambio compensado, no significa que sea la mayor en términos de dólares.

3.6.3) Acuerdos de Recompra. (Buy-Back Agreements).

Se habla de un acuerdo de recompra cuando un país le vende al otro maquinaria, tecnología o equipo para establecer una planta industrial, con el compromiso de recibir como pago los productos resultantes o relacionados con ella por un periodo de tiempo previamente fijado, hasta cubrir el valor total o parcial (según lo convenido) de la venta original.

Este tipo de mecanismo es parecido al de compra compensada, con la diferencia de que aquí las ventas recíprocas son resultado de la exportación original y se relacionan con ella.

En la recompra, también se establecen dos contratos separados, en los cuales se factura la operación en una divisa convertible y se fija un lapso de tiempo entre la entrega y la contraentrega, el cual puede ser relativamente largo debido a que esta transacción implica el establecimiento de plantas de producción completas. Por esta misma razón, son operaciones que pueden alcanzar cientos de millones de dólares.

Como mínimo, la duración de un acuerdo de recompra puede alcanzar tres ó cuatro años, y no es extraño que perduren por más de veinticinco años.

El valor de los bienes en la recompra como proporción de la venta original, es normalmente mayor que en el caso de la compra compensada; los bienes contraentregados en el acuerdo de recompra

son por lo general por 100% o más del valor de la venta original.

La separación de los contratos en la recompra es muy importante, ya que de otro modo, las innumerables variables y contingencias inherentes al establecimiento de una planta productiva, significaría un gran riesgo para el segundo contrato. Como en la compra compensada, también existe un tratado de protocolo que vincula ambos contratos, y en el se asegura que los bienes entregados en compensación han sido producidos con la tecnología y el equipo de la venta inicial.

Una de las variaciones de este tipo de intercambio compensado se conoce con el nombre de "desarrollar para importar" (develop for import), en la cual se intercambian inversión y tecnología de un país generalmente industrializado, por materias primas consideradas como "críticas". La única diferencia es que la promoción de la operación proviene del exportador de tecnología, en tanto que en el mecanismo de recompra, son los países en vías de desarrollo o los socialistas los que buscan establecer el acuerdo. De esta forma, los países industrializados aseguran el suministro de productos básicos, como por ejemplo: cobre, hierro, alúmina, cromo, manganeso, níquel, etc.

3.6.4) Convenios de Cooperación Industrial. (Joint Ventures).

Este tipo de acuerdos se derivan de los acuerdos de recompra; por eso, sus características son similares.

La coproducción o cooperación industrial se realiza cuando una empresa occidental participa con empresas de países centralmente planificados o en vías de desarrollo en un proyecto conjunto en el cual la primera aporta bienes de capital, equipo o tecnología a cambio de una participación en las ganancias de venta o del negocio en sí mismo.

La Comisión de Comunidades Europeas define la cooperación industrial como un proyecto que incluye un conjunto de operaciones complementarias o recíprocamente enlazadas de producción, comercialización, desarrollo y transferencia de tecnología. (9)

La ventaja de este tipo de acuerdos es que el abastecedor de tecnología tiene un mayor control sobre el proceso de manufactura y comercialización debido a su participación en la producción. A diferencia de los acuerdos de recompra, que tienen una fecha de expiración fijada y la garantía de que se pagará la tecnología y el equipo, el convenio de cooperación requiere que el socio aportador de la tecnología permanezca por un largo plazo y adopte el riesgo sobre la inversión.

3.6.5) Cuentas de Comprobación. (Evidence Accounts o Clearing Agreements).

Una cuenta de comprobación es un acuerdo entre países que desean comerciar cantidades o montos específicos de productos durante un período de tiempo determinado.

Este tipo de acuerdos tiene por objeto facilitar las corrientes comerciales cuando se exige intercambio recíproco, y cuando entre los dos países se llevan a cabo un número considerable de operaciones comerciales. Generalmente se establece cuando una de las partes (o ambas), no está en posición de financiar sus importaciones con divisas convertibles o sobre bases de pagos multilaterales.

Cada país participante en este tipo de acuerdo provee una lista de los productos que ofrece para comerciar. Posteriormente se nombran dos bancos (uno en cada país) en donde se lleva un registro de todas las compras y ventas en términos de alguna divisa de fácil convertibilidad, sin que esto implique que se puedan transferir a ella. Es decir, las exportaciones que realice el país A, se registran en términos de una divisa fuerte como créditos en el banco de este país, los cuales solamente podrán utilizarse para efectuar importaciones desde el país B. Cada país efectúa sus depósitos en moneda local en la cuenta de compensación establecida en su respectivo banco.

Normalmente, el período de duración de estos convenios va de tres meses a tres años, luego de los cuales se procede a equilibrar los saldos. En caso de que exista un desequilibrio y el país acreedor no encuentre productos que pueda comprar para

satisfacer sus necesidades y cubrir la diferencia, puede recurrir a un tercero (por ejemplo: una compañía comercializadora), quien a cambio de una comisión se encargará de cumplir con las obligaciones del país deudor convirtiendo, a través de una serie de mecanismos, el desequilibrio existente a una divisa convertible. Este mecanismo se conoce con el nombre de "switch" y será especificado en forma más detallada posteriormente.

En el acuerdo, también se puede especificar que todos los intercambios comerciales se detendrán si el desequilibrio comercial fluctúa por un máximo especificado de antemano, el cual generalmente oscila entre 20 y 30% del volumen anual del comercio.

Este tipo de acuerdo tiene ciertas ventajas sobre otros mecanismos de intercambio compensado. Una de ellas es que la compensación de pagos se efectúa en base a muchas transacciones, cada una establecida en efectivo, en lugar de hacerlo en base a transacciones individuales. Otra ventaja es que las cuentas de comprobación agrupan a un conjunto de exportadores e importadores en cada país, lo cual permite ofrecer una mayor cantidad de productos para intercambiar. Por otro lado, el período de duración del acuerdo permite a las partes disponer de tiempo para demandar los productos más adecuados a sus necesidades.

Sin embargo, las cuentas de comprobación tienen ciertas desventajas. Por un lado, los bancos designados para vigilar las transacciones individuales cobran una comisión por sus servicios, y por otra parte, es difícil reunir en ambos países grupos de

exportadores e importadores cuyos intereses comerciales se complementen.

3.6.6) Reventa de Saldos de Cuenta de Compensación. (Switch).

Aunque ya se ha hablado de este tipo de mecanismo anteriormente, es conveniente profundizar un poco más en su modo de operación. La reventa de saldos de cuenta de compensación, mejor conocida como "switch", es una práctica cada vez más utilizada como consecuencia del aumento que se ha registrado en los últimos años de los Acuerdos Bilaterales.

Normalmente, el switch surge cuando se efectúan operaciones de intercambio compensado entre dos partes. Cuando una de estas partes tiene dificultades para colocar los bienes recibidos en contracompra, tanto en su mercado doméstico como en el mercado internacional, se puede recurrir a una empresa comercializadora o "switcher", la cual revende los saldos resultantes de una operación de intercambio compensado.

Una transacción de switch puede llevar consigo una serie de operaciones complicadas antes de encontrar un comprador que pueda pagar con divisas convertibles. Las negociaciones de este tipo se dan principalmente entre los países en vías de desarrollo y los socialistas. Sin embargo, los países industrializados suelen ser los receptores finales de los bienes que se desvían bajo este

procedimiento, ya que en muchas ocasiones los derechos de compensación de un país socialista sobre un país en desarrollo son ofrecidos como pago en otras operaciones de comercio compensado al país desarrollado.

Una vez que la compañía comercializadora haya efectuado la investigación de mercado correspondiente y haya conseguido a un cliente que le otorgue como pago alguna divisa convertible, ésta procede a transferirla al país con superávit en su cuenta de comprobación, restandole una comisión por sus servicios.

Adicionalmente a esta comisión, el "switcher" puede incluir un descuento en el producto que va a comerciar, (conocido internacionalmente con el nombre de "disagio"), con la finalidad de aumentar la competitividad del bien en cuestión. Este varía directamente en proporción al grado de valor agragado incorporado a los productos en su proceso de elaboración, así como con la dificultad de su distribución. Por ejemplo: soya y cacao (1 a 3%); productos químicos (5 a 6%); textiles (6 a 8%); cemento (10 a 11%); máquinas y herramientas (15 a 20%). Estos porcentajes son cifras indicativas que fluctúan en función de múltiples variables, como por ejemplo: país de origen, lugar de destino, etc..(10)

3.6.7) Operación de Pase de Mercancías. (Swaps).

La operación conocida como "swap" consiste en el intercambio

de un mismo producto procedente de diferentes localizaciones geográficas con la finalidad de reducir los costos de transportación. Es decir, las mercancías de diferentes procedencias son intercambiadas por otras situadas en puntos geográficos más cercanos, lo cual significa para ambas partes un ahorro en los costos de transportación.

Este tipo de mecanismo es ideal para productos básicos como por ejemplo: azúcar, petróleo, café, granos, minerales, etc..

3.6.8) Contrarresta. (Offset).

Una condición para exportar ciertos productos, en especial aquellos relacionados con tecnología muy avanzada (como lo son los equipos de defensa o los aviones comerciales), a algunos países, es que el exportador de estos productos brinde asistencia comercial o que incorpore en sus procesos productivos componentes y materiales originarios del país importador, o bien, que comercialice, ya sea en su país o en el extranjero, productos que el importador entregará en contrapartida que, por ejemplo, cumplan con un cierto grado de integración nacional.

"En los últimos años, las operaciones de "offset" no sólo han proliferado en el comercio de bienes de defensa o aviación, sino que se están convirtiendo en una práctica frecuente en otros sectores, sobretudo en aquellos donde el país importador busca

incentivar un mayor desarrollo".(11)

Así, el país importador requiere en algunos casos del establecimiento de una coproducción que implique la transferencia de procesos sensitivos y manufacturas de alta tecnología, inversiones, así como acuerdos de intercambio compensado a largo plazo por bienes y servicios locales.

Los acuerdos de "offset" son compromisos compensatorios que implican un gran valor económico debido a su naturaleza. De acuerdo a los requerimientos del país importador, estos se pueden clasificar de la siguiente manera:

* Offsets Indirectos: cuando se requieren de compromisos de comercio recíproco, inversión y subcontratación local.

* Offsets Directos: Cuando los requerimientos son el establecimiento de una coproducción o transferencia de tecnología.

3.7) Ventajas y Desventajas de los Intercambios de Compensación.

Con la finalidad de establecer un parámetro de análisis más amplio sobre los mecanismos de intercambio compensado, a continuación se describirán los principales beneficios y dificultades que trae consigo la utilización de los mismos.

3.7.1) Ventajas del Intercambio Compensado.

Historicamente, la aplicación del intercambio compensado ha surgido con la presencia de situaciones coyunturales que dificultan el uso de los canales tradicionales del comercio. Estas situaciones suelen caracterizarse por problemas de endeudamiento externo, falta de divisas convertibles, déficits comerciales, mercados externos restringidos, problemas de abastecimiento de ciertos productos e inestabilidad de precios y tipos de cambio, entre otros factores.

Ante ellos, el intercambio compensado puede ofrecer las siguientes ventajas:

3.7.1.1) Ventajas Económicas para un País.

* Endeudamiento Externo:

El problema del endeudamiento externo está aún lejos de resolverse, lo cual significa que los países con grandes pasivos tendrán que seguir remitiendo a sus acreedores un alto porcentaje de sus ingresos provenientes de las exportaciones. Con el intercambio compensado, los países endeudados pueden continuar realizando las importaciones necesarias para su desarrollo sin tener que destinar para esto las escasas divisas convertibles de que disponen.

Como corolario de los problemas de endeudamiento externo que sufren estas naciones, se presenta la dificultad de obtener nuevos créditos que les permitan enfrentar con mayor facilidad estas obligaciones financieras y comerciales. Es así como la utilización de intercambio compensado surge como una alternativa para continuar, e incluso incentivar, la realización de actividades comerciales necesarias para mantener la operación económica del país. Es decir, el intercambio compensado puede contribuir a regenerar corrientes comerciales que por las dificultades señaladas pudieron haber disminuido.

* Apoyo a Políticas de Desarrollo Industrial y Social.

A través de los mecanismos conocidos como Acuerdos de Recompra, Convenios de Cooperación Industrial y Contrarresta, el comercio de compensación se convierte en una herramienta para obtener fondos o tecnología para obras o proyectos sociales e industriales de importancia para un país.

En situaciones de escases de divisas y de bajas asignaciones presupuestales en investigación, como las que se observan en los países en desarrollo, la incorporación de nueva tecnología a los procesos productivos se torna lenta reduciendo los niveles de competitividad. Es entonces cuando los mecanismos de compensación mencionados, permiten adquirir tecnología de punta sin necesidad de utilizar divisas convertibles, constituyendose como una

herramienta de promoción industrial de largo plazo.

* Creación y Desviación de Comercio.

Algunos mecanismos de intercambio de compensación, como es el caso de las Cuentas de Comprobación, la Reventa de Saldos en Cuentas de Comprobación o la operación de Pase de Mercancías, pueden dar impulso a la integración comercial y económica entre dos o más países, y a la diversificación del destino de las exportaciones gracias a la desviación del comercio con extrazona (terceros mercados) y a la creación de negocios.

Es decir, se fomenta el intercambio económico con una región económica poco explotada, dando lugar a una mayor producción e integración económica. Como el intercambio compensado trata precisamente de compensar el comercio, se diluye, por lo tanto, el temor de los países de menor desarrollo económico relativo a verse absorbidos por los más grandes, lo que suele acontecer en los sistemas de integración no compensados.

* Ajuste de Balanzas Comerciales Bilaterales.

El comercio compensado contribuye a que los países reviertan la tendencia deficitaria de sus cuentas corrientes, ya que con este tipo de mecanismos muchas importaciones de materias primas, bienes de capital o tecnología se financian a través de

exportaciones por un valor similar. De igual modo, cuando un país enfrenta un constante déficit en su balanza comercial bilateral con otra nación, la utilización de alguno de los mecanismos de intercambio compensado, como por ejemplo las Cuentas de Comprobación o las Compras Compensadas, contribuye a que las operaciones de comercio exterior tiendan al equilibrio. "Y si bien esta modalidad no sigue las leyes de mercado en el sentido de que el comercio debiera equilibrarse por sí solo, hoy en día toma más vigor aquel entendimiento implícito que supone que los países deben comprar, pero también desean vender, porque el comercio internacional es una avenida de doble mano, y ello constituye uno de los pilares básicos de la interdependencia mundial".(12)

* Reducción de la Tasa de Desempleo.

Dado que los mecanismos descritos de intercambio compensado contribuyen a desarrollar industrias locales y promover exportaciones, el consecuente efecto multiplicador que tienen esas actividades sobre la economía en su conjunto, implica una mayor ocupación de la mano de obra disponible en el país receptor de tales beneficios, ayudando a disminuir la tasa de desempleo.

* Efectos sobre el Producto Interno Bruto.

El comercio, cuando se realiza en una forma totalmente

compensada, no tiene un efecto cuantificable sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos, ya que a toda importación corresponde una exportación por el mismo monto y en sentido contrario. No obstante, si la contrapartida de importaciones es mayor a la de exportaciones o viceversa, entonces sí habrá un efecto neto sobre dicha cuenta.

Sin embargo, el efecto multiplicador que generan las exportaciones de contrapartida sobre el empleo y la producción general, las plantas industriales y el equipo que se importan bajo estos métodos, así como las inversiones y acuerdos de cooperación industrial que son resultado de diversos convenios, tienen sin lugar a dudas efectos positivos sobre el Producto Interno Bruto de un país, aunque estos son difíciles de cuantificar, ya que toman lugar en el mediano o largo plazos y se expresan en diversas variables tales como el empleo, la producción, la capacidad instalada, las exportaciones, entre otras.

* Facilidad de una mejor Comercialización Internacional.

El intercambio compensado, a través de mecanismos tales como la Contraresta, Compra Compensada y la Reventa de Saldos de Cuentas de Compensación, contribuye a diversificar mercados y especialmente a elevar la eficiencia y reducir el costo de comercialización de los países en desarrollo, así como de los de economías centralmente planificadas, al contar con el apoyo de

compañías comercializadoras o grandes empresas generalmente localizadas en países desarrollados y que además de conocer los mercados cuentan con amplias redes de distribución a nivel internacional.

