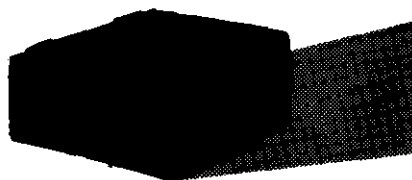


Surge, pues, la imperiosa necesidad de dar la máxima estabilidad posible al sistema de Cooperación Amazónica, fortaleciéndolo con la adopción de una legislación estrechamente coordinada entre los países amazónicos.

Marcelo Samaniego Madero

# Algunas Nociones Básicas sobre el "Comercio sin Dinero"



La crisis económica por la que atraviesa el Ecuador en los actuales momentos se debe, entre otros factores, a la caída de los precios del petróleo en el mercado mundial. Como se sabe, dicho producto representa un significativo porcentaje de las exportaciones ecuatorianas; en los últimos días se ha afirmado que los costos de producción del barril de crudo no son cubiertos por los precios de venta. Si esta afirmación fuese cierta la situación del país se tomaría dramática.

El problema se agudiza debido a los porcentajes que de esos decrecientes ingresos de divisas se tienen que asignar para el pago de los intereses de la deuda externa.

La circunstancia obliga a adoptar medidas restrictivas y/o a crear, imaginar o poner

en práctica mecanismos que permitan el incremento de divisas y su uso más eficiente; el objetivo es lograr que la economía ecuatoriana continúe creciendo a tasas lo suficientemente altas para que los niveles de desempleo y subempleo no sean tan críticos y pongan en peligro la "paz social" y el sistema democrático.

El "comercio sin dinero", intercambio compensado o comercio compensado, es uno de los tantos dispositivos que facilita la teoría del comercio internacional y bien puede ser utilizado para tratar de dinamizar el alicaído comercio exterior ecuatoriano y por ende la economía en general. Su cabal conocimiento y aplicabilidad permiten establecer sus costos y sus beneficios.

Comercio compensado es



aquel en el cual las transacciones comerciales internacionales, el pago de todo o de una parte por la adquisición o venta de un bien o servicio se efectúa en bienes y/o servicios en lugar de con dinero.

Los libre cambistas sostienen que el comercio compensado es restrictivo, ineficiente (requiere largos trámites burocráticos) y distorsiona las ventajas que se derivan del libre juego de oferta y demanda internacional, es decir, se deja a un lado precio y calidad. La relación vis-à-vis —argumentan— deja sin posibilidades a favor de mejores condiciones.

Esta posición es respaldada por los países capitalistas industrializados; el GATT ha manifestado su "preocupación" por el auge de este sistema de comercio ad hoc y el Fondo Monetario Internacional tampoco lo aprueba explícitamente.

Estas críticas y reparos a la utilización del intercambio compensado cuando es practicado por los países en desarrollo, se tornan mucho más severas. Sin embargo, un análisis del comercio exterior de los principales países capitalistas industrializados demuestra que el "comercio sin dinero" es empleado de manera frecuente y las empresas transnacionales dedican grandes esfuerzos para aprovechar todas las oportunidades que se les presenten para efectuar transacciones comerciales bajo esta modalidad.

sacciones comerciales bajo esta modalidad.

Desde el punto de vista operativo el intercambio compensado trae ventajas y desventajas. Analizando las principales de ellas tenemos:

## VENTAJAS

### a) POSIBILITA EL MEJORAR EL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL.

Al no haber amplias posibilidades de compra de bienes y servicios por la carencia de divisas libremente convertibles, el comercio compensado permite la adquisición de los mismos.

El gobierno importador puede regular sus importaciones de conformidad a sus necesidades haciendo que el comercio compensado actúe como si fuere un arancel. Por el lado de las exportaciones, algunas de las disposiciones o medidas que se hayan adoptado para promoverlas —como pueden ser los subsidios— no tienen la claridad del caso ya que el precio de lo que se va a comerciar no siempre está explícito.

Algunos países exportadores de petróleo miembros de la OPEP han utilizado la posibilidad que brinda el comercio compensado para vender su producto a "precios" diferentes a los "fijados" por la Organización.

El mecanismo de restringir importaciones o expandir exportaciones debe ser utilizado en corto plazo ya que si se lo hace a largo plazo puede generar en los países afectados medidas de retorsión.

### b) PRESERVACIÓN DE DIVISAS.

La deteriorada situación de los términos de intercambio y la deuda externa obligan a emplear el intercambio compensado para adquirir los bienes y servicios que fueren necesarios.

Las divisas existentes pueden ser aprovechadas de una mejor manera; el comercio compensado no significa el no uso de divisas, éstas tienen que ser gastadas en varios trámites conducentes a llevar a feliz término una negociación. El "comercio sin dinero" significa el mínimo y más eficiente uso de divisas.

