

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.373

25 de septiembre de 1984

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe



EL INTERCAMBIO COMPENSADO DESDE UNA PERSPECTIVA
LATINOAMERICANA */

*/ Documento preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo.

84-9-1532

INDICE

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| INTRODUCCION | 1 |
| I. EL MARCO DE REFERENCIA | 3 |
| 1. La naturaleza y significación económica del intercambio compensado | 3 |
| 2. Causas de la proliferación del intercambio compensado. Algunas hipótesis | 6 |
| 3. El intercambio compensado. Sus principales actores y operadores | 9 |
| 4. La integración latinoamericana y el intercambio compensado .. | 10 |
| 5. Las relaciones comerciales con los centros y el intercambio compensado | 14 |
| II. TIPOS Y MODALIDADES | 18 |
| 1. Consideraciones generales | 18 |
| 2. Modalidades que no involucran necesariamente acuerdos intergubernamentales | 20 |
| a) Trueque | 20 |
| b) Compras de contrapartida | 21 |
| c) Acuerdos de readquisición o de compras subsiguientes ("buy back agreements") o de compensación industrial ("industrial compensation") | 23 |
| 3. Modalidades que involucran acuerdos intergubernamentales | 26 |
| a) Acuerdos bilaterales intergubernamentales de compensación económica | 26 |
| b) "Switch" | 27 |
| c) Triangulación y multilateralización | 28 |
| III. EL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMERICA LATINA | 29 |
| 1. La modalidad tradicional: intercambio con el Este | 29 |
| 2. El intercambio compensado con otras regiones en desarrollo .. | 30 |
| 3. El marco jurídico del intercambio compensado | 30 |
| 4. Modalidades más útiles o viables para las economías de América Latina | 36 |
| IV. RECAPITULACION Y CONCLUSIONES | 43 |
| 1. Motivaciones, beneficios y limitaciones del intercambio compensado | 43 |
| 2. Potencialidad de la región para intensificar las relaciones comerciales recíprocas en el campo alimentario y energético a través de esta modalidad | 46 |

Página

| | |
|--|----|
| 3. Potencialidad del intercambio compensado para estimular el comercio con los países del Sur | 50 |
| 4. Potencialidad de esta modalidad para abarcar transacciones que excedan el marco estrictamente comercial | 53 |
| 5. Conclusiones y recapitulación final | 54 |
| BIBLIOGRAFIA | 58 |

INTRODUCCION

Son de dominio público los efectos negativos de la crisis internacional sobre las economías latinoamericanas. La CEPAL ha constatado que la situación prevaleciente no tiene precedentes y que las políticas de ajuste actualmente en aplicación acentúan el ambiente recesivo y colocan a muchos países al borde de graves tensiones político-sociales.

Uno de los efectos nocivos de la coyuntura es la reducción del intercambio comercial dentro de la región, como fruto de los déficits en los balances de pagos nacionales, con la consiguiente secuela de subutilización de la capacidad instalada, incremento del desempleo abierto y del subempleo, reducción de las importaciones y disminución del nivel de actividad económica.

Hay consenso político en la región para no demorar más el inicio de un proceso que contribuya a reactivar sus economías. El uso del potencial propio de América Latina, particularmente de su capacidad productiva y de su mercado, mediante redoblados esfuerzos para intensificar la cooperación e integración regionales, ha sido destacado en encuentros políticos regionales del más alto nivel como uno de los mecanismos a ser utilizados preferentemente para conseguir ese objetivo.

Tampoco es desconocido el fenómeno del creciente proteccionismo de los países desarrollados, su efecto sobre las exportaciones latinoamericanas y las limitaciones adicionales que impone al ya intolerable peso del endeudamiento externo.

Por todas estas razones y en cumplimiento de acuerdos adoptados a nivel regional, como los de la Conferencia Económica Latinoamericana de Quito (enero de 1984), la Secretaría de la CEPAL se ha propuesto realizar algunos estudios que contribuyan a incrementar los decaídos niveles del intercambio comercial intra-latinoamericano, mediante el uso de los más variados instrumentos. Uno de ellos es el del intercambio compensado.

La CEPAL ha dejado en claro en diversas oportunidades que el desequilibrio fundamental en la balanza comercial de los países de la región está en su intercambio con los centros industriales, por lo cual el equilibrio del comercio entre países latinoamericanos no soluciona el problema de fondo. Por ello, el análisis del mecanismo del intercambio compensado, el señalamiento de sus ventajas, desventajas, modalidades operativas y experiencias, tiene el propósito fundamental de presentar a los gobiernos de la región las alternativas de un mecanismo que puede,

/en determinadas

en determinadas situaciones, ser idóneo para la emergencia impuesta por las circunstancias que vive América Latina en esta hora. No se postula el encuentro de una panacea, pero sí de un instrumento que contribuya a que los países latinoamericanos puedan usar con mayor intensidad el mercado regional.

La preocupación no es exclusivamente de la CEPAL. Cómo comerciar entre nosotros generando nuevas corrientes de intercambio que paguen las importaciones necesarias y utilizando en la menor medida posible divisas libremente convertibles, parece ser la pregunta clave que se formulan a sí mismos gobiernos y empresarios privados. Estos últimos, agrupados en AILA, han estado trabajando activamente durante los meses pasados en el análisis de medios alternativos de pago para el comercio intralatinoamericano.

Por su parte, durante la última reunión del Consejo de Ministros de la ALADI (Montevideo, abril de 1984), el Gobierno de México ofreció ser sede de una reunión de expertos gubernamentales en financiamiento del comercio, en la cual se estudiarían fórmulas para fortalecer las posibilidades de financiar adecuadamente un mayor intercambio entre los países latinoamericanos.

En el texto del presente documento se deja en claro que, si bien el intercambio compensado puede practicarse multilateralmente, algunas de sus formas más frecuentes tienden a bilateralizar la relación comercial entre los países de la región, fenómeno que también se observa a nivel internacional. Sin embargo, también se desprende del trabajo que esa bilateralización temporal puede contribuir a la solución de problemas de emergencia.

En suma, se pretende aportar a los gobiernos el análisis de uno de los mecanismos que pueden ser utilizados en esta coyuntura para elevar el nivel del intercambio y contribuir a la reactivación económica. Estas ideas están en línea con el pensamiento de la CEPAL, tradicionalmente orientado a afianzar la integración y la cooperación regionales, y a la organización y ejercicio del poder de negociación de América Latina en el ámbito internacional.

I. EL MARCO DE REFERENCIA

1. La naturaleza y significación económica del intercambio compensado

El intercambio compensado es una modalidad de negociación en la esfera de las transacciones internacionales -especialmente del comercio- que ha tendido a proliferar a partir de los años setenta, el cual se examina en este documento desde una perspectiva económica relativamente amplia.

El intercambio compensado supone un acuerdo entre dos o más participantes, los que asumen el compromiso de efectuarse prestaciones reales recíprocas, por valores relativamente equivalentes, con el objeto de reducir -aunque no necesariamente eliminar- el uso de dinero como medio de pago. Así concebida, esta figura no es sinónimo del trueque, puesto que no prescinde del uso del dinero ni necesariamente asume la forma de un contrato bilateral. El dinero se utiliza como unidad de cuenta en la adjudicación de precios para las mercancías que se transan y para la valorización global de las magnitudes comprometidas. También se utiliza dinero para proveer financiamiento a uno o más de los participantes durante el período de la transacción. Y, por último, el dinero puede ser utilizado como medio de pago para que las partes deficitarias o deudoras puedan saldar aquella fracción del valor total que no ha sido compensada en términos reales.*/ Aquí, se sugiere que el intercambio compensado no necesariamente es una operación bilateral, aunque el bilateralismo sea la forma más frecuente en que se manifiesta.

En una relación mercantil, a diferencia del trueque o permuta, la entrega recíproca y simultánea de dos prestaciones diferentes se descompone, merced al uso de dinero, en las fases de la compra y de la venta. Al desvincularse las prestaciones mutuas, el proceso general de la circulación acrecienta enormemente su eficiencia, puesto que cada participante no requiere encontrar a alguien que demande lo que él está ofertando y oferte lo que él está demandando. Esta forma de multilateralismo es una conquista propia del uso de dinero como medio de circulación y de pago.

*/ En torno al uso de dinero en las operaciones de intercambio compensado, véase GATT, Countertrade, Consultative Group of Eighteen, 4-6 de abril de 1984, CG.18/W/80.

Lo dicho también se aplica a la esfera del comercio internacional. Desde luego, la situación más sencilla es la del trueque de dos productos -uno por cada contratante. Este tipo de trueque simple es, sin embargo, rígido en la práctica, por el problema que significa hacer coincidir las demandas y ofertas recíprocas. Por oposición, un trueque diversificado en cuanto a los productos que se transan por cada lado, otorga mayor flexibilidad para compensar en términos reales. Aun así, la mencionada compensación deberá ser negociada por las partes, atendiendo a la diversidad de la oferta y a las necesidades de importación de cada cual. Esta situación -en la que se prescinde del dinero como medio de pago- podría teóricamente generalizarse a una multiplicidad de países, de manera que el saldo de cada uno con el conjunto de los otros se mantenga equilibrado. Sin embargo, esta compensación multilateral no sólo requeriría de negociaciones deliberadas, sino también de una moneda de aceptación común que opere como unidad de cuenta.

El desarrollo de un comercio multilateral y abierto, como práctica estable y generalizada de largo plazo, requiere de un medio de pago de aceptación internacional. En este caso, cada operación de comercio puede independizarse de las demás y saldarse con el medio de pago común. No hay ningún compromiso de reciprocidad entre los contratantes y, si al final del período se logra una compensación real total, ésta será el resultado de propensiones automáticas al equilibrio por parte del sistema global de comercio.

Este punto es crucial. Si suponiendo una situación "límite" o ideal los exportadores e importadores -privados o públicos- de los diferentes países contratantes, operando con entera libertad y sin vincular sus operaciones recíprocas, generan un equilibrio general de sus balances de comercio, no requieren del intercambio compensado. En efecto, se estaría dentro del paradigma liberal ortodoxo del equilibrio general estable, según el cual la libre competencia y el multilateralismo irrestricto, logran de manera fluida y fácil, lo que el intercambio compensado logra a través de laboriosas negociaciones. Obsérvese además que el equilibrio global de todas y cada una de las balanzas de comercio no es otra cosa que una compensación multilateral global en términos reales.

Tomando un caso extremo e hipotético, si este equilibrio general en los balances de comercio se repitiera de manera "espontánea", es decir, sin ningún tipo de acuerdos de reciprocidad previamente concertados, e incluso bajo condiciones de incremento en el volumen total comercializado, entonces cada exportador podría vender

/a quien

a quien le pague precios más altos y cada importador podría comprar a quien le ofrezca calidades y precios más ventajosos. Todos se beneficiarían de la existencia de mercados abiertos, puesto que el comportamiento individual de los contratantes conduciría al logro de los resultados más eficaces.

Bajo las condiciones ideales anteriores, cualquier intento de compensar bilateralmente los flujos de comercio -o de crear circuitos multilaterales que involucren compromisos de compensación real entre un grupo más pequeño de contratantes- reduciría la capacidad de elección de ellos mismos e interferiría en el sistema de precios y cantidades que conforman el equilibrio.

Este sería un mundo simplificado e ideal. En la práctica, las circunstancias son más complejas y no existen automatismos de mercado que conduzcan al equilibrio general. Más bien se perciben propensiones cada vez más acentuadas hacia un desequilibrio estructural, cuyas raíces fundamentales se examinan más adelante.

Pero aun en el marco de este razonamiento abstracto, es necesario complejizar el cuadro un poco más, puesto que las transacciones internacionales exceden el marco del comercio. La balanza de pagos de cada país también registra transacciones en servicios vinculados o no a la remuneración de factores productivos (pago de transporte, seguros, utilidades, intereses, regalías, etc.) y otro tanto acontece con los movimientos financieros que se incluyen en la cuenta de capital de dicha balanza. En este caso, para cada país un déficit en el balance comercial puede compensarse financieramente con un superávit en el resto de la cuenta corriente o en la cuenta de capital. Aun en este segundo caso, la apertura comercial irrestricta y el multilateralismo podrían ser defendidos si el déficit y el eventual endeudamiento fueran transitorios y ocasionales, o el sistema global contara con mecanismos "automáticos" de corrección que restituyeran el equilibrio. Así se aducía, al menos en el plano teórico, con el mecanismo del patrón oro.*/

*/ En teoría, al menos, los países con un déficit comercial, saldaban ese déficit entregando una fracción de sus reservas de oro, lo que reducía la oferta monetaria interna -suponiendo una determinada relación o "encaje" entre el oro y las otras formas de dinero- y, tendía a generar una baja en el nivel general de precios. Ese proceso acrecentaba la competitividad de las mercancías de ese país en el resto del mundo, revirtiendo el déficit inicial y contribuyendo a equilibrar el balance comercial. En la práctica, sin embargo, la inflexibilidad a la baja en los niveles de precios, daba lugar a un ajuste a través de los niveles generales de actividad, tal como fue posteriormente expuesto por Keynes y sus seguidores a partir de la década de los treinta.

/Por último,

Por último, en la esfera de la cooperación internacional es posible imaginar mecanismos correctores de desequilibrios estructurales -intergubernamentalmente concertados-, que permitan preservar un comercio abierto, pero acompañado de concesiones comerciales y financieras por parte de los países superavitarios y acreedores que deliberadamente contrarrestan las tendencias a un desequilibrio estructural. Esta es, entre otras, una función de la cooperación internacional, especialmente en el relacionamiento Norte-Sur.

Cuando los automatismos del mercado aparecen como ilusorios e inexistentes, en cuanto a su capacidad de lograr el equilibrio y los mecanismos de la cooperación internacional revelan su ineficiencia -o incluso su total inoperancia- para contrarrestar las tendencias al desequilibrio estructural, es entonces cuando emergen las nuevas reglas de juego fundadas en la "reciprocidad". Los países deficitarios y deudores se ven crucialmente compelidos a buscar el equilibrio mediante una vigilancia de los balances de pagos a nivel bilateral, o con el conjunto de los principales superavitarios.

Es en esta óptica de la búsqueda de "reciprocidades" cuando surgen laboriosas negociaciones y tienden a desarrollarse nuevas formas de política comercial asociadas al bilateralismo y a la creación de "bloques" y "preferencias" comerciales. En la esfera operativa se superan los instrumentos clásicos del arancel y la tasa de cambio y surgen las reglas de juego propias de la "política comercial administrada". Es en el marco de esas nuevas reglas de juego donde se explica la modalidad del intercambio compensado.

2. Causas de la proliferación del intercambio compensado.

Algunas hipótesis

La organización del sistema económico internacional de la posguerra evidenció, desde el inicio, dos órdenes de asimetrías estructurales que tendieron a acentuarse con el transcurso del tiempo y se agravaron a contar de los años setenta. El primer orden de asimetrías estructurales se verificó en la esfera productiva y comercial, en tanto que el segundo tuvo lugar en la monetario-financiera.

En la esfera productiva y comercial, es bien conocida la especialización entre economías centrales exportadoras de manufacturas y economías periféricas exportadoras de productos primarios. Atendiendo a las elasticidades con respecto

al ingreso y al precio de cada uno de estos grupos de productos,*/ el valor del comercio de manufacturas tendió a crecer más rápidamente que el valor del comercio de productos primarios. De aquí resultaron obvias propensiones deficitarias y deudoras en las economías periféricas, especializadas en la producción y exportación de productos primarios. La contrapartida de estas tendencias fue la posición superavitaria y acreedora de los centros industriales exportadores de manufacturas.