* Efectos sobre la Inflación.

En algunos casos en donde se utiliza el comercio de compensación, se facilita el control del proceso inflacionario, ya que la implementación de contratos de fijación de precios y de entrega de productos en el mediano y largo plazo, imponen un límite al alza de precios de mercancías objeto de comercio internacional. El impacto inflacionario vía costos de productos importados se reduce. Lo anterior es especialmente importante en países receptores de precios y cuya influencia en la determinación de los mismos es nula o muy reducida. Este es el caso de aquellas naciones que dependen en un alto porcentaje de importaciones de materias primas, cuyos precios se determinan en los mercados occidentales con lo cual sufren una influencia directa de las tasas internacionales de inflación.

Cuando los desembolsos planeados para la compra de materia prima, maquinaria o tecnología (valuados normalmente en una moneda convertible) son superados por incrementos de precios imprevistos, los países compradores deben reasignar sus gastos en divisas o buscar formas alternativas de financiarlos. La reasignación

suele ser dificultosa puesto que la demanda sobre las reservas internacionales se hace no solo para un producto con ese problema, sino para muchos y no puede rebasar ciertos límites sin afectar el tipo de cambio, por lo que una alternativa viable en estos casos es la utilización del intercambio compensado.

*** Eliminación de Barreras a la Importación.**

Con los mecanismos de intercambio de compensación, es posible eliminar, en ocasiones, las restricciones a la importación impuestas fundamentalmente por razones cambiarias o de escasez de divisas convertibles, ya que implica la no utilización o compensación de los movimientos en moneda extranjera. En este sentido, el comercio compensado constituye una herramienta que puede ser utilizada contra el proteccionismo, ya que ejerce la presión de la compra como un instrumento de venta.

Como consecuencia, esta forma de comercio puede proporcionar ventajas a los países que la utilizan en relación a la competencia, ya que si por ejemplo la importación de cierto producto está restringida en un país, la nación que establezca un acuerdo de compensación con ese país podrá penetrar a su mercado debido a que la importación no producirá erogación de divisas.

*** Cobertura contra la Escasez de Algún Producto.**

El intercambio compensado puede ser de gran beneficio para los países que buscan asegurar el abastecimiento de algún producto en el largo plazo. Es decir, cuando un producto es fundamental para el proceso productivo de un país, el establecimiento de un acuerdo de recompra con otro permite asegurar la disponibilidad de este producto en el largo plazo.

3.7.1.2) Ventajas para las Empresas.

* Comercialización de productos de difícil Colocación en los Mercados Internacionales.

Los intercambios de compensación facilitan la colocación de productos que enfrentan un difícil acceso a los mercados internacionales, ya que esta puede realizarse recibiendo como pago otras mercancías que posteriormente pueden canalizarse a un tercero, ya sea directamente o a través de una empresa comercializadora como es el caso de las operaciones de pase de mercancías.

* Colocación de Excedentes.

Otro beneficio que trae consigo la aplicación de políticas de compensación comercial es que favorecen la colocación de productos que han sido elaborados por arriba de la capacidad de absorción de la demanda interna y que por lo tanto, no se pueden distribuir en el mercado doméstico.

La crisis por la que atraviesan la mayoría de los países en desarrollo, ha provocado una fuerte caída en la producción debido a la contracción del mercado doméstico; el intercambio compensado puede significar para muchas empresas un medio para mantener su producción, e inclusive aumentarla, al ofrecerle una alternativa para colocar sus productos en el mercado internacional.

*** Penetración en Nuevos Mercados y Recuperación de Otros.**

Las empresas exportadoras que han enfrentado obstáculos en sus mercados, ya sea de tipo cambiario, arancelario o de demanda, pueden utilizar los mecanismos de compensación en dos sentidos. Primero, las firmas comerciales que acepten negociar en forma compensada, ganan prestigio en esos mercados, con lo que posteriormente, obtienen nuevas operaciones internacionales. En segundo lugar, constituyen una buena forma para recuperar mercados perdidos por las dificultades anteriormente mencionadas.

*** Efectos sobre la Competencia.**

La utilización de algunos de los mecanismos de compensación, como por ejemplo, el establecimiento de un acuerdo de Cuentas de Comprobación entre dos países, otorgan a las empresas de los mismos una posición más ventajosa que la mantenida por empresas en terceros países al margen de este acuerdo y que por lo tanto, deben penetrar a estos mercados por canales tradicionales de comercio.

Es importante mencionar que cuando estos mecanismos se llevan a cabo entre naciones pertenecientes a zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común u otras formas de integración económica, los países que los utilicen no violan el principio de la "Cláusula de la Nación más Favorecida" del GATT, ya que el comercio y las preferencias en zonas de integración, constituyen una excepción a dicha disposición. Esto no significa que el GATT apruebe plenamente el uso de los mecanismos de compensación, ya que estos no dejan de fomentar el comercio bilateral. La posición de este organismo con respecto al Comercio Compensado se verá en el Apéndice 1, que contiene el marco legal de los intercambios de compensación.

* Incorporación de Nueva Tecnología.

Dada la creciente competencia en los mercados internacionales, la incorporación de tecnologías nuevas no es sólo un aspecto de especial importancia para un país en su conjunto,

sino que en el caso de empresas exportadoras en particular es fundamental el desarrollo de nuevos procedimientos administrativos, productivos, comerciales, organizacionales, etc., que aplicados conjuntamente darán resultados de una mayor eficiencia en aspectos tales como costos reducidos, productos más sofisticados, técnicas de comercialización más efectivas, distribución y administración modernas, etc.

Es así que los Acuerdos de Recompensa, los Convenios de Cooperación Industrial y la Contraresta realizados con empresas de países industrializados, permiten a compañías de naciones en desarrollo la obtención de tecnología avanzada cuando en sus países de origen existen limitaciones económicas para hacerlo.

* Reducción en Costos de Comercialización y Promoción.

Una ventaja que ofrecen los acuerdos de compensación a los países en vías de desarrollo y a los de economía centralmente planificada cuando establecen un convenio de este tipo con naciones industrializadas, es una reducción en los costos de comercialización de sus productos, ya que las empresas exportadoras que imponen o sugieren el uso de intercambio compensado a sus proveedores en países que han desarrollado una red de comercialización más sofisticada, llegan a realizar ventas sin ningún tipo de erogaciones, o erogaciones más reducidas en lo que a colocación de sus productos se refiere. Es decir, los

países de menor desarrollo económico, disminuyen sus gastos de promoción de ventas, de participación en ferias y misiones comerciales, de agentes vendedores, etc., con lo cual ven reducidos sus costos variables y el precio final de su exportación.

3.7.2) Desventajas del Intercambio Compensado.

A pesar de las ventajas mencionadas, el intercambio compensado muestra ciertas desventajas en comparación a las formas tradicionales de comercio. Con la finalidad de realizar un análisis más completo sobre este tema, a continuación se detallarán las más importantes.

3.7.2.1) Desventajas Económicas.

* Tendencia al Bilateralismo Comercial.

La primera desventaja que se encuentra al analizar los mecanismos de intercambio compensado, es que promueven el bilateralismo comercial en contra de los objetivos de multilateralidad perseguidos por organismos tales como el GATT.

El intercambio compensado es visto por muchas organizaciones

internacionales como una práctica inconsistente con un sistema de libre comercio que puede provocar, en el largo plazo, graves distorsiones en los mercados y reducir severamente el volumen del comercio mundial.

Según la opinión del gobierno estadounidense, "los acuerdos de compensación pueden fomentar una intervención directa del gobierno en los mercados, lo cual minimiza la dinámica de las fuerzas del mercado e introduce consideraciones no comerciales".(13)

La obligatoriedad que implica la utilización del comercio de compensación entre dos países, deja fuera de competencia a terceras partes que pudieran ofrecer mejores condiciones en un sistema de libre comercio.

* "Dumping".

Como consecuencia de la utilización de los mecanismos de intercambio compensado, pueden surgir casos de "dumping" debido a una baja en los precios de los bienes objeto de compensación. La reducción en los precios puede ser resultado, como se comentó anteriormente, de una reducción en los costos de comercialización internacional, o bien, de un acuerdo previo entre dos países, como es el caso descrito para los países petroleros en el apartado de "Factores Coyunturales que favorecen la utilización del Intercambio Compensado", que describe cuando estas naciones

aceptan pagar un precio inflado por los bienes recibidos en compensación por su petróleo, otorgando así un descuento a su socio comercial.

* Dependencia Comercial.

Si bien en intercambio compensado puede ayudar a diversificar los mercados de exportación mediante el aprovechamiento de las redes de distribución y ventas de compañías comercializadoras internacionales así como de grandes empresas transnacionales, el virtual traspaso de la función comercializadora que ello implica puede significar en el mediano y largo plazos, la creación de una relación de dependencia del exportador original respecto a estas últimas.

Esta situación desincentiva tanto a los países en desarrollo como a los socialistas, a realizar un mayor esfuerzo para mejorar sus propios medios de comercialización.

* Recepción de Pago de una Exportación con Productos no Necesarios.

Otra de las dificultades que surge con el intercambio compensado es que en ocasiones, los artículos recibidos en compensación por uno de los países que intervinieron en la operación, no satisfacen sus necesidades, provocando que compañías

o países enteros se vean obligados a comercializar un producto del cual no poseen experiencia o que es de difícil colocación. Si en este caso se busca el apoyo de una compañía comercializadora para realizar una operación de "switch", el costo de la transacción original puede elevarse reduciendo el margen de ganancias de la misma.

* Distorsión del Mercado Doméstico.

En algunas ocasiones, cuando se reciben como contrapartida productos no necesarios pero que sin embargo se destinan al mercado doméstico, pueden provocar una distorsión y saturación de éste, afectando a los productores nacionales. Ello podría obligar a la compañía involucrada a fijar un precio sustancialmente menor con el fin de deshacerse de los excedentes.

* Participación del Gobierno.

Debido al considerable poder de compra y de negociación política internacional que suelen tener los gobiernos de los países, su intervención para el establecimiento de acuerdos de intercambio compensado es generalmente importante. Sin embargo, ello puede implicar el establecimiento de procedimientos burocráticos excesivos para la negociación y concreción de acuerdos de contrapartida comercial, restando agilidad a estas operaciones.

*** Restringida Oferta de Productos para Compensación.**

Debido a las dificultades que se han descrito hasta ahora acerca de las operaciones de comercio compensado, así como la falta de conocimiento de las mismas por parte de gobiernos y empresas, la oferta internacional de productos disponibles bajo mecanismos de compensación es reducida. Ello dificulta en muchas ocasiones la obtención de clientes comerciales en forma expedita.

3.7.2.2) Desventajas para las Empresas.

*** Mayor Complejidad en los Negocios.**

La desventaja más evidente para las empresas, radica en que los negocios de intercambio compensado acarrearán mayores dificultades que las operaciones convencionales de comercio internacional, ya que implican acuerdos complicados y de larga duración, contratos pormenorizados y en general, no cuentan con el personal debidamente especializado para llevarlas a cabo. Con ello se dificulta la planeación del negocio, y un correcto control administrativo y de valuación de riesgos. Esto significa que la compensación puede promover una mayor burocratización de las operaciones debido a que serán necesarios un mayor número de

empleados, o en su defecto, más horas hombre de trabajo por cada transacción que se efectúe. Estos elementos pueden elevar el costo de las operaciones comerciales que se realicen bajo estos mecanismos.

* Posible Incremento en Gastos de Comercialización.

Una compañía involucrada en una operación de intercambio compensado, puede verse obligada a buscar un mercado, negociar la comercialización y distribución, así como a coordinar la operativa general de la transacción necesaria para revender los bienes recibidos en contrapartida. Estos costos serán cargados al precio de estos últimos, reduciendo la utilidad del exportador original.

* Mayor Riesgo Inherente a una Operación Comercial.

El riesgo que conlleva una operación de intercambio compensado es mayor al de una operación de comercio convencional, ya que en muchas ocasiones, los contratos de intercambio compensado se concluyen después de un largo y difícil período de negociaciones, en el que el entorno de la operación comercial puede sufrir importantes modificaciones. Esto significa que el costo para asegurar una transacción de comercio compensado es mayor al de una operación tradicional.

Notas de Pie de Página.

(1) Verzariu, Pompilio. "Countertrade, Barter and Offsets". pag 2. McGraw Hill Book Company, New York, N.Y. 1985.

(2) Banamex. Depto. de Planeación Estratégica. División Internacional. 1988.

(3) Rubli, Federico. " La Expansión del Trueque en el Comercio Internacional". Banco de México, 1985.

(4) Walsh, L. James. "Countertrade: Not just for East-West Anymore". Journal of World Trade. January-February, 1983.

(5) Colaiácovo, J.L.; Avaro R.D. "Intercambio Compensado y otras formas no convencionales de Comercio Exterior". pag.77. Cabicieri Ed. Ltda. y Ph.D. Editora. Rio de Janeiro, Brasil, 1988.

(6) Welt, Leo. "Countertrade". Special Euromoney Report. pag
3. London, Great Britain, 1985.

(7) Colaiácovo, J.L.; Avaro R.D. op. cit., 1988.

(8) N.S.D. "Compensation Tiers Monde / 2 : Les differents
Types de Compensation". pag 48. Bruxelles, Belgique. Juillet,
1985.

(9) Welt, Leo. op. cit. pag. 16. 1985.

(10) N.S.D. op. cit., 1985.

(11) Verzariu, Pompilio. op. cit. 1985.

(12) Colaiácovo J.L., Avaro, R.D. op cit. 1988.

(13) Verzariu, Pompilio. "International Countertrade: a Guide for Managers and Executives". U.S. Department of Commerce. Washington D.C.. November, 1984.

CAPITULO 4:

EVIDENCIA EMPIRICA DE LOS INTERCAMBIOS DE COMPENSACION

Con la finalidad de lograr una integración entre la coyuntura macroeconómica que se observa en la práctica, y la teoría del intercambio compensado descrita en el capítulo anterior, se describen a lo largo del presente diversas operaciones que se han realizado tanto en México como en otros países, y que al tiempo que permiten sustentar con mayor fuerza la viabilidad y aceptación de las mismas en los mercados, ofrecen un apoyo para la mejor comprensión de la operatividad de estos mecanismos.

Lo anterior permitirá asimismo observar que normalmente resulta difícil que en la práctica se aplique algún mecanismo de compensación en particular y separado del resto de ellos, ya que dependiendo del producto, de los países que estén involucrados y de algunos otros factores que se describirán a lo largo de este capítulo, una operación de comercio compensado puede llevar consigo el uso de varias de las formas que este adopta.

4.1) Los Intercambios de Compensación en el Ambito Internacional.

A continuación, se presentan algunos casos prácticos que pudieron recabarse en la presente investigación acerca de operaciones comerciales realizadas entre diversos países. Ello permite demostrar la diversidad de naciones que suelen intervenir en ellas, independientemente de su nivel económico, desarrollo social o tendencia política, así como esclarecer la forma de operar de los intercambios de compensación en base a los mecanismos teóricos descritos en el primer capítulo.

4.1.1) Intercambio de Compensación de Alúmina Jamaicana por automóviles "Chrysler" Estadounidenses.

El ejemplo que a continuación se describe se considera dentro de la categoría de "compra compensada", que resulta ser la forma más comúnmente utilizada dentro de los diversos mecanismos de compensación.

El acuerdo fue suscrito por Jamaica y los Estados Unidos en enero de 1982. En él se estipuló el intercambio de alúmina de Jamaica por automóviles de los Estados Unidos. El factor que motivó el establecimiento del mencionado acuerdo, fue la

imposibilidad de Jamaica para adquirir los automóviles estadounidenses debido a una fuerte escasez de divisas ante una severa restricción crediticia internacional.

Con la finalidad de poder realizar dicha compra, fue necesario recurrir al comercio de compensación de la siguiente manera. Varias compañías extranjeras extractoras de bauxita en Jamaica, vendieron a una empresa comercializadora del Estado 50,000 toneladas de alúmina, recibiendo como pago la cantidad correspondiente en dólares jamaicanos. Dicha comercializadora vendió la alúmina a la compañía alemana "Metallgesellschaft", misma que a su vez la vendió a una empresa refinadora de su país, recibiendo a cambio marcos alemanes. Posteriormente, la "Metallgesellschaft" realizó un depósito en dólares estadounidenses en el Banco Europeo-Americano (EAB), el cual, después del cobro de una comisión, remitió una parte de esta cantidad a la compañía comercializadora jamaicana y utilizó el resto para expedir una carta de crédito a favor de la "Chrysler" de E.U.A. Fue entonces cuando esta empresa automotriz envió la remesa correspondiente de automóviles a una comercializadora en Jamaica, que proporcionó los coches, a cambio de moneda local, a la agencia jamaicana de "Chrysler", quien finalmente colocó los automóviles entre el público consumidor.