### c) TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA.

La importación de bienes y servicios bajo la modalidad de comercio compensado obliga al país proveedor en muchos de los casos a dar asistencia técnica para el mejor aprovechamiento de los citados bienes y servicios. En la negociación el país importador puede lograr términos ventajosos; el "know how" del país importador puede verse incrementado. De no negociarse bien se

podría incrementar la dependencia.

Los países de economía centralmente planificada y los en desarrollo son los que mayor beneficio pueden obtener en sus transacciones comerciales bajo la modalidad de comercio compensado con los países capitalistas industrializados.

#### d) ACCESO A MERCADOS PROTEGIDOS.

Los mercados de los países capitalistas industrializados, principales compradores de los productos exportadores por los países en desarrollo, se hallan cada vez más protegidos. A través del intercambio compensado se puede superar dicho proteccionismo; el país industrializado importador se tiene que encargar de la comercialización del producto proveniente del país en desarrollo, situación que trae beneficios a estos últimos.

#### e) PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE EXCEDENTES DE PRODUCTOS BÁSICOS.

Una vez que un país en desarrollo ha colocado en el mercado la totalidad posible de su oferta del producto básico de que se trate, puede a través del "comercio sin dinero", vender más a otros mercados importando los bienes y servicios que necesite. La operación requiere un buen conocimiento

del mercado internacional a fin de evitar que la nueva cantidad del producto no deprima el precio en el mercado internacional. El intercambio con los países de economía centralmente planificada utilizando el comercio compensado puede ser de provecho para los países en desarrollo.

#### f) FORTALECIMIENTO DE VÍNCULOS POLÍTICOS.

El realizar transacciones empleando el intercambio compensado puede incrementar la capacidad negociadora frente a terceros. Esta característica hay que tomarla con las reservas del caso ya que la negociación podría conducirse únicamente por razones políticas lo que a la larga traería costos económicos y financieros al país que así actúe.

### DESVENTAJAS

#### a) DOBLE COINCIDENCIA.

El comercio compensado se lo tiene que efectuar entre aquellas partes que tengan necesidades y posibilidades recíprocas. El logar que dos países tengan los bienes y servicios necesarios y en las condiciones óptimas para los dos, no es tarea fácil de compatibilizar; cuando esta condición se cumple la negociación para determinar los precios es engorrosa y larga.

Si ésta se prolonga por mucho tiempo las condiciones del mercado internacional pueden cambiar, creando o eliminando posibilidades más lucrativas para una de las partes, lo cual conduciría al replanteo de los términos de la negociación.

#### b) PARTICIPACIÓN GUBERNAMENTAL.

En el intercambio compensado los Estados son los que por lo general más intervienen (a través de sus distintas empresas estatales de comercialización) lo que hace que los trámites sean largos; aspecto que puede permitir que surjan factores extra comerciales elevando la posibilidad de que la discriminación y la distorsión afecten la transacción. Una prolongada negociación impide que los precios y las formas de entrega sean fácilmente fijadas.

#### c) ELEVACIÓN DE COSTOS.

Cuando la negociación se realiza con productos que no son imprescindibles para una de las partes, y se la ha hecho por motivos políticos, el importador tiene que contratar una empresa comercializadora para que se encargue de la distribución de los mismos, situación que encarece los precios de venta.

#### d) FALTA DE TRANSPARENCIA.

Como las negociaciones

se hacen sin un conocimiento cabal de los costos reales de las mercancías que se van a intercambiar, pues subsidios y medidas de fomento de las exportaciones están ocultas, se pueden proteger ineficiencias que a la larga traen consecuencias negativas para la economía del país de que se trate.

#### e) LARGA DURACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES.

Los trámites burocráticos y los problemas para determinar los equivalentes de los bienes y servicios que se van a intercambiar, obliga a que las negociaciones se tornen tediosas; a la postre el negocio puede no resultar beneficioso para alguno de los actores.

#### f) DETERIORO DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

En el afán de realizar un negocio de tipo de comercio compensado, una de las partes se puede ver obligada a efectuar descuentos fuertes. Las condiciones de la negociación y la forma en que ésta se lleva adelante son esenciales para conseguir los mejores precios posibles.

#### g) LIMITACIÓN EN LA POSIBILIDAD DE ESCOGER PRECIOS Y CALIDADES.

Al no recibirse en una negociación de intercambio compensado, divisas, el comprador-vendedor se ven "obligados" a aceptar un

determinado producto o servicio. Los países en desarrollo pueden verse aún más afectados dentro de este contexto debido a lo perecedero de la mayoría de los productos de exportación.

Una vez conocidas las principales ventajas y desventajas del "comercio sin dinero", las cuales pueden variar de ponderación de acuerdo al poder de negociación de las partes, es conveniente revisar las modalidades más usadas.