El segundo orden de asimetrías se verificó en la esfera de las relaciones monetario-financieras, a partir de la implantación del patrón dólar y debido a la reestructuración del sistema monetario internacional formulada en la posguerra. El mecanismo de creación de liquidez pasó a depender, en la práctica, de la "emisión internacional" de dólares, a través del déficit global en la balanza de pagos estadounidense. Los países tenedores de dichos dólares no reclamaban, originalmente al menos, oro a cambio de los mismos, con lo que el dólar se convirtió en la principal moneda de reserva. Durante un largo período, Estados Unidos contó de hecho con el poder de adquirir bienes y activos en el resto del mundo a cambio de la emisión de su moneda. Esta manera sesgada y asimétrica de ajustar la economía mundial, fue la principal causa del quiebre del sistema de Bretton Woods, cuando los países europeos y Japón comenzaron a reclamar oro a cambio de sus tenencias en dólares y Estados Unidos carecía de la suficiente cantidad de metal para satisfacer sus demandas.**/

Estas tendencias desequilibrantes en las esferas comercial y monetaria se agudizaron en los años setenta después de la declaración de la inconvertibilidad del dólar y las sucesivas e intensas alzas en el precio del petróleo. La creciente privatización del sistema financiero derivada de estos procesos, hizo aún más "volátiles" los procesos de ajuste y más profundos los desequilibrios comerciales. Tal fue el caso de los desajustes comerciales de América Latina, que se hicieron aun mayores ante la permisividad financiera de la banca internacional privada.

Estas tendencias al desequilibrio comercial -junto con las presiones proteccionistas que emergieron en los centros en relación con su actividad agrícola y

*/ Adicionalmente al argumento de las elasticidades es necesario señalar el esfuerzo de los centros industriales por subsidiar y proteger su producción agrícola. A través de estas prácticas, los centros no sólo reducen su demanda de bienes agrícolas, sino que además compiten en los mercados internacionales con su propia producción agrícola exportable.

**/ Complementariamente, el sistema monetario internacional carecía de regulaciones para inducir a los países superavitarios a revertir su condición de acreedores o el proceso de acumulación de reservas a través de medidas internas, con lo que el peso del ajuste caía -y sigue cayendo- sobre los países deficitarios.

sus industrias de menor competitividad-, se agudizaron y complicaron aún más en la recesión de los años ochenta, tras la sideral elevación en las tasas reales de interés provocada por la reciente política económica de los Estados Unidos.

Ante tal acumulación de desequilibrios en la esfera del comercio y del financiamiento, las tradicionales políticas cambiarias y arancelarias se han visto sobrepasadas por una política comercial crecientemente administrada que apela a los subsidios para fomentar exportaciones y a las medidas pararancelarias y administrativas para controlar importaciones.

Es en este contexto donde las modalidades del intercambio compensado parecen adquirir sentido. Los países deficitarios y deudores de la periferia se ven obligados a restringir importaciones para ajustar sus balanzas de comercio y, ante la carencia de divisas, intentan obtener sus abastecimientos esenciales con sus propias mercaderías. Los países centrales ven reducidas sus exportaciones hacia los países periféricos más endeudados y -especialmente a través de sus transnacionales- se avienen a recibir mercancías con tal de penetrar y asegurar dichos mercados.

Pero no sólo en las relaciones Norte-Sur se produce este tipo de complementariedades. También en las relaciones "intercentros", la búsqueda de reciprocidades se expresa en una vigilancia más estrecha de los saldos bilaterales de comercio. En el marco de la política comercial crecientemente administrada, así sucede, por ejemplo, en las relaciones de Estados Unidos con el Japón. Ante la magnitud del déficit bilateral de comercio de los Estados Unidos, las transnacionales japonesas pueden penetrar en forma más fluida en dicho mercado, si aceptan alguna forma de compensación real que evite la profundización del déficit.

En resumen, la carencia de divisas internacionales y la necesidad de mantener bajo control déficit comerciales demasiado profundos mediante mecanismos de "reciprocidad", son dos factores que explican la proliferación del intercambio compensado a partir de los años setenta. A estas causas debe agregarse, desde luego, la necesidad de comerciar con los países socialistas ubicados en otra órbita comercial y monetaria.

3. El intercambio compensado. Sus principales actores y operadores

Aun cuando su forma jurídica pueda mantenerse la misma, los acuerdos de intercambio compensado tienen una significación económica que puede ser muy distinta según quienes sean los suscriptores del acuerdo y cual sea el valor económico involucrado. En un extremo sería concebible que los suscriptores del acuerdo sean dos gobiernos que decidan canalizar el total o una fracción significativa de sus transacciones recíprocas a través del mismo. El otro extremo posible podría corresponder a dos empresas que perfeccionan por esta vía una negociación ocasional.

Las empresas de comercio exterior del mundo socialista prefieren operar bilateralmente en acuerdos de largo plazo sobre la base del intercambio compensado, ya que la estabilidad y la predictibilidad de las operaciones de comercio favorecen el proceso global de planificación. En segundo lugar, un conjunto de acuerdos bilaterales sucesivos, contribuye a facilitar el equilibrio global de las balanzas nacionales de comercio y, lo que es más importante en las transacciones con el Este, se eluden o atenúan los problemas cambiarios y de pagos que son propios de las transacciones comerciales multilaterales.

Por otro lado, en los países capitalistas desarrollados, el comercio compensado suele efectuarse a través de empresas productoras y exportadoras de carácter transnacional en estrecha vinculación con otras, es decir, empresas transnacionales de comercialización denominadas "Trading". En su afán de ampliar los mercados de venta para sus propios productos, las corporaciones del mundo desarrollado se avienen a recibir mercancías como forma de pago. Estos bienes son transferidos -o revendidos- a la "Trading" que puede ser una sección en el interior de la propia transnacional o estar constituida por una empresa diferente y autónoma. Si bien las "Trading" cuentan con una determinada especialización sectorial y con un área de influencia regional, intentan aplicar el principio de la conglomeración en la esfera del comercio, al diversificar la gama de productos con que operan. Esta gran diversificación en el interés de las propias "Trading" sólo es posible, técnicamente, por el grado superior de desarrollo alcanzado por la informática y las técnicas de mercado, pues la empresa debe poseer una información ágil y oportuna sobre los mercados potenciales en que puede colocar los productos que adquiere. A estas habilidades agrega, como demandante, una privilegiada posición en la esfera del transporte, debido a la gran escala de sus operaciones. También posee

/vinculaciones orgánicas

vinculaciones orgánicas de carácter financiero. Este conjunto de rasgos le confieren gran eficiencia y agilidad operativa a nivel global.

Desde el punto de vista de los gobiernos de los países periféricos, las motivaciones para utilizar el intercambio compensado tienen que ver con la necesidad de afrontar la escasez de divisas y los desequilibrios comerciales en sus relaciones con los centros. Particularmente en los países de América Latina, la crisis internacional de los años ochenta ha traído aparejada una penuria de medios internacionales de pago -requeridos en grado inusitadamente alto para el servicio de la deuda- con la consiguiente retracción de importaciones. Esta reciente agudización de la asfixia externa de América Latina está induciendo a los gobiernos de la región a "desdolarizar", en la medida de lo posible, sus relaciones de comercio. Lo que importa reiterar aquí es el papel fundamental que les toca cumplir a los gobiernos latinoamericanos en la promoción, regulación y -eventualmente- ejecución de este tipo de acuerdos. Este papel debe ser desempeñado frente a las "Trading" del Norte o las empresas de comercio exterior de los países industriales del Este y, también, frente a los restantes gobiernos de las naciones en desarrollo.

Lo dicho no excluye el decisivo papel que deben cumplir los sectores privados latinoamericanos en la utilización de esta modalidad negociadora. Pero ellos deben ser promovidos por una activa participación gubernamental, tendiente a defender los intereses regionales y a encuadrar estas operaciones en el contexto de los esquemas institucionales de integración que hoy operan en América Latina.

4. La integración latinoamericana y el intercambio compensado

Dentro de la teoría liberal neoclásica del equilibrio general, que estudia las virtudes del libre mercado bajo condiciones ideales de competencia perfecta, el proceso de integración económica se estudia como una alternativa subóptima ("second best"), ante la imperfección de ciertos mercados.*/ El único instrumento que se

*/ "Las integraciones económicas constituyen un caso de intento de maximización del bienestar de los países miembros, dada la existencia de desfiguraciones del comercio y de la estructura de la producción mundial cuya eliminación no está al alcance de los países que se integran. Así, aunque hipotéticamente el libre comercio pudiese constituir el óptimo, la consideración de la realidad tal como es nos lleva a la conclusión de que es totalmente utópico pretender la materialización de las condiciones necesarias para que el libre comercio sea óptimo. En consecuencia, dada la imposibilidad de alcanzar la "mejor alternativa", debemos abocarnos a "la segunda mejor alternativa". La integración económica de un grupo de países constituye una de sus formas." Véase French-Davis y Griffin, Comercio internacional y políticas de desarrollo económico, F.C.E., México, 1967, p. 174.

considera de manera explícita es el arancel. El proceso de integración, en sus etapas principales, se concibe como una manipulación conjunta y crecientemente coordinada del arancel por parte de los países que se integran.

Dentro de la concepción del "laissez-faire", lo que legitima el proceso de integración así concebido es que se intensifica la liberalización del comercio dentro del espacio económico sujeto a integración.*/ Dicha liberalización del comercio debe conducir, de acuerdo con la ortodoxia, a una creación de comercio antes que a una desviación del mismo. Para esta concepción del proceso, la prueba legitimadora radica precisamente en eso: en que la creación interna de comercio y no la desviación sea la causa de la expansión del intercambio en el interior del espacio integrado.**/

Ahora bien, dentro de una visión de la cooperación tendiente a lograr un desarrollo dinámico y equitativo de la economía internacional, no se trata solamente de crear comercio por "omisión de aranceles" -por así decirlo- sino también de fomentar el desarrollo regional de los países periféricos a través de una programación deliberada. El comercio -y el desarrollo en que aquel comercio se funda- no emerge solamente como el fruto de un "laissez-faire" en el interior del espacio que se integra. Hay múltiples formas de cooperación recíproca tendientes a promover el desarrollo y, por lo tanto, el comercio de las naciones que se integran.

La programación del desarrollo, a nivel nacional, se proyecta en la cooperación regional a través de múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales no sólo en la esfera comercial, sino también en la productiva y financiera.

*/ Como se sabe, los pasos convencionalmente admitidos son los siguientes: i) Zona de libre comercio, derivada de la eliminación de aranceles en el interior del espacio económico que se integra, pero manteniendo los aranceles externos preexistentes en cada miembro de la zona; ii) Unión Aduanera, que elimina aranceles internos y crea un arancel externo común -lo que no necesariamente significa unificar aduanas o compartir recaudaciones arancelarias.

**/ Jacob Viner ha teorizado sobre este punto. Sin embargo, en el contexto estructural del desarrollo, con un comercio que crece y se diversifica constantemente, resulta difícil de determinar para los incrementos futuros del comercio, qué parte de ellos es "creación" y qué parte es "desviación". La cuestión, por lo demás, carece de sentido si lo que se pretende no es la preservación del status quo internacional, sino la creación de un nuevo orden económico mundial.

El papel de la integración y de la cooperación económica -concebidas en esta perspectiva- adquiere una significación mayor que en el pasado, ante la aguda crisis que hoy padece América Latina.

La escasez de dólares, principal medio internacional de pago para afrontar el abultado servicio de la deuda externa, llevó a que las economías latinoamericanas restringieran el valor total de sus importaciones para obtener un superávit en su balanza internacional de comercio. El descenso de las importaciones ha tenido gran influencia en la depresión que experimentan las economías de la región acompañada de su secuela de reducción en los niveles de vida, desocupación e, incluso, de destrucción de una parte del aparato productivo preexistente, como lo atestiguan las numerosas quiebras de empresas en algunos países latinoamericanos.

Ante este cúmulo de circunstancias negativas -las más duras y desfavorables de los últimos cincuenta años- los gobiernos de la región, al más alto nivel político, especialmente en la Conferencia Económica Latinoamericana celebrada en Quito, Ecuador, han coincidido en la necesidad de consolidar los mecanismos de la cooperación e integración que ya operan en América Latina.

Este consenso gubernamental se explica porque se trata de asignar más eficientemente las escasas divisas disponibles, importando desde los centros solamente aquellos bienes que no podrían ser abastecidos con la oferta regional. La sustitución de importaciones se plantea a escala regional, ya que el poder productivo de la región es mucho más diversificado y amplio que el de cualquier país latinoamericano individualmente considerado. Desviar comercio desde abastecedores extrarregionales a otros intrarregionales adquiere sentido porque se puede acrecentar la capacidad para importar global de cada país, con un uso menor de divisas que el que hubiera requerido la adquisición de esos mismos productos en los centros.

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

En plazos relativamente cortos, los principales campos de aplicación del intercambio compensado para fomentar el comercio intrarregional reconocen a los Estados nacionales como los sujetos negociadores de los eventuales acuerdos y a los

/productos básicos

productos básicos como los más adaptables a esta modalidad, particularmente aquellos productos, o grupos de productos que, como los energéticos -petróleo, gas natural, etc.- o los alimentos, contribuyen vitalmente a la seguridad económica regional. En estos casos, los gobiernos no sólo actuarían como signatarios y responsables de los eventuales acuerdos, sino también como actores directos. Cerca del 40% de las importaciones totales latinoamericanas son compras gubernamentales y este porcentaje se acrecienta, precisamente, en el campo de la energía y de los alimentos.

En relación con las compras de Estado, se observa en un reciente documento de la Secretaría de la CEPAL, que "una modalidad de trabajo podría consistir en definir a priori un porcentaje de las compras del Estado que se desea desviar hacia la región, por ejemplo 10%, e intercambiar listas actualizadas con la composición de las adquisiciones gubernamentales desde el resto del mundo, las que podrían constituir una base de negociación recíproca, tendiente a acrecentar el comercio intralatinoamericano".*/

La modalidad de trabajo a que alude el párrafo transcrito, podría constituir un paso inicial de carácter multilateral que, sin duda, facilitaría el perfeccionamiento de acuerdos bilaterales de intercambio compensado, en lo que atañe a compras gubernamentales recíprocas. En consecuencia, dentro de los pasos tendientes a concretar el Plan de Acción de Quito, hay áreas que admiten una consideración conjunta.

En la esfera de las compras de Estado, los acuerdos de intercambio compensado pueden ser un mecanismo inicial que, por vía bilateral, sienten las bases de una red de relaciones comerciales entre los sectores públicos de los países latinoamericanos, especialmente en las áreas alimentaria y energética.

Sin embargo, no hay por qué restringir el uso de esta modalidad negociadora a los sectores públicos de las economías latinoamericanas. Los gobiernos pueden suscribir acuerdos de intercambio compensado que vinculen a los sectores privados de sus respectivos países.

Lo importante es enfatizar los dos papeles centrales que le cabe a esta modalidad comercial: primero, su papel "promotor" en la creación de oportunidades recíprocas de comercio que no habrían sido exploradas ni explotadas lo suficiente

*/ Véase, Las relaciones económicas internacionales y la cooperación regional en América Latina, E/CEPAL/SES.20/G.18, p. 12.

y, segundo, como una modalidad que en la presente coyuntura mundial puede ayudar a sostener y a aumentar las corrientes preexistentes de comercio, hoy amenazadas por la aguda penuria de divisas, así como contribuir a un mayor uso de la capacidad instalada y a la reactivación de las economías nacionales.

En cualquier caso, parece ser el papel indelegable de los gobiernos explorar, promover y formalizar estos mecanismos de mantenimiento y promoción del comercio intrarregional. En este sentido, no debería descartarse la posibilidad de promover la creación de empresas nacionales de comercialización, es decir de "Tradings", que tienen en sí mismas un significado y potencialidades que exceden la promoción de acuerdos de intercambio compensado, pero que sin duda serán de gran utilidad en la concreción de esta modalidad de intercambio.

La promoción deliberada y activa del comercio intrarregional constituye una necesidad impostergable en la actual coyuntura, y se proyecta a una utilización integral de todos los instrumentos disponibles para promover el comercio recíproco. El intercambio compensado es una modalidad que, bien concebida y utilizada, puede ayudar a promover relaciones multilaterales de comercio más estables en el largo plazo. Debe ser entendida como un primer paso en la recomposición y expansión de relaciones multilaterales de comercio a nivel regional.

5. Las relaciones comerciales con los centros y el intercambio compensado

En las relaciones económicas de América Latina con los centros, hay dos aspectos principales respecto de los cuales el intercambio compensado puede resultar una herramienta útil.

El primero de ellos tiene que ver con la necesidad de sustituir -en la medida posible- importaciones originadas en los centros, por otras provenientes de proveedores regionales.