Como se puede observar, a través del intercambio de compensación, Jamaica logró obtener los automoviles sin necesidad de erogar divisas, al tiempo que obtuvo un nuevo mercado para su

alúmina de exportación. Por su parte, la compañía "Chrysler" pudo realizar una nueva exportación y recibir como pago una divisa fuerte. Al mismo tiempo, la "Metallgesellschaft" y el EAB recibieron una comisión por su participación en la negociación.

4.1.2) Protocolo Comercial entre la República Islámica del Pakistán y la República Popular China.

Los Gobiernos de Pakistán y de China Popular, en base a un acuerdo comercial firmado por ambos países en 1963, establecieron diez años después un nuevo convenio encaminado, bajo un marco de equilibrio mutuo, a fomentar el intercambio de ciertas materias primas y productos. Entre ellos se encontraban el algodón crudo, textiles de algodón, toallas, ropa interior, hierbas y plantas medicinales, artículos de cuero y otros para ser enviados hacia China Popular; por su parte, entre las mercancías elegidas para ser adquiridas por Pakistán se contaban herramientas y equipo de trabajo, productos químicos, té, productos farmacéuticos, libros y materiales impresos, algunos instrumentos médicos y para uso de laboratorios, y otros. El valor de los envíos debería igualar 108 millones de rupias, unidad monetaria de Pakistán.

Se determinó que empresas de ambos países podrían importar, de acuerdo a su demanda, las mercancías que necesitasen del otro país, que estuvieran incluidas en la lista de productos

establecida para este propósito y que no rebasara el monto señalado. Los gobiernos de estas dos naciones, deberían facilitar dichas operaciones y agilizar los trámites oficiales necesarios para ello.

También se mencionó que los bienes importados por alguna de las partes bajo el amparo de este convenio, deberían ser consumidos y no podrían ser reexportados a otro país.

Para llevar un mejor control de las operaciones, los bancos centrales de ambas naciones abrieron una cuenta especial donde se irían registrando las mismas, y cuando alguno de los países registrara un déficit en dicha cuenta, debería agilizar sus envíos y disminuir sus importaciones temporalmente, mientras que el país superavitario tomaría las medidas inversas para volver al equilibrio.

El convenio tendría vigencia hasta que se alcanzaran los montos estipulados y estaría sujeto a revisiones periódicas donde se podrían realizar, bajo mutuo acuerdo, las modificaciones necesarias.

Si bien no fue posible constatar los resultados prácticos de este Acuerdo, constituye un ejemplo claro del mecanismo llamado "cuentas de comprobación".

4.1.3) Acuerdo de Intercambio Compensado entre Colombia y Ecuador.

El 5 de abril de 1937, los gobiernos de Colombia y Ecuador firmaron un "acuerdo de compensación" para intercambiar productos manufacturados y materias primas de acuerdo con sus necesidades.

Se estipuló por ambas partes que dicho convenio comercial tuviera vigencia hasta el 31 de diciembre de 1987.

El acuerdo de compensación revistió particular importancia para Ecuador, debido al impacto negativo que sobre su comercio exterior provocaron los sismos en dicho país, ya que la destrucción del principal oleoducto ecuatoriano redujo significativamente el ingreso de divisas por petróleo.

Entre las mercancías elegidas para intercambiarse bajo el marco del acuerdo se encontraron productos industriales en sectores tales como petroquímica, metalmecánica, farmacéutica, papel y vidrio por parte de Colombia, a cambio de productos pesqueros, harina de pescado, conservas y medicinas por lo que respecta a Ecuador.

4.1.4) La Experiencia Brasileña en el Comercio de Compensación.

En los últimos años, los intercambios de compensación se han convertido en un atractivo mecanismo de comercio exterior para las empresas brasileñas que dependen de las importaciones.

A finales de la década pasada y principios de los ochentas, Brasil experimentaba graves dificultades en balanza de pagos,

mismas que motivaron al gobierno a implantar severos controles a la importación y a estimular la exportación de productos no tradicionales.

Una de las medidas impuestas para alcanzar este propósito, fue el requerir a las compañías importadoras a establecer programas de exportación, con la finalidad de contrarrestar la salida de divisas. Las empresas dependientes de las importaciones se vieron obligadas a desarrollar una "división de exportaciones", ya que de no poder mantener un balance entre éstas y sus compras del exterior, el gobierno no garantizaría las licencias de importación.

La mayoría de las compañías afectadas por la nueva legislación reaccionaron con temor, lo cual fue comprensible si se considera que se les estaba presionando a participar en una actividad desconocida por ellos. Sin embargo, para facilitar el proceso, el gobierno otorgó a las compañías comercializadoras ventajas adicionales, entre las que destacó un tratamiento impositivo preferencial que les permitía un ahorro de impuestos de entre 15 y 30%, dependiendo del tipo de transacción. Adicionalmente, las compañías comercializadoras fueron objeto'n de créditos preferenciales para exportación que equivalían a un descuento de 10% sobre las tasas de mercado. Muchas empresas, tanto nacionales como transnacionales, establecieron compañías comercializadoras con el propósito de aprovechar dichas ventajas y en muchos casos, varias de ellas lograron equilibrar su balanza

comercial e inclusive, registrar saldos positivos.

Un ejemplo de ello lo constituye la empresa "Xerox do Brasil", la cual se asoció con dos compañías brasileñas, ya que ninguna empresa multinacional podía poseer más del 49% de una sociedad, con el fin de formar una comercializadora llamada "Expro". Dicha compañía inició sus operaciones en febrero de 1983; en los primeros diez meses exportó cerca de 50 millones de dólares y se estima que en 1984 alcanzaron los 75 millones de dólares, nivel que excedió a las importaciones en un 80%, contra 50% del año anterior. La compañía se especializó en la exportación de dos tipos de mercancías: el 60% constituido por bienes tales como papel y maquinaria y equipo relacionado con "Xerox", y el 40% restante formado por productos de terceras compañías tales como algunos alimentos manufacturados, utensilios para el hogar, acero y otros. El papel jugado por "Expro" en estas ventas de bienes terceros al exterior, constituyó labores tales como control de calidad, financiamientos a la pre-exportación, embarque y comercialización, donde la amplia red internacional de distribución de "Xerox" ofreció un elevado nivel de eficiencia.

La última tendencia para fomentar las exportaciones brasileñas, ha sido el desarrollo de acuerdos comerciales bilaterales con otros países del tercer mundo. Entre éstos se pueden mencionar los siguientes:

El convenio llevado a cabo entre el gobierno brasileño y su contraparte de Nigeria, por medio del cual se acordó comerciar 500 millones de dólares en bienes y servicios en 1985. Nigeria se comprometió a exportar petróleo a Brasil a cambio de productos operados por la compañía comercializadora "Cotia", originaria de este país. Esta operación correspondió al mecanismo conocido como "compra compensada" y en ella, se comerciaron cerca de dos mil toneladas de varios productos entre los que se encontraron: azúcar, sal, algodón, productos químicos, papel y material de construcción entre otros, por parte de Brasil, a cambio del energético nigeriano.

Esta operación representó hasta 1985 la mayor venta de productos brasileños a Nigeria bajo un acuerdo de compensación.

Otra de las operaciones de intercambio compensado realizadas por Brasil, fue el proyecto de construcción de la presa "Capanda" en Angola. Dicho planta hidroeléctrica y de irrigación, se está construyendo actualmente en el río "Cuanza" como una coproducción entre la Unión Soviética y Brasil, en donde los soviéticos están proporcionando cuatro turbinas de 130 megawatts al tiempo que la compañía brasileña "Norberto Odebrecht" se encarga de la construcción de la presa, y la compañía eléctrica estatal "Furnas", aporta la tecnología. Esta será una de las mayores presas contruidas en el Africa, con un potencial de 520 megawatts.

En compensación, Angola pagará a Brasil por su participación

de entre 650-700 millones de dólares con petróleo por un período de 12 años.

El proyecto "Capanda" se está llevando a cabo en un momento de creciente flujo comercial entre Brasil y Angola; los productos que se están comerciando con Angola incluyen sistemas de telecomunicaciones, infraestructura para la construcción de aeropuertos, vías ferroviarias, puertos de gran calado, transferencia de tecnología en proyectos de exploración mineral (oro y diamantes), entre otros.

De esta forma, se puede observar como Brasil está logrando a través de la compensación, su abastecimiento de crudo en tanto que abre nuevos mercados y aumenta sus exportaciones de productos no tradicionales.

4.1.5) "Swap Geográfico" entre la Unión Soviética y Venezuela.

La Compañía estatal "Petróleos de Venezuela" (PDVSA), decidió participar en una operación de pase de mercancías, mejor conocida con el nombre de "swap", con el gobierno de la Unión Soviética para reducir los costos de transportación de ambas partes contratantes.

En un principio, la empresa venezolana vendía su petróleo a

la "Gelsenkirchen", una refinería de Alemania Occidental, en tanto que la U.R.S.S. abastecía de crudo a Cuba.

Después de firmado el convenio en el año 1983, Venezuela entregó petróleo a Cuba a cambio de que la Unión Soviética entregara la misma cantidad del producto a su cliente en Alemania, con lo cual, ambos países redujeron significativamente los costos que implicaba la transportación del crudo a sus anteriores destinos.

4.1.6) "El Intercambio de Compensación y el pago en Especie de la Deuda Pública Externa en el Perú".

Como respuesta a graves problemas financieros que enfrentó Perú a principios de la década de los ochenta, el gobierno de este país se vió obligado a implementar una serie de políticas económicas tendientes a reducir los impactos negativos que sobre el mismo estaba ejerciendo la crisis en el mundo industrializado.

Al igual que la mayoría de las naciones en desarrollo, el gobierno del Perú se impuso como uno de sus principales objetivos la diversificación de sus exportaciones con el fin de aumentar la participación de los bienes no tradicionales de exportación en la generación de divisas, así como fortalecer el sector industrial

del país para generar con ello un mayor nivel de empleo y de crecimiento.

Sin embargo, estos esfuerzos se han visto afectados principalmente por dos factores: la incapacidad para desarrollar en muchos casos mercados de exportación estables, así como el creciente nivel de proteccionismo en los mercados internacionales.

Otro de los problemas al que tuvo que enfrentar esta nación fue la significativa reducción de líneas de crédito por parte de los países acreedores, implicando el acentuamiento de las dificultades para efectuar las importaciones necesarias para no detener el desarrollo económico, y poder llevar a cabo su política de sustitución de exportaciones.

Fueron estas limitaciones las que indujeron al Perú a vincular o a condicionar los flujos de recursos provenientes del exterior a la exportación de bienes y servicios, es decir, a la implantación de los intercambios de compensación.

Las primeras acciones para la concertación de operaciones de atención al servicio de la deuda externa mediante el suministro de bienes en el Perú se inició en 1983, año en el cual se expidió el Decreto supremo No. 175, mediante el cual se autorizó al Ministerio de Economía y Finanzas a negociar y celebrar contratos de prórroga, reprogramación o reestructuración de los vencimientos de la deuda pública externa correspondientes a los años 1983-1985.

En el mes de noviembre de 1983, se formalizó con la Unión Soviética un acuerdo de renegociación por medio del cual se abrió

la posibilidad del pago en especie de los vencimientos correspondientes a 1984-1985 del servicio renegociado previamente, y cuyo calendario original no había sido reprogramado. Posteriormente, en acuerdos similares con otros países socialistas (Yugoslavia, Checoslovaquia, Hungría, y Rumanía) también se incluyó la posibilidad de efectuar los pagos de casi la totalidad de los montos aliviados mediante la exportación de bienes y servicios.

Sin embargo, la ejecución de los pagos en especie de la deuda externa se había efectuado sin que se contara con un marco legal adecuado, por lo que dada la particularidad de dichas operaciones, se hizo necesario fijar directrices que las normatizaran.

Fue entonces como en la "Ley de Financiamiento del Presupuesto para 1985" se creó el "Comité de Comercio Compensado", el cual sería encargado de aprobar toda operación de exportación pagadera en bienes y servicios, incluidas las modalidades de trueque, contracompra, triangulación y demás sistemas especiales de intercambio. Posteriormente, se aprobó el "Reglamento de Comercio Compensado", que establecía los procedimientos que habrían de seguirse en esa clase de operaciones y creaba las instancias administrativas del caso.

Las operaciones de cambio de deuda externa pública por bienes y servicios hasta fines de 1985 sumaron once, incluyéndose en éstas los acuerdos firmados con gobiernos o empresas

comercializadoras de países socialistas acreedoras del Perú, y las acordadas con empresas que han comprado los pagarés de deuda peruana a los acreedores originales.

Una característica de la mayoría de los acuerdos negociados es la existencia de un plazo para el suministro de los bienes. Vencido éste, el pago en fechas posteriores debe efectuarse en divisas. Asimismo, los montos adeudados están sujetos a tasas de interés que pueden ser fijas o variables y cuyo pago deberá efectuarse en divisas o en especie, según la especificación del contrato.

El monto que representaron las once operaciones de pago de la deuda pública externa con bienes y servicios, fue de 344 millones de dólares, es decir, más del 50% de la cantidad total de los vencimientos refinanciados, que sumaban 634 millones de dólares. Un factor que resulta importante mencionar es que el 86% de las exportaciones, es decir, 211 millones de dólares, correspondieron a productos no tradicionales. De las principales mercancías exportada en esta categoría destacaron aquellas del sector textil, seguidas por las del sector pesquero, el metalúrgico y el agropecuario (que incluyeron, entre otras, la harina de pescado desgrasada, pollos refrigerados, tejidos e hilados de algodón, artículos de vestir, discos y láminas de zinc, soldadura de plata y azulejos para piso). Dichos productos representaron el 2% de las exportaciones totales en 1984 y el 17% en 1985.

Respecto a los principales mercados de destino, cabe señalar que debido a la mayor magnitud del monto convenido con la Unión Soviética (\$ 226 millones de dólares) para ser cancelado con bienes, este país es fue el principal mercado de las exportaciones efectuadas al amparo de los acuerdos de pago en especie de la deuda. Le siguieron en importancia Yugoslavia, Checoslovaquia y Hungría. Es importante resaltar que estos países suscribieron simultáneamente convenios con "Merhav" y "MIC", empresas comercializadoras de Israel y Panamá respectivamente, que permitieron a los mismos reexportar los productos peruanos adquiridos hacia naciones tales como Alemania Occidental, China, Estados Unidos y Japón. (5)

El programa de intercambio de deuda externa por bienes y servicios en el Perú no se ha interrumpido. Inclusive, en el mes de septiembre de 1987, el "Midland Bank" de Inglaterra firmó con las autoridades peruanas un acuerdo de este tipo para lograr un repago de aproximadamente \$9 millones de dólares.

Bajo el contrato firmado por las dos partes, se hace responsable al "Midland Bank" para vender \$ 22 millones de dólares en bienes peruanos, tomando \$1.00 como pago de deuda por cada \$2.50 dólares que vendan de productos peruanos.

"Midland" esta utilizando compañías comercializadoras locales para facilitar la venta de dichos productos en el extranjero, entre los que se incluyen balines de hierro, baleros de acero, alambre de cobre, así como diversos productos primarios.

Antes de que finalizara 1987, un acuerdo similar, pero de mayor cuantía se firmó entre el gobierno peruano y el "First Interstate Bank of California". Los \$ 40 millones de dólares que el banco californiano ha prestado a Perú, serán repagados a una tasa de \$1.00 por cada \$2.00 dólares que la compañía comercializadora del Banco, la "First Interstate Trading", venda de productos peruanos en el exterior. Bajo este acuerdo, el "First Interstate Bank of California" tendrá que comercializar una mayor gama de productos que el "Midland" para recuperar sus fondos. Además de productos primarios, se comercializarán también varios productos manufacturados, servicios de construcción, e inclusive, paquetes turísticos.

Otros bancos tales como el "Manufacturers Hannover" de Estados Unidos y el "National Westminster Bank" de Inglaterra, han manifestado interés en firmar acuerdos similares con el Perú.