### TRUEQUE

Es la más antigua forma de intercambio compensado y requiere que las partes tengan pleno conocimiento recíproco. Los países tienen que ponerse de acuerdo en los montos a intercambiarse y en el valor de los mismos; caso de que exista algún desacuerdo el saldo podría ser cancelado en divisas.

Este tipo de transacción es aconsejado efectuarla a corto plazo con el objeto de evitar cambios de los precios de los bienes y servicios a intercambiarse.

Para lograr que el negocio del trueque se realice es conveniente que las partes se pongan de acuerdo para abrir una carta de crédito de tipo "stand-by", la cual será cobrada en caso de que una de las partes no cumpla el compromiso de lo previamente pactado. Los bancos

comerciales son renuentes a dar facilidades financieras para las operaciones de trueque por los riesgos que éstas implican.

Los países latinoamericanos han efectuado varios negocios a base de trueque; Brasil es un país que ha desarrollado en forma notable su comercio exterior con el trueque.

En el intercambio compensado hay que tratar al máximo posible que los bienes y servicios que se importen enriquezcan el haber nacional y no únicamente a determinados sectores; se tiene que evitar el ingreso de bienes superfluos.

### COMPRA-COMPRA

Es la modalidad de comercio compensado más usada hoy en día. Según ésta un exportador de bienes de capital, principalmente, acepta pagos en divisas libremente convertibles y el saldo con bienes no vinculados (compra-compra) dentro de un plazo determinado.

Es preciso entonces firmar dos compromisos: el uno de recepción del equipo y el otro del pago de divisas y la compra de los bienes —generalmente en un porcentaje menor— que son seleccionados luego de una negociación. Los productos que se escogen no son producidos por el equipo importado. Si bien los dos acuerdos tienen

estrecha vinculación, los arreglos financieros son separados. Esta situación permite que cada transacción se la haga a través de la tradicional carta de crédito y que los bancos comerciales demuestren interés en financiar este equipo de gestión.

Para facilitar la distribución y consumo de los productos adquiridos dentro del segundo tipo de contrato, los países utilizan las "trading". Este tipo de acuerdo es aconsejado efectuarlo por períodos de hasta cinco años.

### COMPENSACION

Esta forma de comercio compensado implica que el exportador de un bien de capital, de una industria "llave en mano" o de tecnología acepta que el pago lo haga el país importador con bienes producidos con la tecnología recibida; el pago total o parcial depende de la negociación. Debido a que la producción y funcionamiento de una planta toma tiempo, los acuerdos de compensación se los debe realizar por plazos de veinte años.

En esta forma de comercio la venta de productos puede ser superior a la compra del bien de capital; esa es la diferencia con el sistema compra-compra donde la aceptación de bienes es menor que lo importado.

De conformidad a los

términos de la negociación los países importadores pueden beneficiarse por las nuevas plantas industriales. Nos obstante este aspecto positivo el país que decide llevar adelante este sistema se ve obligado a efectuar obras de infraestructura que permitan el buen funcionamiento de las plantas (carreteras, mecanismos de comercialización, aspectos relacionados con cuestiones de salubridad, preservación del medio ambiente, etcétera).

### TRIANGULACION (switch)

Esta forma de comercio se desprende de los sistemas compra-compra y compensación. Una de las partes que no puede distribuir o desprenderse del producto adquirido, decide transferir sus derechos a una empresa comercializadora (switcher) que es la encargada de buscar la tercera parte interesada en adquirir el producto de que se trate, la cual podría pagar en divisas o en productos iniciándose así una cadena de compra-venta.

Como es lógico, este sistema implica costos administrativos, transporte, almacenaje, comercialización, etcétera, lo que obliga a las empresas comercializadoras a comprar los productos con sustanciales descuentos para poder obtener ganancias. Estas a su vez tienen que ofrecer dichos productos a precios atractivos para interesar a

terceros. Por estas razones la operación comercial no resulta rentable para el primer país de la cadena; la empresa comercializadora es la que obtiene el beneficio.

Las operaciones de triangulación son tediosas y pueden durar por más de un año, tiempo que perjudicaría a los países interesados en la negociación. Las principales casas especializadas en triangulación se hallan ubicadas en Amsterdam, Hamburgo, Londres y Viena.

### OFFSET

Esta modalidad se realiza entre un país capitalista industrializado y uno de economía centralmente planificada o en desarrollo. El negocio se refiere a la venta de aviones y material militar. El pago se lo efectúa con producción compartida de partes y piezas y utilizando algunas de las modalidades anteriormente descritas.

Existen otras modalidades de "comercio sin dinero": acuerdos bilaterales, cuentas de compensación, "swap", etcétera (1). Depende de los países el buscar fórmulas de entendimiento que les permitan incrementar o mantener su comercio con el menor uso de bien escaso de estos días: las divisas.

A modo de conclusión se puede decir que el intercambio compensado ofrece nuevas posibilidades para los países