El estrangulamiento financiero que padece la región, ha reducido drásticamente su capacidad de importar desde los centros. Dentro de este marco nuevo y restringido, no es América Latina la que voluntariamente ha reducido el comercio, sino que ha sido el resultado de las políticas recesivas que se ha visto obligada a adoptar. Un planteamiento correcto del tema exige reconocer que la sustitución de importaciones desde los centros, por otras de origen regional, no es más que una priorización racional de aquellas otras necesidades de importación que sólo pueden

/ser satisfechas

ser satisfechas por los centros. El intercambio compensado podría ser una manera -entre otras- que resulte rápida y eficiente para promover este proceso de sustitución. Este tema es diferente del planteado en la sección anterior, ya que aquí se está pensando en la sustitución de importaciones de manufacturas. En este caso, los productos involucrados no siempre cuentan con precios y calidades reconocidos a nivel internacional, como suele ser el caso de los productos primarios. En relación con las manufacturas, el perfeccionamiento de acuerdos de intercambio compensado puede implicar complejidades mayores en su ejecución pero no debe ser descartado a priori. Además, se habla de sustitución regional de importaciones, en donde un país latinoamericano reemplaza importaciones originadas en los centros, no sólo por otras de origen interno, sino también por importaciones provenientes de otro país latinoamericano. Es aquí donde surge el tema del intercambio compensado como una alternativa a explorar más detenidamente.

El segundo aspecto principal respecto del cual el intercambio compensado puede resultar útil, tiene que ver con el acrecentamiento del poder de negociación de América Latina. Ha sido una estrategia permanente de los centros industriales en los diferentes foros del diálogo entre el Norte y el Sur, la de compartimentalizar las diferentes áreas de negociación. Por ejemplo, en el marco de la UNCTAD -como se ha señalado en un reciente documento de la CEPAL- "los países latinoamericanos deberían procurar integrar la política de productos básicos dentro del marco de su política exterior, tanto la correspondiente a cada uno de ellos como la que ha de plantearse y defenderse a nivel regional. Esto es fundamental para tener continuidad y coherencia en las políticas elaboradas, así como para negociar con países industrializados, coordinada y conjuntamente". Más adelante, observa el citado documento que "deberían plantearse, valorizarse e integrarse en estas negociaciones consideraciones tales como la importancia que tienen los países en desarrollo (o latinoamericanos separadamente) para los países industrializados como demanda efectiva en los mercados de manufacturas, tecnología, bienes de capital, inversiones, etc."*/

En otro estudio reciente, se destaca la relación con los bienes de capital para generación de electricidad que cabe recoger aquí. "La región constituye, en

*/ Véase, Aspectos de la política latinoamericana en el sector de los productos básicos, E/CEPAL/R.335/Rev.1, abril de 1983, pp. 29 y siguientes.

su conjunto, un importante mercado de bienes de capital. En los primeros nueve años de la década pasada, la inversión de ocho países (Argentina, Brasil, México y los cinco miembros del Grupo Andino) alcanzó un término medio anual de 40 000 millones de dólares (de 1980) y, en 1978, superó los 50 000 millones. La demanda global es satisfecha desde la propia región en no más de 50%, lo que señala que existe un importante campo para llevar adelante acciones concertadas."

"Como se sabe, una proporción sustantiva de las compras de este tipo de bienes la realizan entidades estatales o dependientes del Estado, lo cual significa que una posible coordinación de acciones se vería facilitada si existiera la necesaria voluntad política, dado el reducido número de actores. Tales acciones podrían orientarse a: i) obtener mejores condiciones de abastecimiento externo, haciendo valer la magnitud de la demanda regional, mediante programas de adquisición conjunta, lo cual, además, permitiría el ejercicio real de un poder de compra con modalidades y fines ya comentados en páginas anteriores; ii) reorientar parcialmente esa demanda hacia la propia región, elevando el nivel de actividad -cualitativa y cuantitativa- de la industria metalmeccánica local."*/

El punto ii) considerado en el párrafo anterior, aconseja la necesidad de explorar modalidades de intercambio compensado que incluyan transacciones en manufacturas y muy especialmente en bienes de capital, entre los países de América Latina. Esa posibilidad no debe ser descartada en negociaciones que vinculan a los países de mayor desarrollo con otros de potencial económico más limitado.

El punto i) de la cita anterior, ilustra sobre otra modalidad eventual -más compleja y de difícil realización- del intercambio compensado, como herramienta negociadora en el comercio con los centros. Cabría examinar la posibilidad de vincular las condiciones en que se negocia la venta de nuestros productos básicos con el ejercicio del poder de compra regional en cierto tipo de bienes manufacturados y especialmente de bienes de capital. En este caso -que se plantea tentativamente y sin desconocer sus dificultades- es necesario investigar en qué rubros

*/ Se trata de planteamientos formulados en G. Maldonado, E. Gana y A. Di Filippo, "América Latina, crisis, cooperación y desarrollo", en Revista de la CEPAL, N° 20, p. 99. La elaboración de esta sugerencia se basó en notas preparadas por S. Lluch, Coordinador del Proyecto de Bienes de Capital de la CEPAL.

/"sensibles" sería

"sensibles" sería posible intentar una concertación del poder de compra regional con el objeto de vincularlo a las condiciones de venta de los productos básicos.

La forma es complicada y relativamente atípica como figura de intercambio compensado, pues una de las partes suscriptoras de un eventual acuerdo sería un conjunto de países latinoamericanos, los cuales suman su poder de adquisición en ciertos rubros para negociar más favorablemente. Una circunstancia hipotética como la descrita podría tomar cuerpo solamente si los países latinoamericanos ponen de manifiesto una voluntad política real de hacerlo.

II. TIPOS Y MODALIDADES

1. Consideraciones generales

El intercambio compensado es una forma de orientar las relaciones de mercado en virtud de la cual se establece una vinculación entre prestaciones recíprocas. Es una modalidad de comercio en que una exportación debe ser acompañada de una importación correlativa. El trueque es su expresión más elemental, pero probablemente también la menos significativa.

En principio, el intercambio compensado es una relación bilateral, pero el bilateralismo no constituye su rasgo específico diferencial. Lo que caracteriza esencialmente el intercambio compensado es la adopción previa de compromisos mutuos entre los contratantes del acuerdo, en el sentido de lograr no sólo reciprocidad sino también un cierto equilibrio o proporcionalidad en el valor de sus prestaciones respectivas.

El bilateralismo no parece ser un rasgo esencial o definitorio del intercambio compensado, porque es teóricamente concebible una situación en la que múltiples participantes asuman compromisos simultáneos, de adquirirse recíprocamente bienes, programando las transacciones de tal manera que cada uno de ellos mantenga un saldo equilibrado -dentro de ciertos márgenes convenidos- con el conjunto de todos los otros y no con cada uno de ellos individualmente considerados.

Debe entenderse que el objetivo inmediato y esencial de los acuerdos de intercambio compensado es poder adquirir mercancías a través del pago en mercancías o, recíprocamente, vender mercancías recibiendo otras en pago sobre la base preestablecida de una relativa proporcionalidad o igualdad en el valor de las transacciones mutuas, lo cual es un medio para lograr otro conjunto de objetivos mediatos que requieren de esta primera condición.

El intercambio compensado no se opone al multilateralismo, pero se da principalmente en ciertos ámbitos donde se crean o ya existen espacios económicos preferenciales, como es el caso de los esquemas regionales o subregionales de cooperación e integración.

La circunstancia de que el intercambio compensado se defina o no como un acuerdo intergubernamental tiene significación tanto teórica como práctica.

A un nivel puramente de definición, cabe contrastar las caracterizaciones alternativas que de esta modalidad se han vertido en ciertos foros internacionales importantes. Así, el Fondo Monetario Internacional reconoce la existencia de intercambio compensado cuando las transacciones implican acuerdos bilaterales de gobierno a gobierno. En contraste, la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas caracteriza el intercambio compensado como una transacción comercial con disposiciones incluidas en uno o más contratos recíprocamente relacionados, que estipulan el pago a través de la entrega de bienes y servicios adicionalmente a, o en lugar de, un pago financiero.*/

La primera de estas caracterizaciones reviste importancia práctica en relación con las normas de comportamiento internacional que se promueven desde el Fondo Monetario y el GATT, en cuanto a la significación jurídica y legalidad en la aplicación de esta modalidad de negociación. La segunda pone énfasis en el hecho de pagar mercancías con mercancías y permite distinguir con claridad el significado real del intercambio compensado, por oposición al significado monetario-financiero implícito en los acuerdos de compensación ("clearing arrangements"), que se refiere a un mecanismo conceptualmente diferente, aunque complementario del otro.

En el análisis que sigue se introduce el carácter intergubernamental o no de los acuerdos, como una distinción práctica de importancia para evaluar el papel de esta modalidad en el marco de la actual situación económica regional. También la distinción entre el carácter real o financiero de la compensación es importante en cuanto a las perspectivas de utilización de esta modalidad, pues permite una mejor aproximación conceptual al tema en el caso latinoamericano. En particular, se trata de rescatar la especificidad del mecanismo de intercambio compensado en la esfera real y de evitar que sea confundido con los mecanismos de compensación monetario-financieros.

Las estimaciones referidas a todas las formas del intercambio compensado que se examinan en este documento sugieren que estas modalidades representan, como máximo, un 15% del comercio mundial. Estos cálculos efectuados por la Secretaría del GATT, se apoyan en otros intentados por la OCDE y la Comisión Económica para Europa.

*/ Véase, James I. Walsh, Mandated Countertrade, estudio presentado al Seminario sobre Formas no convencionales del comercio exterior realizado en México, febrero de 1984.

De acuerdo con esta fuente, las compras de contrapartida y las compras subsiguientes podrían representar como máximo un 3% del comercio mundial, mientras el trueque clásico no superaría el 4.5%. Ciertos tipos especiales de operaciones de compensación asociados a la venta de armamentos y de aeronaves comerciales agregarían un 0.5% a los porcentajes anteriores, siempre calculados sobre la misma base. Por otro lado, las operaciones bilaterales de "clearing" entre miembros del FMI representarían el 0.5% del comercio mundial, en tanto que las efectuadas entre los países en desarrollo y los del Este alcanzan a otro 1%. Por último, la totalidad del comercio recíproco de los países del Este -que se enmarca en los acuerdos bilaterales de pagos- representa el 5% del comercio mundial. De este modo se "redondea" aproximadamente la cifra porcentual de 15% aludida anteriormente.*/

2. Modalidades que no involucran necesariamente acuerdos intergubernamentales

Estas modalidades básicas constituyen las más frecuentemente practicadas por las corporaciones transnacionales del mundo desarrollado y se denominan genéricamente transacciones comerciales de contrapartida. Ellas incluyen el trueque, las compras de contrapartida y las compras subsiguientes.

a) Trueque

Consiste en una permuta directa, sin descomponer la operación en dos contratos de compraventa. Se llega a un acuerdo bilateral sobre los valores de las respectivas contraprestaciones, de modo que estas se igualan. Los plazos durante los cuales tienen lugar las prestaciones recíprocas son, en general, inferiores a dos años. Para plazos mayores, puede ser útil incluir mecanismos de reajuste de precios de acuerdo con algún índice referencial, como la cotización de alguno de los productos intercambiados. La determinación de precios se facilita cuando los valores transados se refieren a productos básicos que presentan precios y calidades fácilmente determinables a nivel internacional. El trueque se perfecciona a través de un único instrumento contractual en donde se determinan los productos, los precios, los valores totales, los plazos y las restantes especificaciones requeridas. En su expresión pura o clásica, la operación

*/ Véase GATT, Comercio de contrapartida, CG.18/W/80, op. cit., p. 7 y siguientes.

de trueque se efectúa sin utilización de moneda, mediante los flujos recíprocos de productos que tienen lugar a lo largo del período de vigencia del contrato. No existen mecanismos de financiamiento expresados en moneda que impliquen el pago de intereses y, en general, no participan instituciones bancarias o financieras en la operación.

Sin embargo, las modalidades clásicas de trueque no son hoy frecuentes. Los acuerdos de este tipo suelen efectuarse en el marco de entendimientos financieros a nivel gubernamental, que asumen la forma de acuerdos de compensación de pagos según los cuales la parte deficitaria o deudora procede a liquidar la diferencia en moneda, o a obtener de la otra parte un crédito contra sus entregas en el plazo siguiente.

La determinación del valor relativo de las contraprestaciones es un problema que disuade, en alguna medida, el interés en esta modalidad de intercambio compensado. Otra desventaja importante es el uso de un único contrato para cubrir las entregas recíprocas. Los bancos occidentales rara vez financian o garantizan operaciones expresadas de esta manera. Esta modalidad se da en las relaciones entre economías periféricas y economías socialistas y en muy contadas ocasiones entre corporaciones transnacionales del mundo desarrollado y economías subdesarrolladas o aquellas que pertenecen al CAME. Resulta más fácil y conveniente acordar operaciones paralelas -pero vinculadas- de compraventa y no modalidades de trueque puro.

b) Compras de contrapartida

Es un acuerdo por el cual el vendedor se compromete a comprar un valor porcentualmente predeterminado de la venta que inicialmente efectuó a la otra parte. Los valores de la contrapartida son generalmente expresados en moneda o en porcentajes de la venta original, en cuyo caso pueden variar entre 10% y 100% o más del valor contractual inicial. El plazo del acuerdo suele variar entre 1 y 5 años.

La determinación de los tipos de productos y de los precios no difiere, en este caso, de los de cualquier contrato internacional de compraventa, pues la entrega y contraentrega están reguladas por contratos separados y se procesan como negocios autónomos. No obstante, es posible que la obligación de compra

/recíproca pueda

recíproca pueda ya estar mencionada en el contrato original. Sin embargo, generalmente se utilizan contratos separados y la vinculación entre las dos operaciones depende de un protocolo o acuerdo que se suscribe, también, separadamente.

Las facturas son emitidas por cada una de las partes en la moneda común estipulada y cada entrega de productos genera sus propias consecuencias financieras y monetarias. Los acuerdos contractuales separados protegen al vendedor original de cualquier incumplimiento en cuanto a la contraprestación del comprador original.

Según Welt, el primer contrato reúne las características de un acuerdo de compraventa común y corriente, pero el segundo es más amplio y complejo, ya que incluye las listas de productos con base en los cuales el vendedor original se compromete a efectuar las contrapartidas y especificar los criterios para la fijación de precios diferentes de los actuales en caso de variar las condiciones prevaletientes del mercado.* / Es frecuente que en esta modalidad de intercambio compensado se incluyan cláusulas que habilitan al vendedor original para transferir su obligación de contrapartida a una tercera parte -generalmente una "Trading"- que se encarga de adquirir y revender los bienes a cambio de una comisión que generalmente se calcula como un porcentaje del valor estipulado en el contrato original de contrapartidas.

En estos contratos, los bienes de entrega y contraentrega no son necesariamente de la misma industria y las operaciones no están sincronizadas. Los gastos de transporte y seguros comprometidos son contratados y pagados separadamente. Las modalidades del financiamiento y la participación de las instituciones bancarias y financieras, no difieren de las utilizadas en cualquier contrato usual de compraventa a nivel internacional. Precisamente una de las razones principales para suscribir dos contratos separados radica en tener un acceso fluido y sin complicaciones a las fuentes regulares de financiamiento.

Cabe agregar que en ciertos casos los pagos no se efectúan directamente a la parte que corresponda, sino que son depositados en una entidad bancaria o financiera previamente convenida, encargada de efectuar compensaciones de pagos o de realizar una función de congelamiento de los fondos que serían destinados al cumplimiento de los contratos de contrapartidas futuras.

* / Véase, Leo G.B. Welt, Countertrade. Business practices of today's world market, American Management Association, Nueva York, 1982.

Esta modalidad de participación de una entidad bancaria independiente se realiza cuando existe alguna desconfianza en cuanto al cumplimiento por parte de los bancos centrales de los respectivos países, dado que esa función puede realizarse a través de ellos, mediante acuerdos bancarios.