4.2) Evidencia Empírica Mexicana.

Una vez descrita en el capítulo anterior la política comercial seguida por las autoridades mexicanas en los últimos años, resulta de importancia sustentar lo anterior con un marco práctico en base a la descripción de algunas operaciones compensatorias que se han llevado a cabo con intervención del

país. Con la finalidad de conocer la posición del gobierno en cuanto a la compensación, se anexa a este capítulo el marco legal en el que se desarrollan dichos acuerdos tanto en México, como en el ámbito internacional.

El análisis de las operaciones que a continuación se describen, permitirá realizar en el siguiente capítulo una evaluación de la funcionalidad de estos mecanismos no convencionales de comercio exterior dentro de los programas de desarrollo económico que se han implementado.

Para ello, se realizaron encuestas en algunas de las empresas o instituciones que hasta la fecha han recurrido a los diferentes mecanismos de intercambio compensado, con la finalidad de determinar los factores que han contribuido a que dichas empresas lleven a cabo este tipo de transacciones, la forma en que éstas se han operado, así como los resultados obtenidos en las mismas.

4.2.1) El caso de Azufrera Panamericana.

La compañía "Azufrera Panamericana" (APSA) es una empresa con 100% de capital mexicano, que exporta aproximadamente 50% de su producción total. Sus exportaciones están condicionadas a que primero se abastezca el mercado nacional.

A nivel doméstico, el principal cliente de la empresa es la compañía paraestatal "Fertimex", la cual adquiere aproximadamente

el 40% de su producción total.

La necesidad de surtir a "Fertimex" en su planta de Lázaro Cárdenas, llevó a "Azufrera Panamericana" a utilizar el intercambio de compensación en su forma de "operación de pase de Mercancías", descrita en el primer capítulo de este estudio.

Normalmente, cuando el pedido es de un tamaño considerable, el azufre se entrega en forma sólida utilizando vagones de ferrocarril. Sólo cuando el pedido es pequeño y el destino de entrega no es lejano, se recurre a la utilización de pipas, que deben estar especialmente equipadas con el fin de mantener el azufre en su estado líquido a una cierta temperatura.

Cuando "Fertimex" solicitó a mediados de 1986 un pedido de aproximadamente 500 mil toneladas anuales para su planta de Lázaro Cárdenas en la costa del pacífico, "Azufrera Panamericana" se enfrentó con el problema de encontrar la mejor forma para surtir el pedido. Hacerlo por medio de pipas resultaba incosteable por el número de éstas que serían necesarias para entregar el producto. Además, el tiempo que le llevaría a una pipa para llegar a Lázaro Cárdenas hace imposible el mantenimiento de la temperatura exigida para que el azufre no se solidifique en el interior del contenedor. Por otro lado, no existe la infraestructura ferrocarrilera necesaria para abastecer la totalidad del pedido, ya que ésto implicaría la saturación de las vías y de los carros de ferrocarril disponibles.

Otra de las posibilidades para surtir el azufre en este

puerto del Pacífico, era por medio de uno de los barcos propiedad de una compañía filial de "Azufrera Panamericana", pero debido a que el puerto de embarque está en Coatzacoalcos, Veracruz, sería necesario bajar hasta el Canal de Panamá y subir hasta Lázaro Cárdenas, medida que resultaría también incosteable.

Fué entonces cuando se ideó un mecanismo entre "Azufrera Panamericana" y dos de sus principales clientes en el extranjero, (la "International Commodities Export Company", "ICEC", en los Estados Unidos, y "Canterra Company" en Canadá), por medio del cual la empresa mexicana surte a los clientes asignados por las dos compañías anteriormente mencionadas en la costa del Atlántico, a cambio de que éstas envíen desde sus plantas en la costa del Pacífico la misma cantidad de azufre a la planta de "Fertimex" en Lázaro Cárdenas.

A pesar de que el cliente final es una compañía mexicana, "Azufrera Panamericana" debe registrar sus Compromisos de Venta de Divisas (CVD's), como si se tratara de una exportación normal. Sin embargo, no se hace una factura comercial, sino una factura "proforma" a nombre de la "ICEC" en Estados Unidos o de "Canterra" en Canadá, que facturan directamente a sus clientes; a su vez, "APSA" factura a "Fertimex".

"Azufrera Panamericana" libera sus CVD's al entregar a cambio los pedimentos de importación que previamente le fueron cedidos por "Fertimex".

Los fletes por transportación que "APSA" debe cubrir, le son

pagados por "Fertimex" en efectivo a través de un banco en Nueva York.

Esta no es la única negociación de intercambio compensado que ha realizado "Azufrera Panamericana", ya que desde junio de 1987, se han efectuado otras "operaciones de pase de mercancías" por una cantidad aproximada de 150 mil dólares anuales con la Gran Bretaña. El motivo que propició la utilización de este mecanismo de compensación fue el hecho de que uno de los dos barcos pertenecientes a una empresa filial de "APSA" tuvo que ser reparado, lo cual dificultaba el abastecimiento de los mercados europeos. Normalmente, "APSA" envía el azufre a Gran Bretaña a una terminal propia, desde la cual se abastece a varios países del viejo continente.

Al verse imposibilitada para surtir al mercado europeo, "APSA" estableció con Gran Bretaña un acuerdo de compensación mediante el cual, la compañía mexicana se compromete a entregar en el puerto de Coatzacoalcos a las empresas "Trans-ammonia Co.", "Boliden", y a la "Metallgesellschaft" de Alemania azufre a granel, el cual es posteriormente distribuido por estas compañías a sus propios clientes.

A cambio de ello, la "National Sulfuric Acid Association" (NSAA) de Gran Bretaña, se compromete a abastecer azufre líquido a los clientes de "APSA" en Europa.

Por cada tonelada de azufre que la "NSAA" distribuye en el

mercado europeo, "APSA" entrega en puerto mexicano 1.3 toneladas. El diferencial se debe a que la empresa mexicana se está ahorrando el costo del flete tanto de México a Gran Bretaña, como de este país al resto de los países europeos que normalmente adquieren azufre de México. A diferencia del caso anteriormente citado, el costo del flete si se paga en especie, de acuerdo a lo estipulado en el contrato inicial.

La mecánica de la operación es como sigue. "APSA" factura a una compañía comercializadora en Nassau llamada "PASCO International", la cual a su vez factura directamente a la "NSAA". A cambio, dicha compañía factura a "Panamerican Sulphur Co. LTD.", que es la filial de "APSA" en Gran Bretaña.

4.2.2) Triangulación entre "Hules de México", "Pan Asbestos Inc." de Zimbabwe y "Asbestos de México".

La operación de intercambio compensado que aquí se describe fue motivada por una escasez de divisas enfrentada por la compañía "Asbestos de México" (AMSA), ya que además de no exportar ningún producto, necesita realizar importaciones que suman cientos de miles de dólares.

Con el fin de continuar exportando a México, la empresa "Pan Asbestos" de Zimbabwe, la cual es normalmente un proveedor de "AMSA", aceptó luego de una serie de negociaciones que se

iniciaron en Enero de 1987, continuar enviando fibra de asbesto a cambio de negro de humo, producto elaborado por la empresa mexicana "Hules de México" (HUMEX). Como "Pan Asbestos" no utiliza directamente el Negro de Humo, éste sería comercializado posteriormente por ellos mismos.

Debido a que "Asbestos de México" no es proveedor ni tiene ningún nexo patrimonial con "Hules de México", fue necesario solicitar a Banco de México una autorización para llevar a cabo dicha operación comercial, con el fin de posibilitar a "Humex" la cancelación de su Compromiso de Venta de Divisas que suscribió por la exportación del Negro de Humo a Zimbabwe, contra la presentación de los Pedimentos de Importación a nombre de "Asbestos de México".

Después de analizar las características de la operación, y de considerar que ésta significaba un esfuerzo por incrementar la exportación de productos mexicanos hacia mercados no tradicionales, así como un mecanismo para evitar la salida de divisas del país, Banco de México no tuvo inconveniente en permitir la deducción de CVD's de la forma anteriormente mencionada, siempre y cuando las deducciones se efectuaran contra la presentación de los pedimentos de importación respectivos, debidamente requisitados, dentro de los 90 días naturales contados a partir de la fecha de salida de la primera exportación realizada al amparo del Compromiso de Venta de Divisas correspondiente.

Una vez cumplidos todos los trámites oficiales, se determinó

el envío por parte de la "Pan Asbestos" de Zimbabwe de un primer embarque de 2,000 toneladas métricas de fibra de asbesto por un valor de 789,000 dólares. El cargamento se embarcó el 30 de Abril de 1987, un mes antes de que se enviara el primer embarque por parte de "Humex", lo cual sirvió como garantía a la empresa mexicana. El 27 de Mayo del mismo año, "Hules Mexicanos" envió 991.421 toneladas métricas de negro de humo por un valor de 429,541.85 dólares.

Posteriormente, el segundo envío consistió en 1,719.252 toneladas de negro de humo por 751,083.17 dólares embarcados en Veracruz el 20 de julio del 87, en tanto que "Pan Asbestos" envió nuevamente 2,000 toneladas de Fibra de Asbesto por un valor de 789,000.00 dólares con fecha del 20 de agosto del mismo año.

Una vez recibidos los embarques, quedó un saldo a favor de la compañía africana por 397,375.00, el cual se acordó pagarse en efectivo en un plazo de no más de 90 días después de haber embarcado el segundo cargamento de fibra de asbesto.

Posteriormente, "AMSA" pagó a "Humex" el total de la operación, así como los gastos de seguro, fletes, derechos e IVA de importación en pesos mexicanos al tipo de cambio del día en que se enviaron los dólares.

El hecho de haber realizado esta operación comercial, utilizando el intercambio de compensación, permitió a "AMSA" realizar su importación sin necesidad de utilizar divisas; se abrió un nuevo mercado de exportación para un producto mexicano;

"Humex" colocó inventarios no deseados, que repercutían en los costos de la empresa, y las dos compañías mexicanas adquirieron experiencia en esta práctica comercial.

4.2.3) La experiencia de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) con los Intercambios de Compensación.

Aunque son pocas las operaciones de intercambio compensado que ha realizado "Conasupo", su práctica, iniciada en este sexenio, es cada vez mayor y existen posibilidades de que se incrementen en los próximos años.

El principal factor que ha motivado a "Conasupo" a utilizar este tipo de comercio no convencional, más que para evitar la utilización de divisas, ha sido el lograr exportaciones adicionales a las que el país realiza.

Esta empresa tiene como finalidad el abastecimiento de las subsistencias que México necesita. Para ello, cuando tiene que realizar una importación, pone a concurso las cotizaciones de los diferentes corredores internacionales, otorgándosele el contrato a aquel que ofrezca la mejor cotización.

Las operaciones que "Conasupo" ha realizado utilizando el comercio de compensación, siguieron en un inicio el procedimiento de concurso anteriormente mencionado. Posteriormente, se acordó con el corredor ganador de uno de ellos, "Continental Grain", y

con "Inmecafé" el establecimiento de un intercambio compensado. La condición que impuso "Conasupo" para que se realice la operación comercial es que "Inmecafé" coloque en el mercado internacional café por arriba de las cuotas que le asigna la Organización Mundial del Café, de modo que después de realizada la transacción, México aumentara sus exportaciones.

Normalmente, los problemas de financiamiento se resuelven con la participación del Banco de México, que establece una carta de crédito como en una operación de comercio exterior común. Sin embargo, con objeto de simplificar la operación, se diseñó un mecanismo entre las tres partes interesadas el cual funciona de la siguiente manera. "Conasupo" compra el grano que necesita a la compañía corredora "Continental Grain" como una operación normal. Se establecen las cartas de crédito, las cuales se ejercen con la documentación de embarque. Con el fin de garantizar el cumplimiento del contrato por ambas partes, se estipula que "Conasupo" deposite su pago en una cuenta especial de un banco en el extranjero, el cual no podrá ser retirado por "Continental Grain" hasta que, en este caso, "Inmecafé", notifique a "Conasupo" que ya se ha realizado la exportación, y el primero autorice al banco extranjero a pagar al corredor. Los intereses que genere el dinero depositado en el banco extranjero durante el tiempo en que se lleve a cabo la operación, pertenecen a "Continental Grain", y estos sí pueden ser retirados del banco a solicitud de ésta.

Una operación de las mismas características a la que se acaba de describir se realizó también con "Continental Grain", solo que en este caso el beneficiario fue "Sidermex". El mecanismo utilizado fue el mismo que con "Inmecafé", y con la operación de intercambio compensado se logró un aumento adicional en las exportaciones de acero de "Sidermex".

Ambas operaciones de intercambio compensado fueron consideradas por la Dirección de Planeación y Finanzas de "Conasupo" como exitosas ya que además de que se logró realizar la compra de granos que México necesitaba, se incentivaron exportaciones adicionales para el país. Es importante mencionar que el tiempo en el que se llevaron a cabo las negociaciones, a diferencia de otras operaciones de intercambio compensado, fue de tan solo dos semanas en el primer caso y de una semana en la operación con "Sidermex". Dado el éxito de ambas negociaciones, se considera muy factible que se continúen llevando a cabo este tipo de transacciones no convencionales en el futuro.

Otro de los casos en donde la compensación puede jugar un importante papel, es el que está siendo estudiado actualmente tanto por "Conasupo" como por "Inmecafé", por parte de México, y por "Ecoban Finance Limited", compañía comercializadora de los Estados Unidos.

La creación de este esquema de compensación, surgió como respuesta a la búsqueda de un procedimiento que permitiera

optimizar la comercialización del excedente de café de calidad de exportación mexicano, y al mismo tiempo, obtener alguna ventaja en la adquisición de granos por parte de "Conasupo".

Con la finalidad de presentar un claro ejemplo del mecanismo propuesto, se supondrán varias condiciones hipotéticas, mismas que son la base del análisis que se esta llevando a cabo actualmente para posibilitar la realización práctica de la operación:

1) La deuda externa de México se puede adquirir en los mercados internacionales secundarios a 50% de su valor nominal, aproximadamente.

2) La Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza pagar esta deuda en pesos mexicanos al 60% de su valor nominal, o a lo que se autorice para satisfacer los requisitos del sector cafetalero ante la Organización Internacional del Café, (O.I.C.).

3) La operación comprende la adquisición por parte de "Ecoban" de café mexicano por un valor total de 60 mil dólares, que se deberá exportar a países no miembros de la O.I.C.; al mismo tiempo, "Ecoban" se compromete a entregar a "Conasupo", granos de importación por igual valor.

El mecanismo puede ejemplificarse como sigue:

1) "Inmecafé" vende a "Ecoban" café mexicano por un importe de 60 millones de dólares.

2) "Inmecafé" factura la mercancía por valor de 60 millones de dólares, (cumpliendo con las normas de la O.I.C.). De esta forma, el sector cafetalero resuelve el problema de banda de precios a los que se tiene que vender el grano a países no miembros de la O.I.C.

3) "Ecoban" entrega a la S.H.C.P., a través del "Inmecafé", deuda mexicana por un valor facial de 100 millones de dólares, de los cuales Hacienda liquidará el 60% al "Inmecafé" en pago a la factura girada en contra de "Ecoban" por el total del importe del café.

4) Asimismo "Ecoban", en coordinación con "Continental Grain Co.", se compromete a vender a "Conasupo" el equivalente a 60 millones de dólares en la mercancía que ésta señale para cubrir sus requerimientos de importación de granos. Cabe aclarar que tanto "Continental Grain" como "Ecoban" han concluido varias operaciones de comercio compensado con "Conasupo" y con "Inmecafé".

5) "Conasupo" negocia el mejor precio por el producto que requiere importar, y asumiendo que éste fuera de 60 millones de

dólares, "Ecoban" le abonaría el 5% en efectivo o aplicaría una reducción del 5% del valor total de la factura de "Continental Grain Co."

De este modo, el "Inmecafé" podrá vender el café que en base a la producción nacional resulta como excedente en relación a la cuota otorgada por la O.I.C., cumplir con las disposiciones que se le exigen a los países miembros de la O.I.C. de vender el grano a los países no miembros, al mismo precio que a los primeros, así como obtener por el café mexicano comercializado a través de este mecanismo, un sobreprecio de 5% en relación al valor real del mercado en beneficio de los cafeticultores del país.