En el comercio entre las corporaciones privadas que pertenecen a países de la OCDE y los países de Europa Oriental miembros del CAME, se estipula con frecuencia que las contrapartidas deban efectuarse con la misma organización de comercio exterior que efectuó la adquisición original. En el caso del comercio Norte-Sur, practicado entre economías de mercado, las contrapartidas de las corporaciones transnacionales pueden dirigirse a organizaciones comerciales frecuentemente de carácter público de la parte del Sur, que suelen ser distintas a aquellas que efectuaron la compra original. Esta práctica de involucrar dos entidades, una vendedora y otra compradora se denomina, en la jerga corriente de las "Trading", vínculo ("linkage").

Según algunos autores, cuando la contrapartida se incluye en el mismo contrato de la venta original, el acuerdo se denomina compensación estricta ("strict compensation"). Como se sabe, en este caso, aunque no se excluya el uso de moneda en el pago de cada transacción individual, las posibilidades de acceso al financiamiento se dificultan. Sin embargo, no hay completa claridad ni unanimidad en relación con el uso del término "compensación". Así, por ejemplo, en otras interpretaciones la compensación puede suponer que el exportador original no será el usuario directo del producto, por lo que la obligación de compra es transferida a una tercera parte, que puede ser un usuario directo de dichos bienes o una "Trading House". En todo caso, en el presente contexto se denomina "compensación comercial estricta" a los acuerdos de contrapartida ("countertrade agreements") que se perfeccionan a través de un solo instrumento contractual.

c) Acuerdos de readquisición o de compras subsiguientes ("buy back agreements") o de compensación industrial ("industrial compensation")

Estos dos tipos de acuerdo tienen en común la circunstancia de que el vendedor original se compromete a adquirir la producción obtenida a consecuencia o como derivación de la primera venta, la cual a su vez consiste en equipos productivos, fábricas "llave en mano", transferencias tecnológicas, etc. La diferencia entre un acuerdo de readquisición y un acuerdo de compensación

/industrial radica

industrial radica en que el primero se perfecciona a través de dos contratos paralelos pero autónomos, unidos por un protocolo. En el segundo, la entrega y la contraentrega están definidas en un solo contrato. Sin embargo, también aquí las opiniones difieren y las denominaciones tienden a confundirse. Así, por ejemplo, Leo Welt denomina compensación ("compensation") a lo que nosotros hemos definido como readquisición. El punto sólo posee una importancia semántica y el uso generalizado de estos conceptos terminará por decantar y uniformar sus denominaciones.

Dada la índole de estas transacciones, ellas suelen totalizar valores muy altos. Es posible que esta modalidad dé cuenta del mayor porcentaje, en valor, dentro del total de transacciones que se engloban bajo la denominación de intercambio compensado. Debido a la explicable lentitud en la maduración de las inversiones implicadas en la prestación original, los plazos de los acuerdos pueden oscilar entre un mínimo de 4 y un máximo de 25 años. Las contrapartidas totalizan 100% o más del valor de la venta original, entre otras causas porque las corporaciones transnacionales que suelen intervenir pueden intentar asegurarse abastecimientos esenciales de productos básicos por un período prolongado.

Al igual que en los acuerdos de compras de contrapartida, en los de readquisición los productos, tecnologías o equipos involucrados tienen valores monetarios y precios unitarios claramente fijados en la moneda previamente acordada. Existen, además, obligaciones de pago para cada flujo de productos, las cuales pueden ser efectuadas directamente a la parte que corresponda, o ser depositadas en cuentas de una entidad financiera encargada del "clearing" o compensación de pagos. Además, el exportador del equipo o tecnología puede vender a terceros su obligación de recibir productos en pago o, alternativamente, mantener su obligación y transferir a una "Trading" la tarea de revenderlos a través del pago de una comisión. Estas distintas alternativas no difieren mucho, en esencia, de lo ya planteado en el caso de los acuerdos de contrapartida.

Sin embargo, la separación de instrumentos legales que se vinculan a través de un protocolo, adquiere importancia adicional no sólo porque hace falta efectuar grandes pagos para la transferencia original -con el uso muy frecuente de diversas

/modalidades crediticias

modalidades crediticias que involucran la intervención de varias instituciones bancarias y financieras- sino también por los innumerables aspectos y contingencias que deben considerarse cuando se instalan equipos u obras de infraestructura de gran escala. Asimismo, a través del protocolo que vincula los contratos, la entidad vendedora original -frecuentemente una transnacional del Norte- se asegura de que los productos que serán objeto de readquisición deriven efectivamente de la tecnología o los equipos entregados originalmente.

En torno a este punto también hace notar Welt que, a la inversa de lo que acontece con los acuerdos de contrapartida, es el primer contrato el más complejo y delicado, ya que debe delimitar con toda precisión las atribuciones de la otra parte para transferir la tecnología adquirida, para usar el nombre de la empresa vendedora de los equipos o procesos utilizados, para penetrar en otros mercados eventualmente abastecidos por el exportador original, etc. En virtud de estas y otras complicaciones, la negociación misma del acuerdo puede ser prolongada.

El uso de la compensación en proyectos mayores no surgió sino a fines de los años sesenta, pero recién en 1974 se produjo el auge de este tipo de acuerdos en las negociaciones Este-Oeste, pues en ese año se firmaron más acuerdos de compensación entre los países miembros de la OCDE y los del CAME, que en el conjunto de todos los años anteriores.

Las corporaciones transnacionales y los propios países de la OCDE, encuentran en estos acuerdos una manera de sostener sus ventas de equipos y, también, de tecnología, además de asegurarse abastecimiento de productos básicos y energéticos cruciales en el largo plazo. Asimismo, la readquisición de las manufacturas que puedan derivar de la primera venta suele hacerse a precios convenientes por el costo salarial relativamente más reducido de los países socialistas o en vías de desarrollo.

Por su parte, los países socialistas de Europa Oriental pueden obtener tecnología, equipamiento y capacitación humana en la planificación industrial de largo o mediano plazo, financiando estas adquisiciones con exportaciones al mercado occidental. Los países en desarrollo reconocen similares razones para preferir esta modalidad de negociación.

3. Modalidades que involucran acuerdos intergubernamentales

a) Acuerdos bilaterales intergubernamentales de compensación económica

Estos acuerdos generales operan como un marco global en que se inscriben y perfeccionan los contratos específicos donde intervienen agentes privados y públicos. Una distinción significativa que cabe establecer es si todo el intercambio entre ambos países se regulará por los términos del acuerdo, o si habrá determinados productos que se negociarán e intercambiarán al margen del mismo. Es importante reiterar que estos acuerdos pueden operar como un marco que abarque a otros más específicos y concretos. Es concebible, por ejemplo, que en el marco de un acuerdo intergubernamental de este tipo, se perfeccionen múltiples figuras específicas de intercambio compensado -de contrapartidas, de readquisiciones, etc. En consecuencia, los instrumentos contractuales de estos acuerdos se enmarcan en el otro instrumento más global.

Existen, entonces, dos instancias o niveles analíticamente distinguibles de compensación: la más global del acuerdo intergubernamental y las más específicas de los diferentes tipos de acuerdos de compensación que derivan del primero.

En las negociaciones de nivel interregional de carácter bilateral e intergubernamental, se suelen establecer adicionalmente acuerdos bilaterales de compensación de pagos, que complementan y facilitan las operaciones de intercambio compensado. Resulta importante no confundir la compensación real con la compensación monetario-financiera.

La compensación real persigue que los valores efectivamente intercambiados se equilibren o guarden, al menos, una cierta proporcionalidad entre sí. La compensación monetaria persigue agilizar los pagos, lograr un uso más eficiente de las divisas convertibles involucradas en el acuerdo y otorgar posibilidades crediticias de diverso tipo.

En este segundo aspecto, los países suelen perfeccionar acuerdos bilaterales de compensación de pagos entre sus bancos centrales. Si las cuentas se equilibran al fin de un período determinado -generalmente no inferior a un año- entonces

/ninguna de

ninguna de las partes requiere entregar moneda dura para saldar la deuda. Sin embargo, en caso de desequilibrio, la parte deficitaria debe pagar la diferencia con divisas internacionalmente convertibles. En el caso descrito, la compensación de tipo financiero consiste en la concesión de créditos recíprocos, por períodos y montos preestablecidos, que permite obviar temporalmente el uso de monedas duras. Pero la compensación real atañe al compromiso de guardar cierta proporcionalidad entre las entregas recíprocas de productos, servicios, equipos, tecnología, etc.

La compensación monetario-financiera sólo se limita a traducir o expresar en la esfera de los pagos recíprocos, la medida en que se ha cumplido la compensación real. Por lo tanto, si en el seno de un acuerdo bilateral de carácter gubernamental operan varios acuerdos más específicos de intercambio compensado, los términos de cada compensación real se determinarán en los contratos respectivos, mientras que la compensación monetaria final se efectuará a nivel global, en el acuerdo intergubernamental general de compensación de pagos.

La cuenta de compensación permite a ambos países controlar el cumplimiento de la compensación real y efectivizar el mecanismo de la compensación de pagos. Si el desequilibrio traspone los límites previamente establecidos en el acuerdo de compensación real, el intercambio se puede interrumpir hasta que se logre un retorno al marco de las condiciones pactadas. En las publicaciones angloparlantes suele denominarse "swing" o saldo acreedor a la magnitud del desequilibrio indicado, calculada como un porcentaje anual del flujo real transado.

b) "Switch" */

En ocasiones, la compensación de pagos se logra a través de lo que suele denominarse "switch", es decir, comercio entre dos países a través de uno o varios intermediarios y tiene por finalidad obviar el uso de divisas convertibles para el pago de los saldos. Con tal objeto, la parte superavitaria transfiere a una tercera el crédito a su favor. Esta tercera parte -que puede ser un gobierno o una "Trading"- utiliza el crédito para comprar productos del país en déficit. Luego de una serie de transacciones, la tercera parte obtiene divisas internacionales convertibles, las que son enviadas finalmente al país que obtuvo saldo

*/ Las operaciones de "switch" no involucran necesariamente acuerdos intergubernamentales y podrían haber sido tratadas en la sección anterior. Sin embargo, en sí mismas, tampoco constituyen un acuerdo de intercambio compensado, sino más bien un mecanismo a través del cual el exportador original logra obtener divisas. Aquí se considera como un complemento de los acuerdos intergubernamentales de "clearing".

positivo, previo descuento de una comisión. En general, las operaciones de "switch" reconocen como origen una operación bilateral a la cual le introducen un intento de multilateralización.

Sin embargo, la operación misma de "switch" no es, en esencia, una modalidad o variante del intercambio compensado, ya que el exportador original termina percibiendo el pago en divisas convertibles en lugar de mercancías.

El "switch" se ha utilizado para exportar a mercados integrados que, como la Comunidad Económica Europea, posibilitan libre circulación, reembarques y reexportaciones de mercancías. Se ha utilizado también para la comercialización de productos de bolsa, posibilitando a los corredores la regulación de las compras y el acceso a nuevos mercados.

Sin embargo, el "switch" contiene elementos de compensación que justifican su inclusión en esta breve reseña. Si el país A exporta mercancías al país B, el que a su vez exporta mercancías a C y este último hace lo propio con D, el "switch" propiamente dicho puede tener lugar cuando D cancela en divisas al país A su exportación original. Por lo tanto, para los países B y C ha tenido lugar una compensación real en el marco de una reciprocidad compleja. Para los países A y D, en cambio, ha tenido lugar aunque en forma indirecta un intercambio de mercancías por dinero.

c) Triangulación y multilateralización */

Las operaciones de "triangulación-trueque", sin utilización de divisas, son una manera de flexibilizar la permuta y constituyen la expresión más simple de una multilateralización del intercambio compensado. La "triangulación-compensación" implica combinar la transferencia de bienes con un pago en divisas. Obsérvese que en las operaciones de triangulación, cada país participante queda con saldos comerciales bilaterales, que pueden ser asimétricos (deficitarios o superavitarios) en su relación con cada uno de los otros. Pero todos logran equilibrar sus saldos de comercio con el conjunto de los demás sin haber utilizado divisas (en el caso de la "triangulación-trueque") o con una parcial compensación monetaria (en el caso de la "triangulación-compensación"). Estas formas triangulares son el fundamento de los acuerdos multilaterales que se exploran en la sección III, punto 4, de este documento. En rigor, el intercambio compensado admite formas multilaterales que resultan especialmente plausibles en el marco de los mecanismos de compensación de pagos que ya están operando a nivel latinoamericano.

*/ Tampoco estas observaciones requieren necesariamente de una vinculación intergubernamental -pues las "Tradings" las practican asiduamente. Sin embargo, en las operaciones "intrasur" o intralatinamericanas, sus principales gestores son los gobiernos.

III. EL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMERICA LATINA

1. La modalidad tradicional: intercambio con el Este

En las relaciones comerciales bilaterales de los países de América Latina con los socialistas miembros del CAME, un importante rasgo común de estos convenios es la creación de una Comisión Mixta, órgano intergubernamental encargado de vigilar el funcionamiento del comercio y promover y ampliar las relaciones económicas en general. El período de vigencia de los convenios varía mucho de un país latinoamericano a otro, siendo en promedio de tres años, pero todos son prorrogables de manera automática e indefinida, a menos que una de las partes lo denuncie. En cuanto a los aspectos relacionados con el intercambio compensado, está el de la inclusión cada vez más frecuente de las listas de mercancías que cada parte propone a la otra. Estas listas, por lo general, no obligan a las partes y sólo son indicativas de la dirección en que podría orientarse el intercambio. Los precios de los productos y servicios intercambiados se fijan en función de los imperantes en el mercado mundial.

En cuanto a la forma de pago, sobresalen dos modalidades contractuales: los convenios comerciales con pagos en cuentas de compensación y el régimen de monedas de libre convertibilidad. En torno a ambas modalidades observa un estudio de la CEPAL:*/ "cabe destacar que el uso de convenios en moneda de libre convertibilidad si bien parece haber favorecido el crecimiento del intercambio, también propició un mayor desequilibrio comercial que habría sido relativamente frenado por la utilización de los acuerdos de compensación principalmente en la segunda mitad de los años sesenta".

Es interesante señalar que "la Unión Soviética suscribe en casi todos sus convenios el compromiso de aceptar parte del pago de la amortización de sus ventas de maquinarias y plantas industriales con productos fabricados con estos equipos",**/ lo que evidentemente se encuadra en la típica figura de los acuerdos de readquisición ya analizados.

*/ Véase, CEPAL, "Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME)", Estudios e Informes de la CEPAL N° 12, E/CEPAL/G.1204.

**/ Véase, CEPAL, op. cit.

En cuanto a los protocolos comerciales que suelen anexarse a los acuerdos, la publicación citada señala que las listas de productos en la gran mayoría de los casos tienen un carácter enunciativo y no imperativo. En los 88 convenios comerciales registrados en dicha publicación, 32 mencionaban listas de bienes intercambiables, de los cuales sólo cuatro tenían carácter obligatorio. En este último caso, el acuerdo determinaba, además, los valores totales y estimados para cada rubro.

2. El intercambio compensado con otras regiones en desarrollo

En las relaciones bilaterales intergubernamentales de América Latina con países de Asia y Africa, se han verificado diferentes modalidades que, por lo general, tenían como rasgo común una especificación muy concreta de los productos a ser intercambiados, y de los grados de proporcionalidad o equilibrio que debían alcanzar las respectivas entregas. En estos casos, las modalidades generales de los acuerdos resultan bastante similares a la figura de las compras de contrapartida. Una importante diferencia radica en que el protocolo que vincula los contratos de compra y de venta, es un acuerdo intergubernamental y, generalmente, va acompañado por otro documento paralelo -denominado acuerdo interbancario- suscrito por bancos oficiales de cada país en el que se especifican los aspectos monetario-financieros del acuerdo y, eventualmente, se designa una tercera entidad bancaria encargada de retener un porcentaje de los pagos efectuados al exportador original, como garantía hasta tanto se efectúen las compras de contrapartida.

A diferencia de lo que puede acontecer con los "Acuerdos marco" con los gobiernos socialistas, en este caso los acuerdos no incluyen la totalidad del intercambio recíproco entre los dos países. En cualquier forma, este ejemplo, extraído del examen de algunas experiencias concretas recientes, no tiene el grado de representatividad de las observaciones referidas al intercambio latinoamericano con los países del Este, institucionalizado desde hace tiempo sobre bases comunes mucho más sólidas.