Por otra parte, "Conasupo" podría adquirir productos básicos con un descuento de 5%. Es importante resaltar que si la compra de "Conasupo" es de origen estadounidense, se pueden utilizar los programas G.S.M. 102 o G.S.M. 103 que permiten que el pago se prolongue de 3 a 7 años.

La ventaja principal para México como país, es la reducción de su deuda externa al tiempo que se incentivan las exportaciones, el empleo y el bienestar general.

4.2.4) Programa de Intercambio Compensado entre México y Argentina.

Entre los acuerdos de compensación que han sido derivados de problemas financieros, se destaca el Programa de Intercambio Compensado, también conocido como "PIC", firmado entre los gobiernos de México y Argentina.

El "PIC" propone simplificar los procedimientos de comercio exterior mediante una gradual y flexible apertura de ambos mercados para productos y servicios de toda naturaleza, siempre y cuando las operaciones propuestas no se contrapongan con las normas básicas de política económica vigentes en ambos países y no afecten sectores sensibles o involucren productos considerados de lujo o prescindibles.

Los objetivos de este programa son: consolidar y aumentar significativamente el comercio bilateral, mejorar el abastecimiento recíproco, aumentar la capacidad adquisitiva externa, promover una fuente sana de reactivación económica e introducir un desvío razonable de intercambio, que libera el uso de divisas de libre convertibilidad para su empleo en el comercio con terceros mercados o el pago de la deuda externa. Dichos objetivos pueden lograrse en virtud de la igualación de saldos de intercambio, que minimiza o elimina la transferencia neta de divisas entre los dos países.

El mecanismo no obliga a los usuarios a preocuparse por compensar en forma individual sus exportaciones con importaciones provenientes del otro país, ya que solo se trata de que las ventas

de bienes y servicios de una de las partes igualen, con una tolerancia de 5%, el monto de las operaciones que desean realizar las empresas de otro país.

El "PIC" no sustituye a ninguno de los instrumentos comerciales conocidos, sino que agrega uno nuevo con la finalidad de otorgar algunas ventajas de acceso a los mercados y mayor flexibilidad en los pagos.

Se pide a los empresarios que deseen participar que registren sus transacciones en "listas de precompromisos de exportación" ante las autoridades empresariales involucradas, las que luego serán negociadas para lograr su compensación. No hay sanciones por incumplimiento y los saldos se revisan cada cuatro meses.

El "PIC" ha caído en relativo desuso debido a la eliminación de ciertas barreras arancelarias fueron eliminadas o restringidas a pocos productos (el permiso previo de importación en México y el depósito bancario anticipado de importación en Argentina), con lo que el principal atractivo de este mecanismo no persistió en la práctica. No obstante, entre sus logros se encuentran la aprobación de operaciones por \$ 122 millones de dólares en los primeros 14 meses de funcionamiento así como la realización de exportaciones adicionales y distintas a las efectuadas antes del acuerdo.

Para revitalizar este programa, ambos gobiernos suscribieron en 1986 un Acuerdo de complementación Económica en el cual se

establecen preferencias arancelarias en ambos países para aquellos productos que se intercambien bajo su amparo. Este es el primer caso, en la historia de la ALADI, por el cual se conceden preferencias para bienes comercializados bajo esquemas de intercambio de compensación.

El efecto inicial del entendimiento, fue la adquisición directa argentina de bienes y servicios de origen mexicano por unos 135 millones de dólares, que se destinaron a la construcción de un gasoducto. (7)

Como compensación a la compra argentina, México adquirió cuatro buques tanque petroleros, que serán construidos mediante la asociación entre el astillero argentino "Astilleros Corrientes" y la estatal mexicana "Astilleros Unidos", así como rieles de ferrocarril con valor de 5 millones de dólares.

De esta forma, a través del mencionado intercambio de compensación, ambos países están exportando productos con un alto valor agregado que de otra forma, enfrentarían una difícil colocación en el exterior a través de mecanismos tradicionales de comercio. Por otro lado, este tipo de acuerdos bilaterales ayudan a fortalecer y estrechar los vínculos económicos de los dos países dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

4.2.5) El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos suscrito entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, suscrito el 25 de agosto de 1982, es una continuación del Sistema de Compensación Multilateral de Saldos entre Bancos Centrales de los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el cual se firmó en México el 23 de septiembre de 1965, con la finalidad de fomentar la integración económica regional como uno de los principales medios para que los países de América Latina puedan acelerar su proceso de desarrollo económico y social a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.

Los países signatarios del Acuerdo son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y República Dominicana.

El Convenio vigente, crea un sistema de compensación multilateral de los saldos que registren las cuentas que cada Banco Central abre para el registro de los pagos pertinentes bajo el amparo de dicho Convenio. A través de estas cuentas, se cursan los pagos derivados de las operaciones directas de cualquier naturaleza que se efectúen entre personas residentes en los respectivos países de los Bancos Centrales. Para que el sistema opere, los Bancos Centrales se conceden entre sí líneas de

crédito en dólares, es decir, créditos recíprocos para facilitar el pago diferido del saldo de los débitos.

Para efecto de operaciones comerciales, pueden canalizarse por el convenio transacciones con mercancías diversas, servicios y movimientos de capital. Cuando se trata de exportaciones cuyo pago corresponde efectuar a través de las cuentas, el importador podrá realizarlo mediante la transferencia a través de las mismas a favor del acreedor. En este caso, el Banco Central del país exportador garantiza la inmediata convertibilidad y transferibilidad del monto a ser pagado al vendedor por cuanto el pago de los instrumentos canalizados por las cuentas está cubierto por la garantía de reembolso.

El convenio se basa en la acción de compensar saldos multilaterales, es decir, reducir a un mínimo las transferencias de fondos entre los bancos centrales. Para lograr este fin, se consolidan periódicamente (cada cuatro meses) los débitos correspondientes a pagos cursados, estableciéndose un saldo neto para cada banco central.

Un objetivo básico del Acuerdo es el de propiciar un incremento en las relaciones financieras entre los bancos comerciales de la región, ya que el incremento en el comercio intrazonal resulta vigorizado con la participación de la banca comercial de la región. Con tal propósito, la banca comercial puede utilizar los créditos que los Bancos Centrales se otorgan para estimular la apertura de líneas de crédito entre los propios

bancos comerciales.

El Banco Central encargado de concentrar la información que le suministran los Bancos Centrales, así como de establecer y comunicar las posiciones a compensar, es el Banco Central de la Reserva del Perú. Este banco, recibe la información correspondiente a los débitos de cada Banco Central y establece el saldo neto del cuatrimestre respectivo para cada participante. Posteriormente, comunica a cada país su saldo neto cuatrimestral, ordenando a aquellos que tengan un saldo negativo, las transferencias correspondientes a los Bancos Centrales con saldos acreedores netos.

El Sistema de Compensación Multilateral tiene, entre otras, las siguientes ventajas:

* No se requirió crear un nuevo organismo internacional, ni una burocracia adicional.

* Proporciona a la región latinoamericana una liquidez adicional destinada a financiar el comercio exterior de la región.

* Introduce a la banca comercial de la región como un poderoso instrumento para la promoción del comercio exterior.

* Garantiza a la banca comercial la convertibilidad y la transferibilidad de los saldos para las operaciones que se cursan a través del mismo.

Se estima que durante 1985, la relación entre el total de los pagos canalizados por el Convenio y la suma de las

importaciones de la zona, que ilustra el volumen de transacciones que se apoyan por el Sistema, fue del 81%, al igual que en 1984; en 1983 del 82% y en 1982 del 74%. (8)

Estas cifras ilustran el mejoramiento del sistema de pagos, ya que en 1985, en promedio, se pagó en forma efectiva el 19% del total de las operaciones que se canalizaron por el mecanismo; es decir, se compensaron \$ 81 dólares de cada \$ 100, en un monto de transacciones de \$ 6,843 millones de dólares. (9)

4.2.6) Intercambio de Bienes de Capital por Deuda entre Brasil, México y Argentina.

La empresa financiera mixta "Latinequip", construida hace cuatro años por el Banco del Estado Brasileño de Sao Paulo, el Banco de la Provincia Argentina de Buenos Aires y Nacional Financiera de México, entregará a los respectivos bancos centrales un proyecto creador de intercambio comercial de bienes de capital entre los tres países.

Este innovador proyecto prevé que las ventas serán realizadas utilizando como moneda de trueque títulos de la deuda externa de Brasil, Argentina y México, los tres mayores deudores de América Latina, con un monto superior a los \$ 280 mil millones de dólares.

Por medio de este sistema, los países involucrados se

benefician del descuento que se obtiene en la subasta sobre los títulos de sus respectivas deudas. De este modo, si por ejemplo México quiere efectuar una operación comercial de este tipo con Brasil, adquirirá títulos de deuda brasileños en el mercado secundario. Posteriormente, México importará bienes de capital del Brasil por el mismo monto que desembolsó en la compra del papel brasileño, saldando con éste sus importaciones. En este caso, el Banco Central del Brasil, se encargará de liberar el valor correspondiente a la empresa exportadora. Simultáneamente, Brasil realizará la contraparte de la operación comprando deuda mexicana a descuento en el mercado secundario por el monto estipulado, el cual también será utilizado para pagar la importación de bienes de capital provenientes de México. La empresa "Latinequip" será agente financiero de la operación comprando y vendiendo los títulos en el mercado secundario.

El proyecto inicial de operación fue concluido en Agosto de 1988, durante la Asamblea Extraordinaria del Consejo de Administración de la "Latiequip". De acuerdo con el estudio de presentación del proyecto, el mercado potencial para bienes de capital de los tres países, llega a \$ 10 mil millones de dólares anuales. Actualmente, los mencionados países poseen un intercambio de sólo \$ 300 millones de dólares, por lo que se considera que la potencialidad del proyecto para incrementar el flujo comercial entre las tres naciones es muy grande. De este modo, se promoverá una mayor integración económica entre ellas, al

mismo tiempo en que se logra reducir su deuda externa.

Notas de Pie de Página.

(1) Rubli, Federico. "La Expansión del Trueque en el Comercio Internacional". Banco de México. Ensayo. México D.F., 1985.

(2) Welt, Leo. "Countertrade". A Special Euromoney Report. Euromoney Publications. London, 1985.

(3) Welch, Elen. "What's Happening in Brazil?". Countertrade and Barter. No. 5. London, 1985.

(4) Welch, Elen. "Latinamerican Countertrade. The Brazilian Beat". Countertrade and Barter. No. 7. London, 1985.

(5) Choy Chong, Gladys. "Comercio Compensado y Pago en Especie de la Deuda Pública Externa: Perú 1984-1985". Revista Monetaria.

CEMLA. Vol. X, No. 3. México D.F., julio-septiembre, 1987.

(6) Countertrade and Barter. november-december, 1987.

(7) "Argentina vendió a México 12,000 Toneladas de Rieles de Ferrocarril por 5 Millones de Dólares". El Heraldo de México, 19 de marzo de 1988.

(8) Malpica de Lamadrid, Luis. "El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos". Ed. Limusa. México D.F., 1987.

(9) Malpica de Lamadrid, Luis. Op. cit., 1987.

(10) "Brasil, México y Argentina Presentarán Proyecto para el Intercambio de Bienes de Capital por Deuda". El Heraldo de México, 8 de septiembre de 1988.

APENDICE I :

"MARCO LEGAL DE LOS INTERCAMBIOS DE COMPENSACION".

Actualmente, el comercio mundial en particular y las relaciones económicas internacionales en general, están regidas por una serie de organismos multilaterales a cuyas decisiones y normas se sujetan los países miembros de los mismos. Entre estas instituciones destacan el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), así como el Banco Mundial (BM).

Dada la fuerte influencia que estos organismos multilaterales ejercen sobre las políticas económicas nacionales de los países en vías de desarrollo, así como el impacto que las políticas comerciales de los países industrializados tienen sobre los menos desarrollados, es de suma importancia también considerar su punto de vista en cuanto al intercambio compensado se refiere.

Debido a que las operaciones de este tipo caen bajo la jurisdicción de las organizaciones mencionadas, resulta de trascendental importancia conocer sus opiniones al respecto, más

aún cuando se quiere proponerlos como una alternativa de solución a una situación actual conflictiva del comercio internacional y que estas instituciones tienen el deber de corregir de la mejor manera posible.

Cabe mencionar que debido a que los acuerdos de intercambio compensado varían sustancialmente en función al país que se considere y al mecanismo de operación que se trate, resulta difícil establecer un marco institucional global para los mismos.

Ya que la situación actual de la economía y el comercio internacionales atraviezan por un período de cambio y transformación en su estructura, se vuelve necesaria una evolución paralela de las normas que los rigen, por lo que las opiniones de diversos organismos oficiales que serán mencionadas a continuación pueden ser consideradas susceptibles a cambios, debido a que fueron dictadas con anterioridad a la situación actual descrita.

I.1) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT):

La tendencia creciente en el uso de los intercambios de compensación entre los países miembros del GATT en los últimos años, ha motivado a este organismo a realizar estudios sobre las posibles implicaciones que podrían ejercer sobre el comercio mundial los mecanismos no convencionales de comercio exterior.

A primera instancia, se puede considerar que los acuerdos

comerciales bilaterales son contrarios a los principios del GATT al ser éste un acuerdo multilateral que fija normas tendientes a liberalizar el comercio internacional dentro de un marco normativo, con el fin de efectuar transacciones comerciales entre países de manera no discriminatoria.

Otra de las metas que persigue el Acuerdo, es que la protección a la industria nacional debe basarse en aranceles aduaneros, descartando otras medidas comerciales que podrían dañar el flujo de mercancías entre países, así como la eliminación de las restricciones cuantitativas tales como las cuotas unilaterales de importación.

Por ello, los acuerdos de intercambio compensado, al considerarse de carácter bilateral se oponen a la multilateralidad del organismo ya que son discriminatorios contra otras partes comerciales. Además, la obligatoriedad exigida por los acuerdos de compensación induce a imponer restricciones cuantitativas contrarias a los estatutos del GATT.

Otra de las opiniones en contra de los intercambios de compensación es que éstos pueden servir como un mecanismo para esconder subsidios, ya que dichas operaciones permiten intercambiar bienes y servicios a descuento, sin que otros competidores se percaten de ello.

Sin embargo, desde mediados de los años setenta han proliferado los acuerdos bilaterales debido a la creciente competencia en los mercados internacionales por la entrada a los

'ses de reciente industrialización), forzando con ello la aceptación de los mismos por parte del GATT. Ejemplos de ello, son los acuerdos bilaterales sobre textiles, acero, automóviles, barcos y aparatos eléctricos. (1)

Debido a que este tipo de operaciones se realizan en mayor proporción directamente entre empresas sin involucrar a gobiernos miembros del organismo, muchas de ellas escapan al control del mismo. Por otra parte, el GATT no menciona reglas en el caso de acuerdos mutuos en los que el país exportador acepte las medidas discriminatorias que se impongan a sus exportaciones. Esto ha llevado en la práctica a que muchos países no hayan considerado las cláusulas de salvaguardia incluidas en los estatutos del GATT y acepten acuerdos bilaterales de comercio.

Cabe mencionar que la propagación de los acuerdos de compensación entre países pertenecientes a algún proceso de integración económica, como por ejemplo la ALADI, el COMECON, el Pacto Andino, etc., no violan los principios de no discriminación establecidos por el GATT, ya que las áreas de integración de este tipo se encuentran exentas de estos principios.

En un estudio realizado por un grupo consultivo de 18 países miembros del GATT, se concluyó lo siguiente: "el intercambio compensado como tal no es contrario al GATT o a alguno de sus códigos complementarios. Sin embargo, dependiendo de las circunstancias particulares de cada caso, las medidas

gubernamentales que requieren, estimulan o toman la forma de un acuerdo de compensación, o reaccionan a alguno de este tipo, pueden llegar a ser inconsistentes con sus obligaciones como signatarios del Acuerdo General o de alguno de sus códigos".(2)

Los gobiernos firmantes pueden recurrir al GATT para que monitoree y reporte sobre las prácticas de intercambio compensado que realicen otros países miembros, este organismo podría convertirse en un foro adecuado para ventilar operaciones y llevar a cabo un seguimiento de las mismas, lo cual hasta ahora no existe en ninguna organización intergubernamental.

I.2) El Fondo Monetario Internacional (FMI).

La posición del FMI respecto al intercambio compensado se refleja claramente en su Reporte Anual de 1983 sobre Restricciones y Acuerdos sobre Intercambio: "El Fondo muestra preocupación por la proliferación de las prácticas de intercambio compensado debido a que parece atentar contra el objetivo de comercio multilateral para cuya promoción fué establecido dicho organismo, entre otras cosas, y porque estos acuerdos parecen compartir muchas de las desventajas que son comunes en los acuerdos bilaterales. Basado en la experiencia reciente, algunas de las más comunes y serias desventajas generalmente encontradas en los acuerdos de compensación son: una cantidad limitada de productos a elegir para

ser comerciados a precios internacionalmente competitivos, reducida calidad de los productos, la dificultad de mercadeo de los productos adquiridos y no consumidos por el comprador, y un mayor costo del producto resultante de los pagos a intermediarios y comisionistas encargados de la colocación de las mercancías no consumidas por el comprador directo".(3)

En general, el FMI persigue el ajuste en balanza de pagos de los países miembros a través de medidas fiscales, monetarias y de tipo de cambio apropiadas, y no a través de medidas restrictivas como el intercambio de compensación.

Irónicamente, a pesar de su oposición a este tipo de acuerdos, las mismas políticas de ajuste y austeridad que el Fondo propone, así como su insistencia en el mejoramiento rápido de las balanzas de pagos de los países sujetos a su control, están constituyendo incentivos adicionales para que los países, especialmente los endeudados, aumenten la utilización de esta forma de comerciar.

I.3) El Banco Mundial (BM):

Si bien el Banco Mundial no ha emitido ningún comunicado oficial al respecto, se cuenta con las opiniones de algunos de sus miembros, citadas en un estudio sobre el tema de la "Business International Corporation", donde destacan las siguientes: "Cuando

se trata de financiamiento no ortodoxo, el intercambio de compensación resulta mejor que no llevar a cabo ninguna operación comercial, pero el financiamiento normal al comercio tiene una mayor calidad". Otra opinión destaca que "el intercambio de compensación es mejor financiamiento que el inexistente, pero es esencialmente ineficiente porque reduce los beneficios de la ventaja comparativa y fuerza a vender donde se puede más que donde se quiere". (4)

I.4) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En 1984, principalmente a petición del gobierno de los Estados Unidos, la OCDE llevó a cabo un estudio especial sobre el tema. Entre las conclusiones que se obtuvieron, destaca el siguiente comentario: "resulta esencial que al elegir el intercambio compensado como una vía para promover el comercio exterior se analicen sus efectos directos e indirectos. Mientras que casi nunca es cierto que los países que soliciten compensaciones en su comercio no tengan otra alternativa, sí es cierto que las opciones alternativas, ya sea por razones políticas o económicas resultan más difíciles de implementar en el corto plazo. Una observación objetiva sobre el análisis de las consecuencias directas e indirectas de estas prácticas, resaltando

los costos económicos adicionales que conllevan y el peligro que representan para el sistema multilateral de comercio, mostraría a los países o compañías interesadas que no siempre constituye el mejor camino para lograr un crecimiento sostenido de las exportaciones y mejorar la balanza comercial".(5)

Cabe mencionar que, a pesar de que esta agrupación no favorece el uso de los intercambios de compensación, varios países pertenecientes a ella han efectuado operaciones de compensación en la forma de "offset" cuando se llevan a cabo compras de bienes de defensa o de aeronáutica.

El estudio realizado por la OCDE también reconoce que el incremento en el uso de los intercambios de compensación en los países en vías de desarrollo durante los últimos años es justificable dada la situación económica de éstos, e incluso se menciona que "es quizás sorprendente que no hayan desarrollado el uso de este mecanismo comercial con anterioridad y en forma más extensa".

I.5) Estados Unidos :

La recepción que tanto el gobierno como la industria de los Estados Unidos han dado al Intercambio de Compensación ha sido mixta, ya que, como lo declaró el Dr. Verzariu, asesor de la oficina de Proyectos Mayores del Departamento de Comercio de este

pais, "el gobierno se encuentra dividido entre sus objetivos tradicionales de politica comercial de fomentar un sistema multilateral de libre comercio, y entre el deseo pragmático de expandir su comercio exterior".

En la actualidad, el gobierno de los Estados Unidos encara graves problemas en su sector externo, ya que hasta la fecha, las politicas adoptadas para reducir su enorme déficit comercial han dado escasos resultados. Este factor presiona a las autoridades comerciales a preservar su participación en el mercado en aquellos paises en vias de desarrollo que enfrentan problemas de escasez de divisas y solicitan intercambios de compensación para efectuar una transacción comercial.

Hasta la fecha, el gobierno estadounidense ha efectuado cambios en la legislación comercial con el fin de otorgarle al exportador herramientas adicionales para conservar y ampliar sus mercados de exportación. Ejemplos de ello son la ley sobre empresas de exportación de 1982, que busca estimular las iniciativas de exportación, y la revisión a la politica de comercio de compensación en 1983, la cual ha sentado aparentes contradicciones en la legislación comercial, ya que en tanto se sigue oponiendo al intercambio de compensación obligatorio, prefiriendo mecanismos alternativos de comercio, cada vez es mayor la asesoria que el gobierno otorga a empresarios estadounidenses interesados en efectuar exportaciones via este mecanismo.

A pesar de que el gobierno de los Estados Unidos considera a

los intercambios de compensación opuestos a su política de libre comercio, reconoce que cada vez es mayor el número de países que han incentivado este tipo de comercio y que para algunas compañías que desean realizar operaciones comerciales en países en desarrollo, los intercambios de compensación parecen constituirse como una buena alternativa para mantener o inclusive expandir su participación en el mercado internacional.

1.6) La Comunidad Económica Europea (CEE).

Se puede considerar que los países miembros de la Comunidad Económica Europea tienen una mayor experiencia que los Estados Unidos en el terreno de los intercambios de compensación. Esto se debe principalmente a dos factores: su situación geográfica con los países del bloque oriental, los cuales han utilizado esta forma de comerciar con mayor énfasis después de la II Guerra Mundial, y al hecho de que las políticas comerciales de sus países miembros han sido más liberales que la estadounidense.

Aunque los países del Mercado Común Europeo utilizan frecuentemente el comercio compensado con Europa del Este, ellos consideran este mecanismo de intercambio como un fenómeno temporal y no como un elemento de política económica. Sin embargo, reconocen que en la actualidad, un gran número de empresas europeas han desarrollado la capacidad para llevar a cabo

operaciones de compensación satisfactoriamente y están dispuestas a continuar con ellas.

A pesar de manifestarse a favor del libre comercio, la Comunidad Económica Europea reconoce que los problemas que enfrentan en la actualidad tanto los países del bloque soviético como las naciones en vías de desarrollo, los presionan a utilizar los diferentes mecanismos de compensación hasta que estos encuentren una salida a la crisis por la que atraviesan.

Hasta ahora, la CEE está utilizando la persuasión para tratar de minimizar los efectos negativos del comercio de compensación señalando que, a pesar de las ventajas que este trae consigo en el corto plazo, en el largo plazo puede traer consigo desajustes que afecten los intereses del país que lo ha utilizado.

I.7) Los Intercambios de Compensación dentro de la Política Comercial Mexicana.

El presente apartado tiene como finalidad enmarcar a las diferentes formas que adoptan los intercambios de compensación dentro de la política comercial mexicana. Del mismo modo, se destacará cual es el papel que se le ha asignado a la compensación comercial dentro de los diferentes programas de apoyo al comercio exterior que se han adoptado en los últimos años.

I.7.1) Marco Legal de los Intercambios de Compensación en México.

Hasta la fecha, México carece de una política formal en cuanto a intercambios de compensación se refiere. No obstante, este tipo de comercio no convencional se está practicando cada vez con mayor frecuencia, y ha sido ya reconocida su importancia en la legislación vigente de comercio exterior.

En el Decreto de Control de Cambios publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de Diciembre de 1982, se establece que las personas físicas o morales que efectúen exportaciones deberán facturar las respectivas operaciones en alguna de las monedas extranjeras convertibles y transferibles que determine el Banco de México, quedando obligadas a vender a instituciones de crédito del país al tipo de cambio controlado, las divisas correspondientes al valor de tales exportaciones, hecha la deducción de los gastos comprobables asociados a éstas pagaderos en el extranjero que autorice la Secretaría de Comercio. Posteriormente, el 20 de diciembre de ese mismo año se decretaron las "Reglas Complementarias de Control de Cambios Aplicables a la Exportación". En la regla décimo primera de este último Decreto se establece que las personas físicas o morales que realicen exportaciones quedarán exceptuadas, total o parcialmente, según sea el caso, de la obligación de venta de divisas generadas por las mismas en algunos casos específicos, entre los que destaca el

siguiente:

* "Cuando el exportador efectúe la venta al exterior de mercancías y el pago de éstas se realice a través de los convenios de pago y de créditos recíprocos que el Banco de México tiene celebrados con bancos centrales de distintos países. En este caso, el correspondiente reembolso que efectúe el Banco de México hará las veces de venta de divisas a cargo del exportador hasta por el monto de tal reembolso".(6)

El 4 de marzo de 1983, se publicaron en el mismo Diario las "Reglas Complementarias de Control de Cambios Aplicables al Uso y Transferencia de Divisas Generadas por la Exportación de Mercancías". En la cuarta regla de dicha publicación, se establece lo siguiente:

* "Para fines de permuta o trueque de mercancías con el exterior, los exportadores podrán recibir en pago de sus exportaciones, bienes que se importen al país en cuyo caso el valor de lo exportado se utilizará también para cubrir los gastos asociados. Para tal objeto se requerirá la autorización del Banco de México y la opinión favorable de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual se expresará en el permiso respectivo mediante la siguiente leyenda: "Importación con base en permuta o trueque al tipo de cambio controlado sin derecho a

adquirir divisas. El pago se har' con cargo a la exportación de...".

Cuando en operaciones de permuta o trueque los exportadores reciban en numerario parte del importe de sus exportaciones, podrán aplicarlo a cualquiera de los conceptos previstos en estas Reglas, siempre que se satisfagan los requisitos señalados en las mismas. De haber un neto sobrante de divisas, los exportadores deberán venderlo a instituciones de crédito del país, al tipo de cambio controlado...".(7)

En el mismo Diario, en la Regla Octava se estipulan otras condiciones que para términos del intercambio compensado resulta importante mencionar:

* "Los exportadores que cuenten con un programa anual de generación y uso de divisas, aprobado por el Comité Técnico de Control de Cambios, podrán aplicar las divisas producto de sus exportaciones a:

1. Pagar importaciones de mercancías para su proceso productivo, para lo cual tendrán derecho a obtener los permisos de importación correspondientes. Estos permisos tendrán vigencia hasta un año y se expedirán con cargo a las divisas generadas por sus exportaciones;

2. Pagar los gastos asociados autorizados, relativos a dichas importaciones;

3. Pagar los gastos asociados correspondientes a sus exportaciones;

4. Transferir total o parcialmente el derecho a adquirir las divisas generadas por exportaciones y ventas al tipo de cambio controlado, a instituciones de crédito del país, para liquidar importaciones de mercancías comprendidas en el mercado controlado de divisas y gastos asociados autorizados; y

5. Usar o transferir hasta el 100% de las divisas que generen y, en su caso, vendan a instituciones de crédito del país al tipo de cambio controlado, para liquidar total o parcialmente adeudos vencidos a favor de proveedores extranjeros que hayan sido registrados en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En este caso, deberán demostrar que las divisas generadas provienen de exportaciones adicionales a los volúmenes exportados en promedio durante los últimos tres años, o bien que se tratan de ventas a nuevos mercados o de nuevos productos".(8)

Para términos de intercambio compensado, la importancia de las anteriores medidas radica en la posibilidad de transferir el derecho a adquirir divisas bajo el tipo de cambio controlado para

realizar importaciones. Con él, un importador podrá realizar sus compras en el exterior a un menor costo que el que representaría bajo la adquisición de divisas al tipo de cambio libre.

I.7.2) El Intercambio de Compensación en los Programas de Fomento al Comercio Exterior.

En cuanto a los programas oficiales de fomento al comercio exterior, el "Pronafice" destaca el impulso a aquellos productos que tengan "una demanda internacional más dinámica" y el aprovechamiento de "los beneficios de diversas modalidades de comercio no convencionales como el intercambio compensado y el trueque".(9)

De acuerdo a la sección 3.2.E. del "Profiex", se discuten las formas no convencionales de comercio exterior, específicamente el intercambio compensado y el trueque. Los productos que son elegibles para la compensación bajo el mencionado programa son aquellos que presentan dificultades de comercialización, como por ejemplo, las exportaciones no tradicionales, las exportaciones tradicionales destinadas a nuevos mercados y productos de los cuales se tenga un excedente en inventarios. Entre los productos de importación que probablemente no se aceptarán como compensación, se encuentran los bienes de lujo y los de consumo

final. Asimismo, de acuerdo al "Profiex", las formas no convencionales de comercio, entre las que se encuentra la compensación, sólo podrán llevarse a cabo como un mecanismo complementario de las formas tradicionales de comercio y no sustitutivo del intercambio de productos.

Posteriormente, dentro del programa para 1986 de "Bancomext-Fomex" se menciona como una de sus metas el "propiciar que México participe más activamente en operaciones de intercambio compensado y como intermediario comercial".

De igual manera, en "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)", se alude al comercio de compensación en la siguiente forma:

* "En términos generales, el concepto de intercambio compensado se entiende como un vehículo para incrementar el comercio bilateral, en un contexto de escasez de divisas. A través de ello se busca aligerar los trámites comerciales sin afectar las normas arancelarias y fiscales, ni los criterios de selección establecidos por los países. Estos se encuentran normalmente respaldados por líneas de crédito recíprocas. En México, estas operaciones, cuando existen, las realizan directamente las empresas del sector privado. El gobierno se reserva el derecho de conceder o no el permiso de importación, de acuerdo a las reglas generales para concederlo. Este intercambio se aplica al comercio de todo tipo de bienes".(10)

Notas de Pie de Página.

(1) Verzariu, Pompilio. "Countertrade, Barter and Offsets" pag 16. McGraw-Hill Book Company, New York, N.Y. 1985.

(2) Business International Corporation. "Threats and Opportunities of Global Countertrade. Marketing, Financing and Organizational Implications". pag 35. New York, N.Y. 1984

(3) F.M.I. "Annual Report on Exchange Arrgements and Exchange Restricxctions". Washington D.C. 1983.

(4) Business International Corp. Op. Cit. pag 33.

(5) Organization for Economic Cooperation and Development. "Countertrade, Developing Country Practices". pag. 8. Paris 1985.

(6) Poder Ejecutivo Federal. SHCP. "Diario Oficial de la Federación". pag.4. México D.F., 20 de diciembre de 1982.

(7) Poder Ejecutivo Federal. SHCP. "Diario Oficial de la Federación". pag 8. México D.F., 4 de Marzo de 1983.

(8) Poder Ejecutivo Federal. SHCP. Op. cit., 4 de Marzo de 1983.

(9) Poder Ejecutivo Federal. "Pronafice 1984-1988". Op. cit., 1984.

(10) Gabinete de Comercio Exterior. "Proceso de Adhesión de México al GATT". SECOFI. México D.F., 1986.

CAPITULO 5 :

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como se detalló en el primer capítulo de la presente tesis, existen diversos factores circunstanciales que favorecen la utilización de mecanismos de comercio compensado. Entre estos, se encuentra la débil actividad económica internacional, las tendencias al proteccionismo, los fuertes desequilibrios comerciales, principalmente en los países industrializados, el exceso de capacidad instalada en los mismos, la dificultad de acceso a nuevos mercados, la fuerte escasez de divisas en los países en vías de desarrollo, entre otros.

Si bien es claro que los canales tradicionales del comercio internacional son más ventajosos, los factores enunciados plantean coyunturas distintas que impulsan un giro en la orientación de la toma de decisiones y en las formas de comerciar. En presencia de estas situaciones, las desventajas del intercambio compensado descritas en el primer capítulo son rebasadas por las exigencias de las circunstancias.

La nación o empresa que quiera ser lo suficientemente eficiente y competitiva como para incertarse con éxito en el

mercado internacional, debe estar consciente de los cambios en el mismo, evaluar sus consecuencias y adoptar los ajustes necesarios.