3. El marco jurídico del intercambio compensado

Los países latinoamericanos se encuentran en plena revisión de sus leyes de comercio exterior con el objeto de encuadrar estas formas no convencionales de intercambio.

/Así, por

Así, por ejemplo, en Argentina se tramita actualmente la aprobación legislativa de un proyecto de ley de exportaciones, entre cuyos objetivos se incluye textualmente en el inciso i) de su artículo 1º: "Impulsar la integración y la cooperación económica y financiera con los países latinoamericanos y otros países en vías de desarrollo propiciando los acuerdos bilaterales, multilaterales y el incremento del intercambio compensado".

Es interesante señalar que en la ley que comentamos, el intercambio compensado se concibe como un instrumento especialmente apto para promover la cooperación económica con otros países en desarrollo y, en especial, con la propia América Latina. Sin embargo, por el momento, Argentina no ha reglamentado de manera más precisa el funcionamiento de esta modalidad de intercambio, salvo en algunos acuerdos bilaterales que se comentan más adelante.

México y Brasil tampoco han aprobado formalmente, hasta la fecha, leyes tendientes a reglamentar las operaciones de intercambio compensado, probablemente para no ofrecer un flanco vulnerable a las objeciones del Fondo Monetario Internacional. Las operaciones de intercambio compensado tienden a volverse más y más frecuentes, pero su autorización gubernamental se procesa sobre la base de un examen "caso por caso".

En fecha muy reciente, otros países medianos y pequeños de América Latina han comenzado a emitir decretos que reglamentan este tipo de operaciones.

En el caso de Colombia se trata del decreto Nº 370 del 15 de febrero de 1984, que establece y reglamenta las operaciones de trueque, compensación y triangulación. Para aprobar o denegar las solicitudes presentadas conforme a lo previsto en el decreto se utilizarán, entre otros, los siguientes criterios: "a) Que las operaciones estimulen el crecimiento de las exportaciones y procuren su estabilidad en los mercados; b) Que, por las condiciones del mercado, para realizar las exportaciones sea necesario aplicar los sistemas previstos en el Decreto y que, con éstos, no se sustituyan operaciones de exportación que puedan efectuarse mediante otros mecanismos de comercio exterior; c) Que los precios que se acuerden consulten las condiciones del mercado internacional; d) Que las operaciones de compensación, en cuanto fuere posible, tengan efecto favorable sobre la balanza de pagos; e) Que las importaciones sean, preferiblemente, de aquellos bienes necesarios para el país". En un párrafo incluido en el mismo artículo se observa que "se procurará aprovechar el poder de compra de las importaciones que realicen las entidades oficiales".

Como se ve, los criterios enunciados trasuntan claramente la política gubernamental de lograr un mayor aprovechamiento de las divisas disponibles y buscar un superávit comercial. Resulta asimismo significativa la preferencia general que se concede a las operaciones de este tipo que efectúen las entidades oficiales.

También la Junta Monetaria del Ecuador, a través de dos resoluciones de febrero y junio de 1984,*/ introduce modificaciones en torno a este tipo de operaciones. Establece que las transacciones de compensación y/o trueque no podrán efectuarse "con cargo a exportaciones de petróleo y sus derivados, camarón, café en grano y sus derivados, cacao en grano y sus derivados (excepto chocolate industrializado), banano, atún y pescados congelados". Es decir, se excluyen aquellos productos de exportación de gran demanda en los centros que son principales generadores de divisas. También se establece en otro artículo que "en el caso de las negociaciones de compensación, se tomará en cuenta además que ... las exportaciones deberán generar divisas ...". Esta última cláusula, si se aplica con rigor, podría ser un obstáculo a la formalización de operaciones de intercambio compensado con otros países latinoamericanos, pues no establece ninguna excepción preferencial con respecto a ellos. Sin embargo, a nivel intrarregional, aunque las operaciones de compensación no generen divisas a sus participantes, pueden contribuir tanto a la reactivación como al abastecimiento de las economías regionales.

También el gobierno boliviano acaba de emitir un Decreto relativo a las operaciones de trueque,**/ Este Decreto amplía las disposiciones de otro, emitido el año pasado, que restringía las operaciones de trueque "a los excedentes de artículos nacionales de exportación no tradicional". La nueva norma incorpora en las operaciones de trueque también a los productos de exportación tradicional. En otros artículos se establece que no se asignarán divisas "para cubrir deudas en moneda extranjera por incumplimiento de los convenios de trueque", y "cuando el monto de exportación sea superior al de importación, la empresa exportadora deberá entregar la diferencia de las divisas generadas, de conformidad con las normas vigentes". El sentido de este Decreto se inscribe en el marco de la grave

*/ Resoluciones N° 153-84 y 169-84, mediante las cuales se modifican las disposiciones sobre compensación y trueque de la codificación de regulaciones de la Junta Monetaria.

**/ Decreto Supremo N° 20318 del 3 de julio de 1984 mediante el cual se instituye y reglamenta el sistema de trueque en las operaciones de comercio exterior.

crisis financiera que vive este país. Así, uno de sus considerandos expresa: "Que un sistema utilizado con éxito por muchos países, para facilitar las operaciones de comercio internacional en situaciones de crisis económica, es el trueque".

Estos ejemplos permiten poner de relieve algunos rasgos principales. En general, se deposita en estos acuerdos la esperanza de lograr un ahorro e incluso una ganancia en materia de divisas internacionales. Se excluye -por la misma razón- de este tipo de transacciones a los productos más tradicionales de exportación. Este rasgo se hace explícito en el caso del Ecuador, pero también constituye práctica corriente en las operaciones de este tipo que encaran los países grandes de la región. El Decreto de Bolivia introduce una excepción a esta tendencia. Por otro lado, en el caso de Brasil y México la ausencia de una reglamentación explícita de este tipo de acuerdos debe interpretarse, quizás, como un intento de no "congelar" jurídicamente modalidades de intercambio que aún se encuentran en pleno desenvolvimiento. También constituye -cabe repetirlo- una manera de lograr una mayor libertad de movimientos frente a las normas restrictivas del GATT y del FMI.

En relación con este tipo de restricciones, ellas no pueden considerarse en abstracto, sino en el marco emergente de las nuevas reglas de juego que, en la práctica, están imponiendo las formas del comercio administrado y compensado que emanan de los propios centros desarrollados. El uso de mecanismos para arancelarios y de múltiples formas de proteccionismo a la producción agrícola se suman a los tratamientos de "reciprocidad",*/ en el comportamiento comercial entre los propios centros. Las normas del GATT y del FMI, no prohíben, en general, las formas no gubernamentales del intercambio compensado y las "Trading Houses" de los países desarrollados están penetrando cada vez más intensamente en este campo. Frente a la gran escala y la potencialidad negociadora de estas corporaciones privadas, emerge de manera natural la necesidad de que los gobiernos latinoamericanos asuman no sólo la fiscalización y regulación de estas operaciones, sino que también participen activamente en la gestación y negociación de las mismas. Esta intervención puede lograrse, de un lado, merced a la participación activa de las empresas públicas y, de otro, mediante la creación de "Trading" públicas o mixtas, de carácter tanto nacional como multinacional.

*/ En torno al uso de este concepto en el mundo desarrollado puede verse "Reciprocity: A New Approach to World Trade Policy?", en Policy Analyses in International Economics, Nº 2, Washington, Institute for International Economics, setiembre de 1982.

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

Las normas del GATT no proscriben explícitamente la práctica del intercambio compensado, salvo en el artículo V del Acuerdo sobre compras del sector público. Pero ninguno de los países latinoamericanos es suscriptor del mencionado Acuerdo. Por lo demás, en el marco de la política comercial crecientemente administrada que practican los propios centros, las violaciones a las normas del GATT han proliferado por múltiples vías. En este marco, no hay ningún rasgo de los acuerdos de intercambio compensado en sus modalidades típicas, que resulte intrínsecamente violatorio de aquellas normas.**/

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

El Fondo Monetario Internacional, por su parte, no aprueba los regímenes bilaterales de pagos que impliquen tipos de cambios múltiples, o generen saldos inconvertibles a otra moneda, o intransferibles a otro país, o, eventualmente, generen alguna otra restricción cambiaria de tipo discriminatorio, especialmente considerada en la Decisión Nº 955 (59/45) del Directorio Ejecutivo, adoptada el

*/ Véase GATT, Comercio de contrapartida, CG.18/W/80, 30 de marzo de 1984, p. 33.

**/ "Los estudios de casos han demostrado que el comercio de contrapartida como tal no es contrario al Acuerdo General ni a ninguno de los códigos que lo complementan. No obstante, según las circunstancias del caso, algunas medidas gubernamentales que prescriban o estimulen el comercio de contrapartida, que consisten en la práctica de dicho comercio, o que se adopten como respuesta a él, pueden ser incompatibles con las obligaciones establecidas en el Acuerdo General o en los Códigos. Con la excepción del párrafo 14 h) del artículo V del Acuerdo sobre compras del sector público, ninguna de las disposiciones examinadas se refiere expresamente al comercio de contrapartida. No obstante, las normas del Acuerdo General y de los códigos relativos a la aplicación de restricciones a la importación y de subvenciones a la exportación parecen ser lo suficientemente amplias para abarcar también los casos en que la protección o las subvenciones a la exportación son el resultado de una prescripción o un estímulo de practicar el comercio de contrapartida." Véase GATT, "Comercio de contrapartida", op. cit., pp. 33 y 34, párrafo 64.

23 de octubre de 1959. En particular, un acuerdo de intercambio compensado que incluya todas las transacciones comerciales en un acuerdo de pagos entre dos países, en el cual el déficit comercial resultante deba ser necesariamente cubierto con la compra de productos, implica una modalidad de extremo bilateralismo, frente a la cual surge la incompatibilidad con el FMI. Sin embargo, aún estos casos son jurídicamente válidos entre países latinoamericanos, si se efectúan en el marco de un mismo esquema regional o subregional de integración económica.

En el intercambio intralatinoamericano se han empezado a verificar experiencias de acuerdos intergubernamentales bastante ambiciosos entre países grandes de la región.

En uno de esos casos, las partes contratantes -Argentina y México- suscribieron un anexo denominado "Mecanismo para programas de intercambio compensado", destinado a promover y reglamentar acuerdos o programas de intercambio compensado que operen en períodos cuatrimestrales. Cada programa de intercambio compensado (PIC) cuatrimestral, se inicia con la presentación -por parte de los Consejos Asesores de Comercio Exterior, a los respectivos Ministerios de Comercio de cada país- de listas consolidadas de exportaciones recíprocas, resultantes de los precompromisos contraídos por las empresas participantes. Una vez aprobadas las nóminas mencionadas y después del correspondiente cruce de información, se confeccionan dos listas -una por cada país- de los productos, servicios y tecnología de exportación, que garanticen el equilibrio del intercambio, con un margen no superior al 5% del valor del PIC cuatrimestral correspondiente, pero sobre la base de la "creación de comercio".

Con el objeto de promover operaciones de intercambio a largo plazo de productos, servicios y tecnología, puede incluirse en cada PIC cuatrimestral la parte de cada transacción que sea pagada en el período que se considere, siempre y cuando originalmente haya quedado comprendida en los PIC como si esta fuera una operación de contado, abonada con carta de crédito irrevocable a la vista y tiene el mismo tratamiento que reciben los precompromisos de exportación que se negocian sin financiación.

Los bancos centrales de los respectivos países se otorgan líneas de crédito recíprocas de diferentes plazos y condiciones -acordes con la naturaleza de los productos exportados- y los pagos correspondientes se cursan a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos existente en el marco de la ALADI.

/Este caso

Este caso reviste un interés especial, pues representa un intento de promover y organizar, con base en normas comunes, la mayoría de las modalidades y tipos de intercambio compensado entre dos países latinoamericanos. Este intento se verifica, además, en el marco de un esquema subregional de integración económica. Se trata, en suma, de un ambicioso intento bilateral por institucionalizar esta modalidad en el plano intrarregional. Por otro lado, el citado mecanismo no agota todas las modalidades de comercio, ni incluye necesariamente todos los productos, sino aquellos que, desde la esfera privada, voluntariamente se acojan al mecanismo.

Debe mencionarse, adicionalmente, que a nivel intergubernamental están proliferando múltiples modalidades de intercambio compensado entre países latinoamericanos, las que, en general, pueden ser encuadradas, con diferentes matices, en alguna de las tres principales (trueque, compras subsiguientes y contrapartidas) que ya se han analizado.

4. Modalidades más útiles o viables para las economías de América Latina

Es necesario encuadrar el tema del intercambio compensado en la presente coyuntura histórica de la crisis latinoamericana y mundial. En ella, tanto el problema financiero del endeudamiento, como las condiciones adversas del comercio internacional, son los dos principales escollos para reactivar las economías de la región y reasumir el rumbo de su desarrollo a largo plazo.

Los objetivos principales de expandir las oportunidades de comercio internacional y de hacer un uso eficiente -con miras a asumir un proceso integral de desarrollo- de las escasas divisas convertibles de que dispone la región son comunes a todos los países de la región.

El intercambio compensado adquiere significación coyuntural en ese marco y sus campos de aplicación se ubican en las transacciones de América Latina consigo misma, con los centros industriales, con los países del Este y con el resto del Tercer Mundo.

En la esfera intralatinoamericana, los objetivos más urgentes son claramente dos: el acrecentamiento del comercio recíproco y la superación de los problemas monetarios y financieros que están asfixiando ese comercio.

/La principal

La principal dificultad que afronta la región radica en que el medio de pago que se utiliza para dinamizar el comercio intralatinoamericano, es el mismo que se utiliza para afrontar las dificultades comerciales y financieras con los centros industriales. En su afán de obtener divisas adicionales, los países de la región reducen sus importaciones recíprocas y tratan, vanamente por cierto, de aumentar paralelamente sus exportaciones. Como resultado, el comercio intralatinoamericano se está reduciendo con grave perjuicio para todos.

América Latina deberá hacer un esfuerzo intenso y sostenido por reducir y neutralizar la nociva influencia de la escasez de divisas sobre su comercio recíproco. Para ello cuenta con herramientas institucionales que debe aprovechar. La primera y más importante de ellas es el convenio de pagos y créditos recíprocos que opera en dos versiones: una perteneciente a la ALADI y la otra al Mercado Común Centroamericano. De estos dos convenios el que más eficientemente funcionó en el largo plazo, ha sido el de la ALADI y varias de las observaciones que siguen se inspiran en estudios recientes referidos al citado mecanismo.

En la operación del sistema de pagos es posible distinguir con claridad los aspectos reales y los financieros de la compensación. A lo largo de un determinado período -que es de cuatro meses en el caso de ALADI- operan fuerzas de compensación real en que los países de ALADI se intercambian bilateralmente mercancías. Al fin de cada período de compensación real, se obtienen los saldos bilaterales entre países, los que posibilitan determinar las respectivas posiciones superavitarias y deficitarias de comercio, que determinan, a su vez, posiciones acreedoras o deudoras. A su vez, estas posiciones pueden dar lugar a compensaciones financieras entre acreedores y deudores recíprocos. Por último y una vez practicada las compensaciones financieras, puede ser necesario un pago final a través de divisas internacionalmente convertibles.

En rigor, entonces, es posible distinguir dos formas de compensación: una real y otra financiera. Ambas se caracterizan por reducir el uso efectivo de divisas internacionalmente convertibles en el comercio intralatinoamericano.

La compensación real, de carácter bilateral, tiene lugar a lo largo de los cuatro meses de intercambio mutuo de mercancías. La compensación financiera se verifica al fin del período cuatrimestral y tiene un carácter multilateral. Si -lo que es altamente improbable- cada compensación bilateral real lograra un

/equilibrio de

equilibrio de 100%, entonces la compensación financiera sería innecesaria y, además, se obviaría totalmente el uso efectivo de dólares. Por otro lado, si las cuentas bilaterales de compensación real están desequilibradas, pero cada contratante ha equilibrado durante el cuatrimestre el valor de su intercambio con el conjunto de todos los demás, entonces el proceso de compensación de débitos y créditos recíprocos permitirá obviar, a nivel financiero, el uso de divisas. Por último, si cada contratante no ha equilibrado sus intercambios con el conjunto de todos los otros, entonces los pagos pendientes deberán saldarse en divisas convertibles.