Es así que bajo la situación actual de la economía internacional y el comercio mundial detallada en el segundo capítulo, y que se distingue por una marcada tendencia al proteccionismo, lento crecimiento de la economía y comercio mundiales, falta de soluciones previsibles a la crisis de la deuda, volatilidad de los tipos de cambio, deterioro en los niveles de vida en los países en vías de desarrollo, polarización internacional del ingreso, etc., el comercio de compensación ofrece una salida viable para países que como México, se encuentran envueltos en esta situación al ser participes de la economía mundial, vista esta como una extensión de las economías nacionales y un espacio de relaciones entre las mismas.

5.1) Perspectivas para una Mayor Utilización del Intercambio Compensado en México.

Como se ha mencionado a lo largo de esta investigación, el comercio de compensación está cobrando cada vez un mayor impulso dentro de las relaciones económicas internacionales, hecho que se refleja tanto en el creciente número de países que intervienen en él, como en el incremento porcentual de su participación dentro del comercio mundial.

México, como parte integrante de este engranaje internacional, no puede resistirse a esta tendencia, más aún cuando se ha planteado al comercio exterior como la salida definitiva a la crisis y el mecanismo fundamental de impulso al crecimiento y bienestar.

En el marco de la legislación comercial mexicana, a partir del surgimiento del "Profiech" en abril de 1985, comienza ya a aceptarse dicha tendencia creciente del intercambio compensado. A pesar de ello, de acuerdo a una investigación realizada más de un año después por Ann Elizabeth Robinson para la publicación "Countertrade and Barter Quarterly" en el verano de 1986, los intercambios de compensación, debido a la exigua utilización y conocimiento de los mismos, debían representar solamente un pequeño porcentaje dentro del comercio total en México. Aún ahora, resulta difícil hacer una buena estimación del porcentaje que representa el comercio compensado dentro de las transacciones totales de comercio exterior, ya que no existe un renglón específico en la cuenta corriente de la balanza de pagos que distinga a este tipo de operaciones del comercio convencional, entre otras limitantes.

No obstante, se espera que su utilización marque una tendencia creciente en tanto México no resuelva los problemas financieros que actualmente enfrenta y realice los ajustes necesarios para introducirse en forma competitiva dentro de los mercados internacionales.

En base a lo anterior, se considera importante para los objetivos del presente estudio, señalar los posibles cursos de acción práctica para incrementar la utilización de los mecanismos de comercio de compensación entre la comunidad exportadora mexicana, donde la difusión de los mismos es aún pobre.

La gama de productos que se pueden utilizar en este tipo de comercio es muy amplia. El "Profitec" señala como productos elegibles de ser intercambiados bajo mecanismos de compensación, aquellos que enfrenten problemas de comercialización en los mercados internacionales, productos no tradicionales, exportaciones tradicionales destinadas hacia nuevos mercados y productos de los cuales se tengan altos inventarios. La constitución de una lista que contenga los productos de exportación e importación que pueden ser intercambiados por medio de la compensación resulta difícil, ya que depende de las cambiantes condiciones del entorno económico y ciclo productivo de los países que intervengan en ella. Dichos productos son elegidos en base a un análisis de caso por caso, en donde se detallan los efectos directos e indirectos de cada operación. Las mercancías que en condiciones normales no se tomarán en cuenta para efectuar importaciones compensadas, de acuerdo a la legislación vigente, son aquellas consideradas de lujo y las destinadas al consumo final, ya que ninguno de estos dos grupos contribuye a los objetivos planeados de cambio estructural que se pretende lograr. Debido a ello, puede decirse que la adquisición

de productos del exterior mediante la compensación debe limitarse a bienes intermedios y de capital que sí fortalecen los esfuerzos de modernización. Al mismo tiempo, los productos enviados como contrapartida, deben limitarse a los lineamientos señalados al principio de este párrafo.

En lo que al destino de estos productos se refiere, resulta importante señalar que cuando un país de economía centralmente planificada o en vías de desarrollo, en este caso México, acuerda realizar una operación de compensación con un país industrializado, uno de los beneficios que obtienen es la colocación de sus productos dentro de redes de comercialización ampliamente desarrolladas, incrementando la presencia de los mismos en los mercados internacionales ya explotados, así como facilitando la apertura de otros. En la mayoría de los casos, la sofisticación de la comercialización adquirida ofrece por sí misma un menor costo al que acarrearían las labores de promoción por otro medio.

Dados los objetivos que se pretenden alcanzar con la utilización del comercio compensado, se considera que en general, todos los mecanismos que adopta este tipo de comercio pueden traer beneficios a los países de menor desarrollo cuando lo implementan con países industrializados. Sin embargo, los que tienen un mayor potencial son principalmente la compra compensada, por ser uno de los mecanismos más sencillos de implementar, así como los acuerdos de recompra, de cooperación industrial y de "offset", los

cuales facilitan la transferencia de tecnología en la forma de bienes de capital, equipamientos, inversión o tecnología pura. Dichos mecanismos, además de aumentar la oferta exportable, permiten consolidar procesos de sustitución de importaciones, lo cual resulta positivo para el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos.

Cuando la compensación se lleva a cabo entre países en vías de desarrollo, las ventajas pueden centrarse en otros renglones que pueden incluir una variedad que abarca desde la reducción de la deuda externa (como el caso de "Latinequip" mencionado en el capítulo cuatro), hasta el fomento de una mayor integración económica con los beneficios que ello implica.

Las operaciones de intercambio compensado entre las naciones en vías de desarrollo pueden tener también motivaciones de equilibrio en las balanzas comerciales, apertura de nuevos mercados y vencimiento de barreras proteccionistas derivadas principalmente de problemas en el sector externo. El principal papel que pueden desempeñar los acuerdos de compensación es la creación de comercio, desviando el flujo tradicional Norte-Sur.

En muchas ocasiones, la utilización de los mecanismos de compensación entre países en desarrollo no resulta sencilla debido a que el tipo de productos que se elaboran en estas zonas económica son similares, lo cual reduce las posibilidades de comercio entre ellos. No obstante, esto no significa que no se

puedan llevar a cabo acuerdos de compensación en la zona. De hecho, México ha adquirido a través del comercio compensado materias primas, tales como aceites, caucho, azúcar, soya, maíz, acero, arroz y leche en polvo, entre otros, a cambio de café, sulfuro, zinc, cobre, químicos, fertilizantes, algodón, etc.. Estos acuerdos se han llevado a cabo principalmente con países miembros del Mercado Común Centro Americano, "MCCA" y de la Asociación Latinoamericana de Integración. (1)

Dentro de este bloque de países, resalta la importancia relativa de un grupo : los naciones de reciente industrialización, también conocidos como "NIC's", entre los que se encuentran Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur en Asia, que han desarrollado un sector exportador de manufacturas con gran capacidad de penetración comercial y financiera. En este grupo también están considerados por parte de Latinoamérica Brasil, Argentina y México. Dado el mayor desarrollo relativo de estos países, resulta de sumo interés la posibilidad de establecer acuerdos de complementación comercial e industrial en donde la compensación podría desempeñar un papel interesante.

Otros mercados que deben ser tomados en consideración son China e India, países que están desarrollando un incipiente comercio con la región de enorme potencial en el mediano y largo plazos.

Por último, la compensación con los países del bloque socialista puede representar para México una importante estrategia

para aumentar y diversificar su comercio exterior.

Uno de los mecanismos de compensación más utilizados en el comercio Sur-Sur, ha sido el de compra compensada, donde pueden considerarse los Programas de Intercambio Compensado o "PIC", que deberían ser promovidos con mayor ímpetu, sobre todo entre países con niveles de desarrollo similares, ya que de este modo se amplían las posibilidades de éxito. Hay que considerar que debido a las diferentes estructuras económicas y grado de desarrollo relativo de las naciones de la región, tales programas deberían ser negociados con diferentes niveles de obligatoriedad para cada país, en función de sus capacidades de producción y exportación, pero tratando al mismo tiempo, de alcanzar las mayores proporciones posibles de compensación. Los acuerdos de "Clearing" también han tenido una gran aceptación entre los países de la región, lo mismo que los Acuerdos Bilaterales entre gobiernos, en los cuales se negocian ventajas de tipo arancelario a nivel recíproco con la finalidad de estrechar los vínculos económicos entre los dos países. Este tipo de acuerdos se mantienen principalmente con participación de países del bloque socialista.

Si bien los mecanismos anteriormente descritos han sido los más utilizados entre estas naciones, se estima que el potencial de las operaciones con acuerdos de recompra puede ser realmente significativo y no debe ser subestimado a la hora de negociar acuerdos comerciales.

Uno de los principales objetivos que las autoridades mexicanas pretenden apoyar a través de la utilización del intercambio compensado es la diversificación de los productos de exportación. A partir de la crisis que atravesó México en 1982, en donde se manifestó la vulnerabilidad de la economía mexicana propiciada por la dependencia en los ingresos provenientes de las exportaciones petroleras, los programas de fomento al comercio exterior se han orientado a reducir el sesgo monoexportador de la economía mexicana por medio del impulso a las exportaciones manufactureras. Hasta la fecha, los logros han sido importantes, ya que la participación de las ventas no petroleras de acuerdo a cifras dadas a conocer en el sexto Informe de Gobierno del presidente Miguel de la Madrid, ha pasado de 22% en 1982 a 66% en 1988. Sin embargo, aún resulta necesario mantener esta tendencia, ya que el avance se debe en parte a la reducción registrada en los ingresos por petróleo consecuencia de la caída del precio del hidrocarburo en los mercados internacionales. Los intercambios de compensación se constituyen como un mecanismo de apoyo a esta política al incentivar un sector productivo más amplio y competitivo a través de mecanismos tales como los acuerdos de recompra y "offset".

Del mismo modo, se ha tratado de diversificar los mercados de exportación de los productos mexicanos, pero los resultados en este renglón han sido poco significativos. La concentración de

los productos de exportación mexicanos en solo unos cuantos países es elevada y mantiene la vulnerabilidad del a los cambios que se lleven a cabo en la economía de estos países.

De acuerdo a cifras publicadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, las exportaciones mexicanas en 1987 sumaron \$ 20,456.2 millones de dólares, de las cuales 64% se destinaron a los Estados Unidos, 6.5% a Japón y 5.9% encontraron su destino final en España. Esto significa que en tan solo tres países se concentraron más del 75% de las exportaciones totales. La fuerte dependencia que existe entre México y los Estados Unidos se refleja en el hecho de que 34% de las exportaciones mexicanas están ligadas al crecimiento de este país. (2)

Otra cifra que revela la aun fuerte vulnerabilidad de nuestra economía a los impactos externos es aquella que muestra la elevada participación de pocos productos dentro de las ventas totales del país: de los \$ 13,638.2 millones de dólares que se exportaron a los Estados Unidos, únicamente tres productos sumaron \$ 6,128.9 millones de dólares. Estos son: aceite crudo de petróleo (29.9%), motores para automóviles (7.6%) y automóviles para transporte (7.3%).

Lo mismo sucede cuando se analizan las cifras de importaciones mexicanas para 1987. Aproximadamente un 83% de estas se concentra en sólo cinco países: Estados Unidos (64.0%), Alemania Federal (6.8%), Japón (6.5%), Canadá (2.9%) y Francia (2.8%), mostrando así la sensibilidad de la economía mexicana a

presiones externas de precios o de restricción de oferta.

Bajo este marco, la ventaja que ofrecen los diferentes mecanismos de compensación en cuanto a la diversificación de los mercados de exportación e importación, cobra importancia tanto para lograr la apertura de nuevos mercados para los productos mexicanos, como el incremento en las fuentes de abastecimiento de productos importados que son necesarios para mantener en funcionamiento y desarrollar la planta productiva del país. Es decir, la diversificación tanto del origen y destino de nuestras operaciones comerciales, como de la participación de productos dentro de ellas, se vuelve una exigencia para México en una época en que el ambiente internacional es poco propicio para ello. Las presiones proteccionistas, la carencia de canales y fuentes adecuadas de financiamiento comercial, la creciente competencia en los mercados internacionales, entre otros factores, entorpecen un esfuerzo de diversificación cuyo logro no puede ya prorrogarse.

Sin embargo, este entorno negativo marca condiciones favorables para la concreción de acuerdos de compensación. Lo anterior no se limita a un tipo de empresa en específico, sino que se concibe como una estrategia nacional con la participación de todos los sectores involucrados en la cadena productiva, tanto los exportadores e importadores para mejorar y fortalecer su postura como tales, así como los productores orientados al mercado interno para aumentar su capacidad, acceder a nuevos mercados y elevar su calidad y competitividad en general.

Adicionalmente a las ventajas de índole comercial que ofrece el intercambio compensado, se plantea la especial virtud de atacar la raíz misma de la crisis que ha fomentado el impulso al comercio exterior: la deuda externa. Como se ejemplificó en el capítulo anterior, existen algunos mecanismos tales como el pago de la deuda pública externa del Perú en especie, el caso de "Latinequip" y el planeado por "Inmecafe", "Ecoban" y "Conasupo", que no únicamente mejoran la postura comercial de estas empresas, sino que también permiten lograr una reducción en el monto de la deuda externa. De esta forma, el intercambio compensado adquiere una doble característica como mecanismo de contingencia coyuntural y como herramienta solucionadora, al menos en forma parcial, de las causas mismas del problema.

Una vez analizadas las ventajas que ofrece la utilización de las formas no tradicionales de comercio en México, se plantea ahora la necesidad de llevar a cabo una serie de recomendaciones tendientes a facilitar el incremento y proliferación de dicha utilización.

5.2) Recomendaciones para una mayor utilización del intercambio de compensación en México.

En base al proceso de investigación realizado con el fin de completar este trabajo, ha sido posible detectar algunos factores

que permiten distinguirse como canales potenciales de fomento al comercio no convencional en México. Es así que se enlistan a continuación una serie de recomendaciones tendientes a lograr lo anterior. Estas recomendaciones se dividen en dos grandes rubros: aquellas enfocadas al ámbito doméstico y otras orientadas a la escena internacional que faciliten el logro de las primeras.

Entre las de nivel doméstico destacan las siguientes:

* Utilización del Poder de Compra del Estado.-

Incrementar el apoyo de las empresas paraestatales, tales como "Pemex" o la "Compañía Federal de Electricidad", que por la magnitud de las adquisiciones que realizan en el extranjero, tienen la capacidad de utilizar su poder de compra para acordar con sus proveedores la realización de pagos en forma compensada, ofreciendo en contrapartida productos previamente seleccionados que se originen tanto en sus empresas como en el sector privado.

* Mayor Difusión de los Mecanismos de Compensación.-

A través de organismos oficiales como Bancomext, Banxico, SHCP, SECOFI y las instituciones nacionales de crédito, llevar a cabo programas de difusión sobre las ventajas y formas operativas de la compensación así como seminarios de capacitación al respecto entre la comunidad industrial, con la finalidad de lograr una mayor captación de empresas susceptibles a este tipo de

operaciones y evitar posibles fracasos en las negociaciones correspondientes, ya que tanto el desconocimiento como la improvisación pueden obstaculizar la realización de una transacción compensada.

* Mejorar Canales de Información sobre Productos Factibles de Importación y Exportación.-

La creación de un banco de datos que contenga información de los productos que puedan ser comerciados a través de un mecanismo de compensación, en conjunción con la recomendación anterior, incrementa las oportunidades de cristalización exitosa y expedita de nuevos convenios de intercambio compensado. Los banxcos, a través de sus redes de corresponsales y oficinas de representación, así como las embajadas y consulados, pueden constituir un punto de partida viable.

* Incentivar la Formación de Compañías Comercializadoras.-

Para facilitar la colocación, comercialización y organización de la oferta exportable del país en el exterior, así como para agilizar la reventa de saldos en cuentas de compensación, se plantea la formación de compañías comercializadoras como un mecanismo viable para facilitar e incentivar las operaciones de intercambio compensado. Un ejemplo de esta política, es aquel descrito en el cuarto capítulo, que se refiere al programa de incentivos que establecieron las

autoridades brasileñas para utilizar la capacidad de grandes empresas comerciantes en la creación de comercializadoras, el cual ha dado magníficos resultados.

*** Fomentar la Agrupación de Pequeñas y Medianas Empresas.-**

Estas empresas, que carecen de capacidad comercializadora a nivel internacional, pueden asociarse para lograr tanto la promoción en el exterior de sus productos como para reunir los montos exigidos en los mercados internacionales y que en lo particular, les sería difícil surtir. Otro punto de partida viable para la creación de compañías comercializadoras, es buscar la asociación de las nacionales con empresas comercializadoras extranjeras ya establecidas, con lo que las comercializadoras mexicanas podrían aumentar su presencia a nivel mundial y acceder a redes de comercialización más sofisticadas.

La asociación con compañías comercializadoras extranjeras, puede enfocarse también como una recomendación de índole internacional que rebasa la intención de las enlistadas hasta ahora y que se basa en el puro orden doméstico. De esta forma, otras recomendaciones tendientes a preparar un mejor terreno en el exterior para las acciones internas mencionadas hasta ahora, son las siguientes:

*** Fomentar la Creación de una Bolsa Internacional de Productos disponibles para la Compensación.-**

Esta acción además de reducir el carácter bilateral de la compensación, facilitaría la materialización expedita de acuerdos de comercio compensado y reduciría los riesgos y costos inherentes a las mismas al contarse con un espacio definido en donde se lleven a cabo los convenios, se pongan en contacto las partes contratantes y se desarrollen con facilidad operaciones de "switch".

* Utilización de la Deuda Externa como Herramienta de Negociación y Reciprocidad Comercial.-

La situación coyuntural descrita en los primeros dos capítulos, exigen un nuevo tratamiento al conflicto de la deuda externa donde la parte acreedora deberá compartir los costos inherentes del problema. El esfuerzo para lograr lo anterior puede canalizarse a través del impulso a mecanismos de intercambio compensado que permitan un nuevo reciclaje de recursos, incremento en los flujos de inversión productiva, ahorro en los gastos por concepto de importación y una mayor apertura en los mercados industrializados a la recepción de flujos comerciales provenientes de los países endeudados.

* Incentivo a la Coproducción entre Países Deudores y Acreedores.-

Un camino específico para lograr lo anterior puede darse a través de esquemas de coproducción entre empresas de países

industrializados, poseedoras de tecnología sofisticada y grandes recursos, y empresas de países endeudados mediante algunos de los mecanismos descritos en el tercer capítulo tales como la cooperación industrial, la contrarresta y los acuerdos de recompra.

*** Incremento en la Concretación de Mecanismos de Reducción de la Deuda Externa.-**

Los diversos mecanismos de reducción de deuda mencionados en el capítulo anterior, ofrecen generar mayores exportaciones mientras se presenta en forma simultanea dicha disminución en el monto de la deuda externa. El incremento en la concretación de este tipo de acuerdos conlleva un aumento lógico de las ventajas descritas.

5.3) Conclusión Final.

La economía mundial en general o de un país en particular, se enfrentan a variaciones y cambios constantes difíciles de prevenir por la naturaleza misma de sus causas mismas que pueden abarcar situaciones políticas, sociales, demográficas y hasta geográficas. Estos cambios, por abruptos o ligeros que sean, no afectan comunmente los fundamentos y la estructura misma de la

economía en cuestión, es decir, suelen ser variaciones cíclicas y de alcance temporal.

Sin embargo, en la década en curso se ha presentado una serie de circunstancias que se gestaron principalmente en la segunda mitad de los años setenta, y que ya han afectado profundamente las bases, la estructura y el funcionamiento mismo de la economía mundial.

Esta nueva realidad, ha provocado el acercamiento de las relaciones políticas y económicas, ya sea dentro del bloque de países industrializados, como en el ámbito norte-sur y este-oeste, donde el resultado general ha sido la estrecha vulnerabilidad de un país respecto a la situación financiera, económica y política que guarda el otro. Parece ser que comienzan a vislumbrarse las características que regirán en el mundo económico del siglo XXI, donde existirá una estrecha correlación entre los medios financiero, comercial y económico de los distintos países, bloques y regiones. Esta situación deberá ser aprovechada mediante una mayor asistencia al desarrollo, y una liberalización comercial y financiera que permita una menor polarización internacional de ingresos y niveles de vida. La profunda vulnerabilidad de las naciones le otorga una mayor efectividad a las medidas de impulso económico y social internacional. Ante esta situación, México se prepara para ocupar un lugar preponderante dentro del nuevo escenario económico, a través de las políticas de cambio estructural, modernización, apertura comercial e inserción del

país a la economía mundial en una forma dinámica, selectiva y diversificada.

No obstante, el llegar a esas nuevas condiciones, exige atravesar por un periodo de cambio y ajuste de las estructuras económicas, comerciales y financieras mundiales, reflejadas en la crisis actual descrita en el segundo capítulo. El problema radica en el hecho de que la integración financiera, comercial y económica que comienza a observarse, se presenta en un momento en el cual las acciones correctivas enfrentan una vulnerabilidad excesiva de los distintos países, especialmente aquellos que se encuentran en vías de desarrollo y que sufren la presión de un elevado endeudamiento cuya solución aún no se vislumbra. Las políticas a aplicarse para la solución del problema deben tener un alcance global en forma tal que la internacionalización actual permita por sí una solución y ayude a evitar la profundización de una crisis que podría ser impulsada por medidas de alcance únicamente comercial, regional o sectorial.

Mientras se ajustan las nuevas estructuras económicas y se obtienen las mencionadas soluciones globales en forma definitiva, las condiciones que enfrenta México actualmente amenazan con continuar por tiempo indefinido. Es por ello que el país debe tomar medidas alternativas que lo ayuden a sobrellevar en mejor forma este periodo de transición, al tiempo que le permiten fortalecer su postura ante las nuevas condiciones que se asentarán en el futuro.

Dentro de este lapso de cambio, las realidades de los mercados internacionales, fundamentalmente los comerciales, están prevaleciendo sobre los criterios que han tenido provado éxito en el pasado y están motivando tanto a exportadores como a importadores en el mundo a explorar los acuerdos de compensación como medio que pueda responder a las apremiantes necesidades de conservar e incrementar los niveles de producción y de comercio.

La situación actual de México se caracteriza en términos generales por una severa crisis de recursos cuyo origen descansa en la deuda externa y donde el comercio exterior se ha planteado como la variable dinámica que permita retomar el crecimiento, y enfrentar de mejor manera las condiciones que ofrece el futuro.

Es bajo este marco que se plantea al intercambio compensado como un complemento viable al comercio exterior tradicional de México, ya que responde a las características de la problemática actual del país como parte integrante de la economía mundial. Debido a que la generación de divisas seguirá constituyendo por tiempo indeterminado un factor crítico para que el país soporte un desarrollo sostenido y eficiente, el intercambio compensado permite el ahorro de las mismas y fortalece la postura de México en los mercados internacionales. Además, ofrece actuar como un puente para la unión más estrecha entre la deuda externa y el comercio exterior, ya que permite exigir corresponsabilidad en la división del problema a los países acreedores, al exigir reciprocidad en los flujos tanto comerciales como financieros.

Como se mencionó al principio de este capítulo, la exigencia de las circunstancias rebasa las desventajas de esta forma de comerciar. Es por ello que el comercio de compensación se plantea como una solución de coyuntura que además de ajustarse a los lineamientos oficiales del cambio estructural, ofrece generar para México una mayor solidez de fondo para la situación internacional que comienza a gestarse y que enfrentará el país en el futuro.

Notas de Pie de Página.

(1) Colaiácovo, J.L., Avaro, R.D. "Intercambio Compensado y otras Formas no Convencionales de Comercio Exterior". Ph.D. Editora. Rio de Janeiro, 1989.

(2) Banamex. Depto. de Estudios Económicos. México D.F., 1983.

BIBLIOGRAFIA

* Alexandrides, C. & Bowers, B. "Finding World Markets for Countertrade Products". Countertrade and Barter Quarterly, London, Spring 1985.

* Avaro, Ruben D. "Formas No Convencionales de Comercio Exterior". Centro Interamericano de Comercialización, (CICOM-OEA). Buenos Aires, 1985.

* Avaro, Ruben D. "Is Argentina Falling in Love with Countertrade?". Countertrade and Barter Quarterly, London, Autumn 1986.

* Bank of Tokio. "Tokio Financial Review. Vol. II, No.12. Tokio, December, 1986.

* Banco do Brasil. "Countertrade". Cacex Review. Rio de Janeiro, 20 de Julio de 1987, Año 22, No.1036.

* Barnes, Harry E. "Historia de la Economía del Mundo Occidental". Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana. México D.F., 1976.

* Basche, James R. "El Comercio entre Oriente y Occidente; la Lección de la Experiencia". Ed. Paidós. Buenos Aires, 1973.

* Belgische Dienst Voor de Buitenlandse Handel. "La Compensation au Mexique". BDEH, Bruxelles, Belgique. 1986.

* Broustra, Jean-Claude. "France moves slowly on CT". Countertrade and Barter Quarterly, London, Autumn 1985.

* Bruno, Marilyn. "Colombia Capitalizes in Countertrade". Countertrade and Barter Quarterly, London, Spring 1985.

* Bussard, Willis A. "Countertrade: A View from US Industry. Countertrade and Barter Quarterly. London, May 1984.

* Business Internacional. "Threats and Opportunities of Global Countertrade. Marketing, Financing and Organizational Implications. Edited by B.I. Corporation. New York, 1984.

* Caves, Richard & Jones, Ronald. "World Trade and Payments". Little Brown and Company, third edition. Toronto, 1981.

* C.I.D.E. "América Latina-Estados Unidos, La agenda Económica". Cuadernos Semestrales del CIDE. No.16, México, 1984.

* The Conference Board. "Statistical Bulletin" Vol. 20, No.1. January, 1987.

* Choy Chong, Gladus. "Comercio Compensado y Pago en Especie de la Deuda Externa: Perú 1981-1985". Banco Central de la Reserva del Perú. Lima, 1986.

* Cienfuegos, Rafael. "Utilizar el Trueque para Independizarse del Imperialismo, Solución en América Latina: CNC". El Financiero. México D.F., 6 de Marzo 1987.

* Colaiácovo J.L., Avaro, P.D. "Intercambio Compensado y otras Formas no Convencionales de Comercio Exterior". Ph.D Editora. Rio de Janeiro, 1988.

* Conke, Henry. "U.K. Banks and Countertrade". Countertrade and Barter Quarterly. London, Spring 1985.

* Cornell, Arthur. "Countertrade... Beyond Tomorrow". Countertrade and Barter Quarterly. London, Autumn 1985.

* The Economist Intelligence Unit. "Eastern Europe and the U.S.S.R". E.I.U. Regional Review. Londres, 1985.

* The Economist Intelligence Unit. "U.S.A. Country Report". E.I.U. No.4, Londres, 1983.

* The Economist Intelligence Unit. "Country Profile: West Germany, 1986-87. Londres, 1987.

* Excelcior. "La Escasez de Divisas, Tema Principal de la ALADI. Periodico Excelcior, Mexico D.F., 12 de Marzo de 1987.

* Fieleke, Norman S. "El Trueque en la Era Espacial". New England Economic Review. Boston, 1985.

* F.M.I. "International Financial Statistics". Yearbook. Washington D.C., 1980.

* Goldstein, Elizabeth A. "Soviet-US Trade, Countertrade and Industrial Cooperation". Countertrade and Barter Quarterly. London, Summer 1985.

* Gordon, A. "The ITMA Worldwide 150: 1985. Offset and Countertrade Policies. Regulations and Programs. First International Corp. Washington D.C.

* Grav, Frank. "Countertrade". The Banker. London, May 1986.

* Grunfeld, Paul. "Countertrade: The Buyers Role, A U.K. View. Countertrade and Barter Quarterly. London, Spring 1985.

* Harben, Peter. "US Attitudes to Countertrade". Countertrade and Barter Quarterly. London, May 1984.

* Helsen, C. "Countertrade: A Challenge for Dinamic Companies. University of Antwerp. Belgium, 1983.

* Heyman Timothy. "Inversión contra Inflación". Ed. Milenio, Ia. Impresión. México D.F., 1986.

* Hoffman, Helga. "Comercio de Compensación: ¿Una Opción para el Sur en Circunstancias Dificiles? Revista Cooperación Sur, pag 12. Nueva York, 1987.

* Horton, George S. "A Comparison of the Countertrade Roles in a Corporation, a Bank and a Trading Company". Countertrade and Barter Quarterly. London, Spring 1984.

* Howell, Frederick E. "US Government Perspectives in Countertrade". Countertrade and Barter Quarterly. London, May 1984.

* Kindelberger, Charles P. "Economía Internacional". Ed. Aguilar. Madrid, 1978.

* Kosteki, Michael. "Countertrade Policies in 51 Countries". GATT Secretariat. Geneva, 1984.

* Lopez de la Piniella, Julio. "Trueque en el Siglo XXI. La Compensación en el Contexto Internacional de Fin de Siglo: Caso Peruano. Edición IPGH, Ed. Libros de México, Mexico D.F., 1987

* Manufacturers Hannover Bank. "Countertrade Latin America". Manhan. World Trade Corporation. New York, 1985.

* Mo Hug, Kyung. "El Intercambio Compensado: ¿Un Comercio sin Dinero?". Revista Finanzas y Desarrollo. México, Diciembre de 1983.

* Montegnon, Peter. "Countertrade: Rising Significance in World Exports". Financial Times. London, March 23, 1987.

* N.S.E. "Compensation Tiers Monde; Les Different Types de Compensation". Bruxelles, Belgique, Juillet, 1985.

* Nurse, Ragnar. "Comercio Internacional / Desarrollo Economico". Amarrute Editores, Buenos Aires, 1982.

* O.B.C.E. "Compensation". Informations du Commerce Extérieur. Pub. Bimensuelle de Office Belge du Commerce Extérieur. Belgique, Avril 1984.

* O.E.C.D. "Countertrade Developing Country Practices". Paris, 1995.

* Oki, Yasuo. "Countertrade and the Japanese Sogo Shosha". Countertrade and Barter Quarterly. London, Autumn 1985.

* O.N.U. "Comercio de Compensación en los Países en Desarrollo". Suplemento del Estudio Económico Mundial 1985-1986. Pub. de la ONU No.de Venta: S.96.II.C.2

* Robinson, Ann Elizabeth. "Countertrade Options in Mexico under the Proflex". Countertrade and Barter Review No.10, pag. 16-22, Londres, 1986.

* Rubli M. Federico. "La Expansión del Trueque en el Comercio Internacional". Ensayo, México D.F., 1985.

* Schubert, Martin W. "Countertrade and Debt Swaping". Countertrade and Barter Quarterly. London, Autumn, 1985.

* SECOFI. "Decreto que establece el régimen de las Empresas de Comercio Exterior". Diario Oficial de la Federación. México D.F., 14 de Noviembre de 1986.

* S.E.L.A. "Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos 1982-1983". Siglo XXI Ed. México D.F., 1983.

* Sobell, Vladimir. "The Red Market, Industrial Cooperation and Specialization in COMECON". Gower Publishing Co. Hampshire, 1984.

* Souza, G.B. "Countertrade and Barter in Venezuela". Countertrade and Barter Quarterly. London, Winter 1984.

* Stepic, Herbert. "Present Trends in Countertrade: Third World Perspectives". Countertrade and Barter Quarterly. London, Spring 1985.

* Sullivan, Scott. "Countertrade Fever: The Global Economy Rediscovered the Ancient Art of Bartering". Newsweek. January 20,

1986.

* U.N.C.T.A.D. "Comercio de Compensación". Nota de Información general preparada por la Secretaría de la UNCTAD. (TD/B/C.7/82, 28 de Agosto de 1984)

* U.S. Congress. "Economic Report of the President". Washington, 1982.

* U.S. Congress. "Economic Report of the President". Washington, 1983.

* Verzariu, Pompiliu. "Countertrade, Barter and Offsets". McGraw-Hill Book Company. New York, 1985.

* Verzariu, Pompiliu. "International Countertrade: A Guide for Managers and Executives". U.S. Department of Commerce. Washington D.C. November 1984.

* Walsh, James I. "Countertrade: Not Just for East-West Anymore". Journal of World Trade. New York, Jan-Feb, 1983.

* Welsh, Ellen. "Latin America CT. Brazilian Beat". Countertrade and Barter Quarterly. London, Autumn 1985.

* Welsh, Ellen. "Whats happening in Brazil?". Countertrade and Barter Quarterly. London, Spring 1985.

* Welt, Leo G.B. "Countertrade, Business Practices for Today World Market". American Management Association. New York, 1982.

* Welt, Leo G.B. "Countertrade". Special Euromoney Report. Euromoney Publications. London, 1985.

* Yoffie, David B. "Special Report: Profiting from Countertrade". Harvard Business Review. Boston, May-June 1984.