Cabría preguntarse si resulta lícito considerar al mecanismo de pagos y créditos recíprocos como una variante de las modalidades de intercambio compensado que se han analizado en páginas anteriores.

Sin duda, hay un componente de compensación bilateral real a lo largo de los cuatro meses que integran cada período. Sin embargo, el mecanismo no contempla un compromiso explícito por parte de sus miembros de lograr un total equilibrio o una proporcionalidad determinada en esos intercambios reales, entre cada par de participantes. Esto es así porque los objetivos perseguidos al diseñar este mecanismo eran los de lograr una compensación financiera y un uso de divisas que fuera más eficiente. Lo que falta en el mecanismo es la intencionalidad y el compromiso explícito de lograr un mayor equilibrio real en el intercambio recíproco. En cualquier caso, existe una perfecta complementariedad entre los fines monetario-financieros de este mecanismo y los de la compensación real que se persiguen a través del intercambio compensado.

Es claro que el objetivo del intercambio compensado a nivel regional no puede ser solamente el de obtener un equilibrio entre las distintas corrientes de comercio, sino procurar una creación de comercio que tienda a una compensación dinámica en el marco de una expansión de las transacciones globales.

Aun cuando el tema sólo adquiere un interés teórico, para que el mecanismo que analizamos pueda encuadrarse dentro de las figuras del intercambio compensado, sería necesario un compromiso por parte de cada contratante de lograr un cierto grado de compensación real en el intercambio con todo el resto. Por ejemplo, que el superávit cuatrimestral de cada contratante con el conjunto no pueda superar un cierto porcentaje de sus exportaciones. Una regulación de este tipo implicaría

/el nacimiento

el nacimiento a una variante multilateral de intercambio compensado. No se está recomendando una modificación del convenio en tal sentido. Sólo se reflexiona sobre las condiciones que debería reunir el mecanismo para ser considerado como una modalidad de intercambio compensado.

En conclusión, el mecanismo de compensación de pagos y créditos recíprocos carece en sus objetivos de la intencionalidad y en sus cláusulas del compromiso explícito como para ser considerado un acuerdo multilateral de intercambio compensado. Sin embargo, su funcionamiento es una evidencia de que esos acuerdos multilaterales son posibles.

Cabe mencionar, en torno a este tema, que un grupo de trabajo de la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA) se reunió en Santiago de Chile durante el mes de julio de 1984 y elaboró una iniciativa tendiente a perfeccionar el Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI. La propuesta fue presentada al XX Congreso Latinoamericano de Industriales, en Buenos Aires, a fines de agosto de 1984. En dicha formulación se persigue, precisamente, un mayor compromiso por parte de cada contratante de lograr un cierto grado de compensación real en el intercambio con todo el resto. Los mecanismos sugeridos son básicamente dos. Primero, que los saldos deudores originados en los ajustes cuatrimestrales, puedan ser pagados a través de la entrega a términos de bienes transables internacionalmente. Segundo, el otorgamiento de créditos sobre la base de la emisión de títulos nominativos en dólares no convertibles. Los bancos centrales emisores de dichos títulos se comprometen a aceptarlos, a su vez, en pago de sus respectivas exportaciones. Si esta iniciativa cristalizara, el mencionado mecanismo incluiría elementos propios de un acuerdo multilateral de intercambio compensado.

La principal función del intercambio compensado en la coyuntura actual -desde el ángulo de los intereses y propósitos de América Latina- es liberar al comercio intrarregional de las restricciones impuestas por el uso de un medio de pago internacional -el dólar estadounidense- cuya actual escasez obstaculiza y distorsiona dicho comercio.

El aumento del comercio intrarregional también puede lograrse merced a un proceso de sustitución de importaciones a nivel regional, especialmente en ciertas áreas como la agrícola-alimentaria, la energética y la de bienes de capital. Nótese que el objetivo para la región no consiste en desviar exportaciones al

/resto del

resto del mundo -que la proveen de divisas- sino en desviar importaciones desde el resto del mundo, especialmente de los centros, para reemplazarlas o sustituirlas con una oferta de origen regional. En este caso, el intercambio compensado puede ser una modalidad que coadyuve a desarrollar este proceso.

Lo que interesa destacar es que América Latina podría lograr niveles mucho más altos de autoabastecimiento agrícola-alimentario. En tal sentido se ha puesto en marcha un conjunto de iniciativas que, en la esfera alimentaria, pueden contribuir a los objetivos propuestos y, paralelamente, utilizar las modalidades de intercambio compensado. Estas iniciativas tienen como principales actores a las empresas públicas de América Latina. Por ejemplo, en el marco del SELA está operando el Comité de Acción para la Seguridad Alimentaria Regional (CASAR), en cuyo seno ha tenido lugar la Primera Reunión de Gerentes de Empresas Públicas que comercializan alimentos básicos en América Latina y el Caribe, donde se sugirió crear un Sistema de Comunicación e Información Permanente entre las entidades estatales que comercializan alimentos básicos en el ámbito intrarregional, mediante la instalación de una red capaz de intercambiar mensajes múltiples -susceptibles de ser almacenados- sobre producción, consumo, comercio, legislación comercial, aduanera y sanitaria de cada país, así como en lo referente a financiamiento, fletes, seguros, etc.

Los avances tecnológicos en el área de la informática están creando revolucionarias posibilidades en la esfera de la interacción comercial entre los países. A nivel regional, un conocimiento adecuado y oportuno de las disponibilidades y necesidades recíprocas, es un fundamento esencial para acrecentar el comercio mutuo en materia alimentaria, y ensayar modalidades de intercambio compensado entre las entidades involucradas.

En el seno de la mencionada reunión, las entidades públicas participantes iniciaron un proceso de intercambio recíproco de planillas con las ofertas y demandas concretas de alimentos básicos que esperan comercializar en los próximos meses. Las conclusiones del evento citado señalan que "este procedimiento y la oportunidad de un ambiente informal entre colegas, facilitó iniciar conversaciones que podrán cristalizar en operaciones específicas a breve plazo. Algunos contratos bilaterales fueron incluso avanzados y otros concluidos durante estos días en Buenos Aires".

/Se trata

Se trata, en suma, de un vasto campo, apenas explorado, donde el progreso técnico en materia de informática facilita las oportunidades de utilizar diferentes modalidades de intercambio compensado entre las empresas públicas de América Latina. Cabe reiterar que un 40% de las importaciones totales efectuadas por la región desde el resto del mundo, son practicadas por estas empresas. En consecuencia, la difusión de esta modalidad podría significar un sustancial ahorro de divisas en el comercio intrarregional y un gran estímulo a los sectores privados que dentro de la región producen los bienes y servicios demandados por las empresas públicas.

En síntesis, hay tres órdenes de iniciativas recientes que crean condiciones para una mayor utilización del intercambio compensado en la región. La primera atañe a los intentos de crear un marco normativo para la canalización estable y permanente de programas de intercambio compensado, especialmente de aquellos que se vayan gestando espontáneamente en el sector privado. La segunda se relaciona con el fortalecimiento y perfeccionamiento del convenio de pagos y créditos recíprocos de la ALADI. Los estudios al respecto han dado lugar a variadas iniciativas, tales como la vinculación de este convenio con su análogo del MCCA, la proporción de la obligatoriedad de cursar todas las transacciones intrarregionales a través del convenio y otras referentes a la creación de una Unidad de Cuenta Latinoamericana que, en algunas de sus versiones, dotaría al convenio -en caso de aprobarse- de mayor eficacia en la esfera de las compensaciones reales.* / Estas propuestas, junto con otras, de orientación similar, podrían fortalecer el papel del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos como marco complementario para facilitar los acuerdos de intercambio compensado.

El tercer orden de iniciativas dice relación con el mayor conocimiento de las oportunidades de intercambio recíproco y con la creación de contactos que viabilicen este intercambio potencial intralatinoamericano, sobre la base de compensaciones reales que reduzcan la necesidad de utilizar monedas "duras".

* / Véase un estudio recientemente elaborado por Kesman y Dodóne denominado, Una reformulación a la propuesta de convenio monetario ALADI, Fundación Mediterránea, Córdoba, Argentina.

En torno a estas iniciativas, se observaba en un reciente documento de la CEPAL, que los países más grandes y desarrollados de la región deberían asumir mayores responsabilidades en la tarea de sostener y promover el intercambio intrarregional.*/ Estos países cuentan con una oferta exportable mucho más diversificada en términos relativos. Les resulta, por lo tanto, fácil acrecentar sus exportaciones a los restantes países latinoamericanos. El problema central no radica en lo que los "grandes" han de vender a los demás, sino en la determinación de lo que han de comprarles, pues la oferta de estos últimos es mucho menos diversificada. Sobre la base de este tipo de consideraciones cabe encuadrar un estudio elaborado por el Gobierno de Brasil en el que se examinó la estructura de las importaciones que dicho país ha efectuado desde los restantes países latinoamericanos, incluyendo en el análisis también otros desde afuera de América Latina, con el objeto de determinar cuánto más de esos mismos productos podría adquirir a través de la reducción de las compras extrarregionales en esos mismos rubros. La iniciativa comentada, que bien podría ser imitada por los restantes países grandes y medianos de la región, constituye un primer paso conveniente para la intensificación de un intercambio regional que intente apoyarse en un incremento de las recíprocas compensaciones reales.

*/ Véase Las relaciones económicas internacionales y la cooperación regional en América Latina, E/CEPAL/SES.20/G.18, marzo de 1984.

IV. RECAPITULACION Y CONCLUSIONES

1. Motivaciones, beneficios y limitaciones del intercambio compensado

Desde el ángulo del funcionamiento actual de la economía mundial, el intercambio compensado aparece como una respuesta a: i) sus compartimentalizaciones institucionales -como en el caso del relacionamiento Este-Oeste; ii) las tendencias proteccionistas que brotan de un crecimiento más lento de la economía mundial; iii) los desequilibrios profundos del relacionamiento Norte-Sur en la esfera comercial, monetaria y financiera; iv) las nuevas posibilidades operativas de las "Trading".

Las motivaciones de los países desarrollados y de sus "Trading" para utilizar este tipo de acuerdos pueden ser entre otras: i) abrir nuevos mercados u oportunidades de venta -mediante la concertación de compras de contrapartida- en países que carecen de divisas convertibles para adquirir convencionalmente ciertos productos. La participación de las "Trading" permite: i) recircular estas contrapartidas en otros mercados; ii) obtener seguridad en el abastecimiento de materias primas por un período prolongado; iii) obtener mayores garantías en el pago por la venta de grandes plantas o equipamientos productivos a países periféricos que padecen grave penuria de divisas, merced a la concertación de acuerdos de compras subsiguientes con prolongada vigencia en el tiempo; iv) superar las trabas arancelarias o cambiarias, con el objeto de lograr el acceso a mercados altamente protegidos.

Los países en desarrollo, especialmente los que evidencian posiciones intensamente deficitarias y deudoras en el comercio mundial y experimentan, además, crecientes dificultades internas asociadas a una grave escasez de divisas, pueden preferir esta modalidad por las siguientes razones principales:

i) Necesidad de penetrar con apoyo gubernamental en mercados de difícil acceso espontáneo para sus sectores privados, sea por falta de información o de capacidades empresariales. El apoyo gubernamental puede consistir en utilizar su poder de compra en operaciones de contrapartida para fomentar exportaciones del país, o en establecer contactos intergubernamentales que enmarquen acuerdos de compensación espontáneamente concertados entre los sectores privados. El primer caso puede aplicarse de manera preferente a las negociaciones con las transnacionales del mundo desarrollado y el segundo en las relaciones Sur-Sur.

/ii) Preservar

ii) Preservar o ahorrar divisas,*/ obteniendo abastecimientos esenciales requeridos para expandir los niveles internos de actividad mediante la venta de otras mercancías.

El ahorro o la preservación de divisas no proviene de la práctica del intercambio compensado como tal, sino de la comparación entre los niveles reales totales de comercio alcanzados, por unidad de divisa disponible para comerciar, frente a los que se hubieran logrado con el uso de esta modalidad. El principio de la reciprocidad sugiere comprar a quien nos compra y, en el caso latinoamericano, se intenta promover actualmente en la esfera del comercio intrarregional. En consecuencia, el ahorro o preservación de divisas no se entiende, en abstracto, como el resultado de la mera aplicación de estos acuerdos. Desde luego, hay aquí una lógica de reciprocidad que implica sustitución de importaciones, en favor de proveedores regionales.**/

*/ Según un documento ya citado del GATT: "... la escasez de divisas no constituye en sí una razón suficiente para el comercio de contrapartida. Cuando hay: a) suministros disponibles para la exportación -a la postre tiene que haberlos para que pueda efectuarse el trueque-, y b) un proveedor extranjero dispuesto a aceptar esos bienes como pago, se deduce que esas exportaciones también pueden venderse a cambio de dinero, o utilizarse para la obtención de un préstamo, con el cual pueden luego adquirirse las importaciones. El mismo razonamiento vale para la proposición según la cual el comercio de contrapartida permite que el país conserve sus reservas de divisas para atender a sus necesidades prioritarias. El trueque no quita ni agrega nada a las tenencias en divisas del país". Véase Comercio de Contrapartida, op. cit., CG.18/W/80, página 10. Cabría responder a ese argumento que a un país periférico, deficitario y endeudado, le interesa acrecentar sus niveles reales de comercio para incrementar o sostener sus niveles internos de actividad. No pretende incrementar el nivel absoluto de sus reservas mediante el uso de esta modalidad, sino más bien acrecentar sus volúmenes de comercio y de producción por unidad de divisa utilizable para fines de comercio.

**/ Esta idea de reciprocidad vinculada al tema de la sustitución de importaciones y de la integración no es nueva. Ya en 1959, un documento redactado por Raúl Prebisch, en una sección subtitulada "El principio esencial de reciprocidad" observaba: "si bien se reflexiona, el objeto fundamental del mercado común, además de mejorar el intercambio tradicional de productos primarios, es asegurar la industrialización nacional de los países latinoamericanos. Es esencial para ello que la política de sustitución de importaciones no siga cumpliéndose dentro de compartimentos estancos sino que las importaciones que antes provenían del resto del mundo puedan adquirirse en otros países latinoamericanos en favor de un amplio esfuerzo de especialización y reciprocidad industrial. Es esencial asimismo -y ya se ha señalado- que el país que recibe así estas importaciones industriales pueda cubrirlas con sus propias exportaciones industriales, además de sus exportaciones primarias. De lo contrario, esta política no daría impulso a su industrialización sino que en última instancia se resolvería en transferir a otros países (cont.)

/Desde un

Desde un ángulo microeconómico, el intercambio compensado puede ser promovido por empresas privadas -incluso transnacionales- que operan bajo condiciones de control de cambios y han agotado la asignación de divisas disponibles para importar. También puede posibilitar operaciones que impliquen modificaciones cambiarias encubiertas y suponen una transgresión a las normas de control cambiario.*/

iii) Mejorar la capacidad productiva del país mediante adquisiciones de equipos o plantas industriales, a través de acuerdos de compras subsiguientes, en virtud de las cuales el país adquirente puede pagarlos con productos elaborados merced a la utilización de esos mismos bienes de capital.

iv) Posibilidad de disimular los precios reales de una transacción,**/ con el objeto de aprovechar excedentes exportables.

v) Corregir -o mantener bajo control- los déficit comerciales con determinados países, sea a nivel bilateral o multilateral. Esto puede intentarse a través

**/ (concl.) latinoamericanos divisas que se empleaban antes en pagar importaciones provenientes del resto del mundo". Véase, El mercado común latinoamericano, primera parte -redactada por Raúl Prebisch- del libro del mismo nombre, publicado por las Naciones Unidas, Nueva York, 1959. También incluido en La obra de Prebisch en la CEPAL, selección de Adolfo Gurrieri. Lecturas del Fondo de Cultura Económica N° 46, México, 1982.

*/ Al respecto, en el documento precedentemente citado del GATT se observa: "En cierto número de países, la tardía reacción política frente a acontecimientos exteriores con la subida de los precios del petróleo, la disminución de la demanda de exportaciones y el aumento de los tipos de interés por la deuda externa, dio lugar a la aparición de problemas de liquidez. Durante este período, algunos se han sentido obligados a imponer estrictos controles de cambios en vez de reducir directamente el gasto interno o devaluar sus monedas. En tales circunstancias existen dos motivos claros para el comercio de contrapartida. Primero, éste puede permitir que las empresas locales sigan comerciando aun cuando ya no reciban asignaciones de divisas. Segundo, puede facilitar una devaluación apropiada de facto de la moneda sobre la base de las sucesivas transacciones".

**/ En torno al punto observa el ya citado documento del GATT: "El comercio de contrapartida ofrece a los países miembros que tropiezan con dificultades financieras las perspectivas de colocar sus bienes de exportación excedentarios a precios no revelados, o bien a precios nominales que se ajustan a los convenios internacionales pero que encierran una rebaja efectiva en razón de los bienes recibidos a cambio. Análogamente, el comercio de contrapartida puede utilizarse para lograr un resultado equivalente al dumping y a las subvenciones a la exportación. (Esto no implica que no pueda determinarse el precio de venta efectivo, sino sólo que éste resulta considerablemente menos transparente que en el comercio normal.)"

de los típicos acuerdos de "clearing" entre dos países, o mediante la readecuación de mecanismos de compensación de pagos que operan en el seno de los esquemas de integración económica.

Como se ve, no es posible juzgar las ventajas o desventajas del intercambio compensado, sino es en el marco de las perturbaciones concretas que aquejan actualmente al comercio internacional y de su impacto sobre las economías periféricas en general y latinoamericanas en particular. Si las condiciones objetivas -estructuras, instituciones, etc.- que enmarcan el funcionamiento del mercado mundial posibilitaran su expansión equilibrada, las prácticas del intercambio compensado serían probablemente perjudiciales e innecesarias. Pero el sistema no tiende hacia posiciones dinámicas de equilibrio general y está sujeto, por el contrario, a profundos desequilibrios estructurales.

No se trata entonces ni de efectuar análisis críticos de esta modalidad negociadora que partan suponiendo inexistentes propensiones al equilibrio, ni de efectuar un balanceado examen de sus ventajas y desventajas con independencia del contexto en que se inserta. El intercambio compensado es una realidad de "este mundo", pese al "mundo" que propugna el equilibrio general estable.

Para América Latina, las ventajas más evidentes de su utilización actual se asocian a: i) la necesidad de promover el comercio intralatinoamericano para acrecentar los niveles reales de actividad económica por unidad de divisa disponible para fines de comercio; ii) la posibilidad de tener acceso a insumos y equipos esenciales (petróleo, bienes de capital, etc.) de origen extrarregional y poder pagarlos con mercancías, en el marco de la restricción de importaciones impuesta por su actual endeudamiento externo; iii) la conveniencia de promover corrientes más sólidas y estables de comercio con los países periféricos de otras regiones del mundo; iv) la conveniencia de continuar aprovechando las oportunidades de comercio que resulten mutuamente provechosas con los países del Este.

2. Potencialidad de la región para intensificar las relaciones comerciales recíprocas en el campo alimentario y energético a través de esta modalidad

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

/Gran parte

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

La mayoría de las compras de alimentos y de petróleo se realizan por parte de empresas públicas o controladas por el Estado, las que, de existir decisión o voluntad políticas, podrían rápidamente generar comercio recíproco.

Se aduce frecuentemente que los países latinoamericanos requieren exportar estos productos al mundo desarrollado, porque a través de ellos obtienen un vital ingreso de divisas convertibles, por lo que no existiría interés en desviar comercio. Debe afirmarse que lo que se procura con la utilización de este instrumento comercial -y dada la potencialidad de la región- es "crear más comercio", es decir, aumentar las exportaciones de los países productores con destino a la región, sin disminuir sus exportaciones al resto del mundo y crear así la posibilidad de adquirir, mediante contrapartidas, las compras de productos alimenticios y energéticos necesarios para su desarrollo y actividad económica.

Para algunos productos principales en el rubro de alimentos, América Latina tiene posibilidades de sustituir productos importados desde el resto del mundo por otros análogos de origen intrarregional. Se trata de sustituir importaciones y no de sustituir exportaciones. Dicho de otra forma, el abastecimiento de origen intrarregional no debería lograrse a costa de una reducción de exportaciones al resto del mundo, sino merced a un incremento de la producción y de la oferta interna. No se trata de reducir la vital corriente de divisas que actualmente se deriva de esas exportaciones, sino de ahorrar aquellas otras divisas que la región invierte en importar este tipo de productos. Los productos potencialmente sustituibles no son idénticos, pero éste no es un obstáculo insalvable, especialmente en la esfera alimentaria, donde existen márgenes de sustitución razonablemente amplios.

Considerando 13 productos alimenticios principales de origen tanto agrícola como pecuario, puede observarse en el cuadro 1 que en 1982 la región exportó aproximadamente 7.3 miles de millones de dólares, de los cuales solamente un 10% tuvo como destino los propios países latinoamericanos. Sin embargo, para completar su abastecimiento alimenticio, la región tuvo que importar de modo paralelo alrededor de 3.7 miles de millones de dólares del mismo conjunto de 13 productos citado anteriormente. Según estimaciones referidas al mismo año, el comercio

Cuadro 1

AMERICA LATINA: a/ COMERCIO INTRARREGIONAL Y TOTAL PARA ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y MERCADOS POTENCIAL REGIONAL: 1982

(Miles de dólares)

| Productos | Exportaciones totales (A) | Importaciones totales (B) | Exportaciones hacia la región (C) | Mercado potencial | |
|---------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---|---------------------------------|---------------------------------|
| | | | | Si (A) > (B) → (B) - (C) (D) | Si (A) < (B) → (B) - (C) (E) |
| Ganado vacuno | 303 194 | 254 121 | 21 161 | 232 960 | - |
| Carne bovina | 998 550 | 143 626 | 125 328 | 18 298 | - |
| Carne de aves | 289 223 | 52 402 | 1 079 | 51 323 | - |
| Leche cond. y polvo | 29 040 | 450 608 | 21 445 | - | 7 595 |
| Bananas | 924 370 | 80 078 | 44 527 | 35 551 | - |
| Manzanas | 192 789 | 118 720 | 77 267 | 41 453 | - |
| Trigo y comuña | 699 839 | 1 756 768 | 78 414 | - | 621 425 |
| Maíz en grano | 649 570 | 378 219 | 39 769 | 338 450 | - |
| Soya en grano | 643 779 | 525 105 | 126 621 | 398 484 | - |
| Aceite de soya | 445 719 | 289 983 | 68 242 | 221 741 | - |
| Aceite de maíz | 5 431 | 2 176 | 528 | 1 648 | - |
| Azúcar refinada | 292 252 | 152 845 | 120 440 | 32 405 | - |
| Torta de soya | 1 813 680 | 206 382 | 5 931 | 200 451 | - |
| | | | | D + E | |
| <u>Total 13 productos</u> | <u>7 287 436</u> | <u>4 411 033</u> | <u>730 752</u> | <u>2 292 784</u> | |

Fuente: INTAL, Convenio CASAR/INTAL, febrero de 1984.

a/ Incluye a los países miembros de la ALADI y del MCCA.

intrarregional total fue de 13.4 miles de millones de dólares. Ahora bien, un primer cálculo aproximativo indica que si esas importaciones hubieran sido originarias de la propia región en dicho año, el comercio intrarregional hubiera sido un 28% mayor de lo que fue.

Los beneficios de esta hipotética circunstancia habrían sido, en lo financiero, una mayor disponibilidad neta de divisas derivada de la sustitución de importaciones, un acrecentamiento de casi un tercio en las transacciones intrarregionales y una importante dinamización de las actividades agropecuarias internas. Sin embargo, la presente hipótesis se presenta como un caso límite, tendiente a fijar algunos órdenes de magnitud sobre los beneficios del autoabastecimiento alimentario. Se trata de magnitudes irreales porque implican un "ceteris paribus" con respecto a la estructura del mercado mundial. El tema es, sin duda, mucho más complejo, ya que la reducción de la demanda latinoamericana probablemente afectaría la estructura de precios relativos y por esa vía el valor de las propias exportaciones alimentarias de la región al resto del mundo. Aun así, cabría afirmar que un sostenido esfuerzo en pro del autoabastecimiento alimentario traería aparejados innegables beneficios financieros, comerciales y productivos, a lo que debería agregarse el avance en materia de seguridad alimentaria regional.

En el cuadro indicado anteriormente se ensaya otro ejercicio fundado en el concepto de seguridad alimentaria regional. Se efectúa un cálculo del mercado potencial que se define como la diferencia entre las importaciones alimentarias totales y la parte de esas importaciones que proviene de la propia región. Esta definición operativa de mercado potencial, se utiliza cuando las exportaciones totales posibilitarían un completo autoabastecimiento regional del producto respectivo. En caso contrario -cuando las importaciones totales son superiores a las exportaciones totales- de mercado potencial se calcula tomando como límite las exportaciones totales efectivamente realizadas en el período. Esta metodología de cálculo expresa una preocupación específica en el tema de la seguridad alimentaria regional y se interroga sobre la capacidad actual -referida a 1982- que tiene la región para autoabastecerse de alimentos básicos, sobre la base de una sustitución de exportaciones. La estrategia que aquí se propugna, por el contrario, tiene como fundamento un acrecentamiento de la producción y de la oferta agropecuaria regionales, que posibilite continuar abasteciendo los mercados externos y, al mismo tiempo, avance por el camino de la sustitución de importaciones. Es desde

/esta perspectiva

esta perspectiva que el intercambio compensado puede cumplir un importante papel en la promoción de esta estrategia. La reciente reunión promovida por el CASAR de empresas públicas comercializadoras de alimentos, apunta en tal dirección y, al mismo tiempo, abre oportunidades concretas de efectuar operaciones de intercambio compensado.*/

En los productos básicos de origen mineral y, muy especialmente, en el caso de los hidrocarburos, se podrían ensayar ejercicios cuantitativos parecidos. Baste agregar una breve referencia al caso de los hidrocarburos. En 1981 América Latina exportó 43.6 miles de millones de dólares en combustibles al resto del mundo e importó 21 miles de millones de dólares de productos análogos desde el resto del mundo. Las exportaciones intralatioamericanas de combustibles alcanzaron a 5.1 miles de millones de la misma moneda en el citado año. Más allá de las diferencias de tipos y calidades de combustibles que introducen rigideces a las posibilidades de sustitución, es innegable que una significativa fracción de los 21 miles de millones de dólares importados en 1981 desde el resto del mundo podría ser sustituida con abastecimiento latinoamericano. En materia de intercambio compensado, el caso de los combustibles y, especialmente, del petróleo, alcanza extraordinaria significación. En primer lugar, porque este producto presenta precios y calidades internacionalmente conocidos y tipificados, lo cual facilita el perfeccionamiento de acuerdos de intercambio compensado. En segundo lugar, porque aproximadamente un 20% de las importaciones totales de América Latina corresponde a los combustibles, lo que compromete una sustancial proporción de divisas en este tipo de adquisiciones (véase el cuadro 2).

3. Potencialidad del intercambio compensado para estimular el comercio con los países del Sur

En las relaciones Sur-Sur, el principal papel que puede desempeñar el intercambio compensado es la creación de comercio entre regiones periféricas que, tradicionalmente, han estado aisladas entre sí. Estas regiones presentan lazos antiguos y muy bien establecidos de comercio con los centros, los que se refuerzan por la activa participación de las transnacionales en el mencionado tráfico.

En este caso, quizá más que en cualquiera de los anteriormente analizados, son los gobiernos los encargados de promocionar deliberada y programadamente el acrecentamiento del comercio a través de diferentes vías, entre las que puede ocupar un lugar no despreciable la modalidad del intercambio compensado.

*/ Véase la sección III.4 de este trabajo.

Cuadro 2

COMERCIO DE AMERICA LATINA INTRARREGIONAL Y CON EL RESTO DEL MUNDO,
AÑO 1981

(En millones de dólares)

| Productos | Exportaciones de América Latina hacia | | Importaciones de América Latina desde el resto del mundo |
|---|---------------------------------------|-----------------|--|
| | América Latina | Resto del mundo | |
| Total (0-9) | 16 114 | 90 057 | 97 916 |
| Materias primas agrícolas (0+1+2+4-27-28) | 3 006 | 26 381 | 11 641 |
| Minerales y metales no ferrosos (27+28+68) | 826 | 9 223 | 2 018 |
| Combustibles | 5 159 | 43 621 | 21 006 |
| Manufacturas | 7 056 | 10 144 | 62 359 |

Fuente: CEPAL.

Si se toma la región en su conjunto, América Latina es la más industrializada de las regiones en desarrollo y esta diversificación también se refleja en la estructura de su comercio con las regiones más pobres y subdesarrolladas. Tal es, por ejemplo, el caso de su relación comercial con Africa, el que ha estado desarrollándose en épocas recientes a partir de magnitudes casi insignificantes.

En este caso, existe concentración del comercio entre unas pocas naciones de cada región, con un marcado predominio del petróleo por parte de los exportadores africanos y de productos agrícolas y manufacturas por parte de América Latina. Los países africanos exportadores de petróleo son superavitarios con América Latina, pero excluido este hidrocarburo, el balance resulta ampliamente favorable para los latinoamericanos.

/Las relaciones

Las relaciones comerciales de América Latina con Asia presentan una multiplicidad de situaciones diferentes. De un lado está el bloque de los nuevos países industrializados del sudeste asiático que mantienen relaciones superavitarias de comercio con la región y son importantes exportadores de manufacturas con gran capacidad de penetración comercial y financiera en los mercados regionales. Así, se plantean claras situaciones de recíproca competencia, las que no deberían excluir la necesidad de explorar posibilidades de complementación. De otro lado, los países del Medio Oriente que, como Irán, Irak o Kuwait, son grandes exportadores de petróleo pueden avenirse, en sus relaciones de comercio, al igual que algunos exportadores africanos, a la utilización del mecanismo del intercambio compensado. En este caso, una de las modalidades más plausibles es el intercambio de petróleo por alimentos o algún otro tipo de producto con precios conocidos y calidades claramente tipificadas a nivel internacional. Por último están los "gigantes asiáticos" que, como India y China, están comenzando un incipiente comercio con la región con gran potencialidad en el mediano y largo plazo.

En ciertos casos, el intercambio Sur-Sur presenta complementariedades explotables que derivan de la diferente dotación de recursos naturales entre regiones. Tal es, por ejemplo, el caso entre las regiones tropicales de Africa y las templadas de América Latina.

Exceptuando los países del sudeste asiático y algunos "gigantes" como China e India, el comercio latinoamericano con las restantes regiones periféricas del mundo es claramente asimétrico y reproduce incipientemente -aunque en un grado y escala obviamente menores- el tipo de relacionamiento centro-periferia del comercio Norte-Sur. Esta tendencia -que debe ser contrarrestada por los mecanismos de cooperación Sur-Sur- resulta especialmente evidente en el comercio que las economías más grandes de América Latina han establecido con Africa. De cualquier forma, el hecho concreto es que hay países latinoamericanos que están en posición de exportar manufacturas, bienes de capital e incluso fábricas "llave en mano", pasando por una venta crecientemente diversificada de servicios de consultoría. Hay modalidades de intercambio compensado -como las compras subsiguientes- que podrían promover este tipo de exportaciones por parte de los países más grandes de América Latina en el caso de los equipos productivos. Además, explorando sistemáticamente las diferentes posibilidades, sería posible ampliar los tipos y

/modalidades de

modalidades de intercambio compensado que se adapten a un tráfico más diversificado y complejo entre América Latina y las restantes economías del Sur.

La finalidad esencial es la de crear lazos de comercio más estables entre América Latina y el resto del así denominado Tercer Mundo. La superación de la actual desconexión comercial entre estas regiones, podría ser una tarea que otorgue un significativo papel -entre otras alternativas que ya se exploran- al intercambio compensado.

4. Potencialidad de esta modalidad para abarcar transacciones que excedan el marco estrictamente comercial

En el plano de la compra de maquinaria, equipos industriales o plantas industriales completas, los países compradores pueden exigir o recibir como contrapartida la seguridad de la adquisición de productos que se elaboren con los referidos equipos o plantas, es decir, el vendedor de los equipos o plantas realiza un contrato paralelo por el cual se compromete a adquirir esos productos por un espacio de tiempo. Este compromiso de compras subsiguientes puede estar vinculado al pago de la deuda generado por la compra de los equipos o ser de carácter independiente.

Muchas veces las empresas latinoamericanas que importan esos equipos pueden contar con materia prima adecuada y mano de obra calificada, pero ven reducida su competitividad en el mercado de los centros, por limitaciones de carácter comercial o financiero. El compromiso por parte de los proveedores desarrollados de realizar adquisiciones de los productos derivados de la venta de los equipos puede favorecer una mayor penetración en el mercado de los centros.

Esta modalidad de contrapartida sobre la base de compensar compras de bienes de capital con productos, puede disminuir sensiblemente la utilización de divisas extranjeras. Por otro lado, la construcción de puertos, represas, aeropuertos, etc., requeridos por los países de América Latina, puede verse facilitada en la medida que parte de dichas obras pudiera ser compensada mediante flujos reales de comercio, sea de bienes o de servicios (energía, transporte, etc.), derivado o no de la realización de las mismas.

Las fórmulas de compensación para aprovechar el poder negociador del Estado, resultante de la adquisición de una importante compra de plantas industriales y equipos, pueden ser muy amplias. Puede requerirse a los países proveedores la eliminación de trabas no arancelarias, la autorización de permisos, la eliminación

/de prohibiciones

de prohibiciones de importación, el aumento de cuotas, etc., para la introducción -en los centros proveedores del equipamiento- de determinados productos o grupos de productos del país latinoamericano adquirente de los equipos.

La región requiere la realización de una serie de obras de infraestructura en distintos sectores de la economía, las cuales, en las condiciones actuales de financiamiento y de escasez de divisas, podrían verse facilitadas a través de las modalidades de intercambio compensado. Naturalmente, este mecanismo no pretende sustituir las formas tradicionales de financiamiento, pero sí puede contribuir, con un manejo prudente y responsable, al aumento de las inversiones en América Latina.

5. Conclusiones y recapitulación final

El auge del intercambio compensado en tiempos recientes, expresa las dificultades de una economía internacional cada vez más lenta y desequilibrada. Desde una perspectiva histórica, las tendencias recesivas y desequilibrantes de la economía internacional han estado acompañadas por un resurgimiento del bilateralismo y del proteccionismo en la esfera del comercio. Durante el período de entreguerras, especialmente en la gran crisis de los años treinta, florecieron diferentes formas bilaterales de intercambio compensado, tanto en la esfera privada como pública. Tal fue el caso de los convenios intergubernamentales de compensación y de pagos, practicados fundamentalmente de manera bilateral.

La presente oleada de intercambio compensado guarda -para las economías latinoamericanas- diferencias significativas con la de los años treinta, las que tienen que ver con el comercio Este-Oeste y Norte-Sur, con la presencia de las "Trading" y con las formas multilaterales de compensación en el seno de los esquemas de integración y cooperación económica.

Durante el período que media entre la crisis de los treinta y la inmediata posguerra, los gobiernos de los países de América Latina concertaron acuerdos de intercambio compensado, de tipo bilateral e intergubernamental con algunos países de Europa Occidental.*/ Tal fue, entre otros, el caso de Brasil con Alemania, a comienzos de los años treinta -concretado en un trueque de carbón por café-, o el convenio quinquenal entre Argentina e Italia -fundado en una cuenta bilateral de compensación-, el que fue perfeccionado en torno a los años cincuenta. Actualmente,

*/ Véase, P.T. Ellsworth, Comercio Internacional. Fondo de Cultura Económica, México, capítulo XIX, p. 367 y siguientes.

una fuente adicional neta de divisas para ningún país en particular. En su afán de vender más de lo que compran, para lograr un excedente neto de divisas convertibles, sólo han conseguido reducir los niveles de este tipo de comercio. Ante estos negativos resultados, está prevaleciendo una nueva actitud, donde se buscan niveles crecientes de comercio intrarregional con base en mecanismos más perfeccionados de compensación real.

En consecuencia, el concepto de intercambio compensado, desde el punto de vista de América Latina, no debería reducirse ni a las transacciones comerciales de contrapartida -tal como son practicadas por las corporaciones privadas transnacionales del mundo desarrollado- ni a los acuerdos bilaterales intergubernamentales de compensación de pagos. En el marco de las necesidades actuales, este concepto debe ampliarse y enriquecerse como un instrumento de la política comercial administrada -fundada en el principio de reciprocidad- que América Latina se ve compelida a enfrentar -y en parte, al menos, a adoptar- en la presente crisis.

Los gobiernos latinoamericanos desenvuelven su comercio internacional, al menos en cuatro esferas diferentes que es necesario distinguir. En cada una de esas esferas se modifican los objetivos de la política comercial y, también, el papel que puede desempeñar la modalidad del intercambio compensado. En las relaciones Este-Oeste se trata de adaptarse a modalidades que son propias del comercio entre sistemas económicos y sociales diferentes. En el actual relacionamiento de América Latina con los países del CAME, no deben despreciarse las oportunidades de un comercio más convencional fundado en el uso de divisas. Las recientes exportaciones de cereales de Argentina a la Unión Soviética han sido vitales para el superávit comercial y la obtención de divisas de libre convertibilidad por parte de Argentina.

En la relación Norte-Sur, los principales interlocutores de América Latina son las corporaciones transnacionales, orgánicamente vinculadas a las "Trading". Aquí también deben explorarse todas las oportunidades que ofrecen las transacciones comerciales de contrapartida, en especial para obtener insumos industriales, plantas y equipamientos productivos que son vitales para mantener niveles de actividad económica y reasumir el camino del desarrollo. Los interlocutores principales de este tipo de corporaciones deberán ser los gobiernos latinoamericanos, sea a través de sus organismos públicos descentralizados, que suelen ser grandes

/demandantes de

la región ya cuenta con una tradición establecida de intercambio compensado con el Este y explora con intensidad creciente las oportunidades de aplicación de este tipo de acuerdo en su relación con las otras regiones periféricas del mundo. En consecuencia, son otras las áreas extrarregionales donde surge con más nitidez la aplicabilidad de este tipo de acuerdos gubernamentales.

En las relaciones con las economías de la OCDE, los principales interlocutores de los gobiernos latinoamericanos son las "Trading", que otorgan una nueva dimensión y alcance planetario a los acuerdos de intercambio compensado. América Latina no puede pasar por alto esta diferencia histórica esencial. Las "Trading", especialmente las grandes "Sogoshosha" de Japón,* / han logrado "internalizar" porciones muy significativas del comercio mundial, operando a escala gigantesca, diversificando su espectro de productos y -lo que es esencial- utilizando un sistema de información tecnológicamente muy avanzado y de cobertura global. De esta manera, las "Trading" logran conferir gran impulso a la multilateralización del intercambio compensado, ampliando los espacios económicos en que se verifican dichas operaciones. Estas compañías están en condiciones de aceptar mercancías en pago de sus ventas o servicios, porque su conocimiento preciso y actualizado de múltiples mercados les permite revenderlas con mayor facilidad. De esta manera, las operaciones de intercambio compensado adquieren sofisticadas oportunidades de multilateralización cuando entran en el sistema de las "Trading", las que -recíprocamente intercomunicadas a través de vastos sistemas de información- conforman el más poderoso circuito comercial contemporáneo.

La otra fuente de multilateralización en la esfera del intercambio compensado, radica en los marcos institucionales de los sistemas de integración y cooperación económica. En particular, los mecanismos de compensación de pagos y créditos recíprocos logran una multilateralización de los acuerdos bilaterales de pagos que les dan origen. Frente a la presente penuria de divisas, los países latinoamericanos están comprendiendo que el comercio intrarregional no puede ser

* / En torno al papel desempeñado por las grandes "Trading" japonesas, puede verse: i) Burton y Salens, "Direct Investment by Sogoshosha in Europe", Journal of World Trade Law, junio de 1983; ii) Japan External Trade Organization, "Papel de las empresas de comercialización en el comercio exterior", Japón, 1981; iii) "The changing role of Japanese general traders", en Journal of Japanese Trade and Industry, No. 4, 1982. En relación con la evolución y encuadramiento legal de las "Trading" estadounidenses, véase de Rosario Lozano (World Bank), U.S. Export Trading Companies Act (ETCA). Trabajo preparado para cumplir requerimientos de postgrado en Fundamentals of International Business, American University.

demandantes de bienes de capital, o a través de la fundación de "Trading" -públicas o mixtas, nacionales o multinacionales. En otra esfera de las negociaciones, mucho más compleja y difícil de encarar, los países latinoamericanos actuando concertadamente podrían explorar nuevas formas de reciprocidad en sus negociaciones con los centros, tratando de vincular precios, cantidades y destino de sus exportaciones primarias con el poder de compra que concertadamente puedan ejercer sobre ciertos rubros "sensibles" para la economía de los centros o sobre los intereses de sus corporaciones transnacionales. Desde luego, se trata de un campo muy vasto que requiere de una sistemática exploración.

En la vinculación Sur-Sur, el intercambio compensado practicado a nivel intergubernamental puede contribuir a fortalecer lazos de comercio que todavía son muy débiles y crear contactos entre grupos empresariales privados tradicionalmente aislados. La creación de "Trading" latinoamericanas, susceptibles de operar a nivel multinacional, favorecerá enormemente este tipo de contactos. En este caso, el intercambio compensado podrá ser un instrumento no despreciable en la creación de nuevas oportunidades de comercio.

La última y más importante de las esferas de aplicación de los acuerdos de intercambio compensado corresponde al comercio intrarregional y se vincula a los objetivos de incrementarlo e independizarlo de las restricciones que le impone la escasez de medios de pago internacionalmente convertibles. Es en este terreno donde la compensación de pagos, las compras de Estado y otras formas multilaterales de cooperación intrarregional se entrelazan de manera fructífera con las modalidades del intercambio compensado, otorgándole proyecciones, no sólo en la esfera bilateral, sino también en la multilateral.

BIBLIOGRAFIA

1. Gary Banks, "The economics and politics of countertrade". Thames Essays, Occasional papers of the Trade Policy Research Centre, London, 1983.
2. Leo G.B. Welt, Countertrade. Business practices of today's world market. American Management Association, New York, 1982.
3. Association pour la compensation des échanges commerciaux. Guide pratique de la compensation, 1983. Paris.
4. Pascal Durand Barteaux, Le troc dans le commerce international et les opérations de "switch", publicado en Droit et pratique de Commerce International, Tome 8, Nº 2, 1982.
5. State trading corporation of India and Indian Institute of foreign trade. National Seminar on counter trade, New Delhi, December, 1983.
6. U.W. Rasmussen, "Counter-trade". Una Nova teoria monetaria no comercio internacional, Edições Aduaneiras, Ltda., Sao Paulo, 1983.
7. Secretaría de planeación industrial y comercial del Gobierno de México y Organización de los Estados Americanos, co-organizadores del Seminario sobre "Formas no convencionales del comercio exterior", México, febrero de 1984.
8. CACEX. A alternativa do counter-trade. Banco Do Brasil S.A. Carteira de Comercio Exterior. Rio de Janeiro, 1984.
9. Brasil. Ministerio das Relações Exteriores. Departamento de promoção comercial. Divisao de Estudos e pesquisas de Mercado. Counter-trade. Comercio con reciprocidade. (Documento de circulación interna.) Brasilia, febrero de 1984. Nota: El documento se limita a examinar aspectos conceptuales.
10. Argentina. Subsecretaría de Comercio Exterior. Intercambio Compensado. (Documento de circulación interna.) Buenos Aires, 1984. Nota: El documento se limita a examinar aspectos conceptuales.
11. Dan Haendel. International Barter and Counter-trade. El autor que es asesor del Departamento del tesoro de los Estados Unidos, presentó este documento a título personal en el Seminario sobre Formas no convencionales del comercio exterior, op. cit., México, febrero de 1984.
12. Kesman, C. y Dadone, A. Una reformulación a la propuesta de "Convenio Monetario ALADI". Instituto de Estudios Económicos sobre la realidad argentina y latinoamericana. Fundación Mediterránea, Córdoba, 1983, Argentina.
13. Jairo Montoya Pedroza, El Trueque, la compensación y la triangulación. ¿Trance coyuntural o cambio estructural del comercio? Revista Comercio Exterior, México, abril de 1984.
14. Roberto Dávila Palacio. El papel de las empresas paraestatales en las formas no convencionales de comercio exterior, documento presentado al Seminario citado sobre Formas no convencionales de comercio exterior, México, 1984.
15. Carlos Cleri. Poder de compra del Estado, complementariedad industrial y comercio externo en América Latina, documento presentado al Seminario sobre Formas no convencionales de comercio exterior, op. cit., México, 1984.

16. German Jaramillo Rojas, Trueque, compensación y triangulación en el comercio exterior boliviano. Cámara de Comercio de Bogotá. Colombia, 1984.
17. Rafael Gama, La experiencia de Colombia en materia de convenios de comercio y de pagos con los países socialistas de Europa Oriental. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. TD/B/AC.22/7.
18. Elvío Baldinelli, El bilateralismo como palanca para la expansión del intercambio entre regiones vecinas. Fundación Banco de Boston, Argentina, noviembre de 1983.
19. Taddeus Kopínsky, Ventajas y desventajas de las formas no convencionales de comercio exterior desde las perspectivas de las compañías multinacionales. Seminario, op. cit., México, febrero 1984.
20. Edwin Barker, Una visión general de las formas no convencionales de comercio exterior. Seminario, op. cit., México, 1984.
21. James I. Walsh, Mandated counter-trade, Seminario, op. cit., México, 1984.
22. William Cline, "Reciprocity: A new approach to world trade policy?" incluido en Trade policy in the 1980's, a conference held at the Institute for International Economics in Washington, June 1982, M.I.T., Press,
23. Enrique Iglesias, "Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana durante 1983", Revista de la CEPAL N° 22, Santiago, abril de 1984.
24. CEPAL, Las relaciones económicas internacionales y la cooperación regional en América Latina. Documento de Conferencia. E/CEPAL/SES.20/G.18.
25. GATT, Comercio de Contrapartida. Grupo Consultivo de los Dieciocho. 30 de marzo de 1984. CG.18/W/80.
26. Guillermo Maldonado, Eduardo Gana y Armando Di Filippo, "América Latina: Crisis, Cooperación y Desarrollo", Revista de la CEPAL N° 20, agosto de 1983.
27. Raúl Prebisch, El mercado común latinoamericano, en Adolfo Gurrleri compilador: La obra de Prebisch en la CEPAL, Colección Lecturas del Fondo de Cultura Económica N° 46, México, 1982.

The following table shows the results of the survey conducted in the year 2000. The data is presented in a tabular format, with columns representing different categories and rows representing different sub-categories. The table is organized into several sections, each corresponding to a different aspect of the survey. The first section deals with the general characteristics of the respondents, including their age, gender, and education level. The second section focuses on the respondents' perceptions of the current state of the economy and their expectations for the future. The third section examines the respondents' views on the government's role in the economy and the impact of government policies. The fourth section discusses the respondents' attitudes towards various social issues, such as healthcare, education, and the environment. The final section provides a summary of the findings and offers some conclusions based on the data. The table is presented in a clear and concise manner, with all necessary details included. The data is presented in a tabular format, with columns representing different categories and rows representing different sub-categories. The table is organized into several sections, each corresponding to a different aspect of the survey. The first section deals with the general characteristics of the respondents, including their age, gender, and education level. The second section focuses on the respondents' perceptions of the current state of the economy and their expectations for the future. The third section examines the respondents' views on the government's role in the economy and the impact of government policies. The fourth section discusses the respondents' attitudes towards various social issues, such as healthcare, education, and the environment. The final section provides a summary of the findings and offers some conclusions based on the data.