

## BIBLIOGRAFÍA

Jorge WITKER

LÓPEZ DE LA PINIELLA, Julio,  
*Trueque en el siglo XXI...* 643

LÓPEZ DE LA PINIELLA, Julio, *Trueque en el siglo XXI*, México, IPGH, 1987, 181 pp.

Los comercios no convencionales constituyen el centro de preocupación del jurista peruano, que en este volumen nos entrega un sustancioso ensayo distribuido en cinco capítulos fundados en una amplísima bibliografía.

Una síntesis de su contenido nos ayudará a ilustrar al lector sobre los comercios compensados que se abren paso aceleradamente en el comercio internacional contemporáneo.

Los comercios no convencionales son prácticas de hace mucho tiempo en las relaciones mercantiles, que surgen para cubrir la falta de divisas, romper esquemas proteccionistas y fomentar los traspasos tecnológicos.

El antecedente de estas formas de comercio lo encontramos en el "trueque", intercambio de mercancías que excluye total o parcialmente el dinero o las divisas como mecanismos liberatorios. Posteriormente, la expresión inglesa *counter-trade* establece la práctica de intercambio que hoy ocupa cerca del 30% de los intercambios mundiales.

La compensación es el término actual para denominar el comercio entre empresas que intercambian mercancías y servicios avalados por sus respectivos gobiernos con la presencia de un banco que actúa como intermediario oficioso. La compensación puede ser comercial o industrial según veremos en los párrafos siguientes.

*La compensación comercial.* Se utiliza para exportaciones corrientes, cuyos montos no son considerables, suponiendo el intercambio de un gran número de bienes, sin conexión entre ellos. La transacción se realiza en un lapso no mayor de 36 meses. Las principales formas de compensación comercial son:

a) Trueque (*barter trade*). Esta es la forma primitiva de la compensación. Se trata de intercambio directo de bienes, sin contrapartida financiera. Debido a la dificultad para fijar y equilibrar los valores intercambiados, el trueque es poco utilizado actualmente.

b) Contra compra o comercio recíproco. Mediante acuerdos bilaterales, un exportador de bienes, tecnología y servicios, se compromete a realizar compras por valor equivalente en el país importador. Los contratos de compraventa en cada caso son independientes y no son necesariamente simultáneos en el tiempo.

La obligación de compra recíproca puede transferirse a un tercero. Las diferencias de valor no compensadas son pagadas en dinero. Ejemplo: Krupp, de Alemania Federal, vendió a la Unión Soviética grúas

por nueve millones de dólares. En contrapartida, el vendedor se comprometió a comprar máquinas, herramientas y otros equipos soviéticos por el equivalente al 15% del valor exportado.

c) Precompensación. Esta es una variante de la modalidad precedente. La compra de bienes al país importador antecede la venta de un bien de capital del futuro exportador.

Dichas transacciones son pagadas en dinero y van a una cuenta contra la cual el futuro exportador podía vender total o parcialmente.

*La compensación industrial.* El adjetivo industrial nos sugiere transacciones por montos de valor unitario elevado: bienes de capital para la industria, fábricas llave en mano.

Normalmente hay una conexión directa entre los bienes intercambiados: el país exportador del bien industrial compra los productos fabricados gracias a dicha adquisición. La entrega de dichos productos se realiza tiempo después de la venta industrial y se programa durante varios años. Estos contratos suponen mecanismos financieros algo complejos y la participación de varias empresas. Las principales formas de compensación industrial son:

1) Acuerdos de recompra. Los vendedores de bienes de capital se comprometen a importar, por un valor previamente determinado, los bienes producidos por la instalación industrial vendida (bien de capital) o ligados a la exportación realizada. Ejemplo: venta de equipos para la purificación de minerales contaminados contra la recompra de los minerales purificados.

2) Acuerdos marco. Son conocidos como protocolos de largo plazo o acuerdos de intercambio de productos o acuerdos de compensación. Se trata de acuerdos que determinan de manera global las relaciones bilaterales de los contratantes, por varios años.

La naturaleza, frecuencia y montos de los bienes intercambiados se fijan en el momento de cada operación, a través de acuerdos específicos y renovables. Ejemplo: Acuerdo Cotia (grupo brasileño y gobierno de Nigeria) por 600 millones de dólares (monto global previsto) durante cinco años renovables.

3) *Offset*. Esta palabra inglesa es utilizada para describir operaciones de compensación industrial en el sector específico de defensa (equipamiento militar) o de aviación comercial. Puede tratarse de convenios de cooperación tecnológica o de ayuda a la comercialización de productos del país comprador de equipos militares. Ejemplo: acuerdo entre McDouglas y el gobierno de Yugoslavia, por el cual el fabricante estadounidense vendió 25 aviones D9 y dos DC10, comprometiéndose

a comercializar cristalería, herramientas, sacos de cuero y jamón en lata yugoslavos.

*Triangulación.* Este vocablo se utiliza para describir la multitud de combinaciones posibles (la imaginación hace proliferar los casos) entre tres o más países en operaciones de compensación. En comercio recíproco y compensación industrial son frecuentes este tipo de operaciones.

*Switch.* Esta palabra inglesa, cuya validez en el ámbito comercial y financiero supera los límites de los países angloparlantes, hace referencia a una clase de acuerdo triangular, surgido de los numerosos *clearings* (compensación de pagos) existentes, sobre todo de aquellos firmados entre países socialistas y países de América Latina.

El principio *switch* es el equilibrio de las cuentas entre los dos países que han realizado un acuerdo *clearing* mediante el pago en divisas de los saldos pendientes, dentro de un plazo convenido previamente (generalmente es de tres años). El *switcher* (en general un banco de algún país industrializado de Occidente) interviene como una tercera persona proponiendo al país "deudor-clearing" la colocación de productos en un tercer mercado y al país "acreedor-clearing" le ofrece productos de alguno de sus clientes (una firma occidental), en compensación de una creencia difícilmente recuperable. Ejemplo: Brasil tiene "acreencias-clearings" por valor de \$1'800,000 sobre cuatro países socialistas (Polonia, Hungría, Rumania, República Democrática Alemana).

El *switcher*, banco occidental, le propone diversas fórmulas de compensación bajo la modalidad de *switch*.

La mayoría de los acuerdos de compensación de los tiempos actuales se parecen poco a las modalidades compensatorias que han proliferado en los diversos periodos históricos, dominados por el bilateralismo en el comercio internacional. Como dice Pompiliu Verzariu, citado por el autor.

Los acuerdos de compensación (ACs) que se refieren principalmente al intercambio de productos, se han aplicado periódicamente en tiempos de poca actividad económica mundial. Empero, si las relaciones comerciales bilaterales después de las dos guerras mundiales se desarrollan en ambientes dedicados a la reconstrucción, los acuerdos de hoy surgen luego de más de dos decenios de crecimiento económico sostenido; el cual, con la expansión de las relaciones comerciales internacionales y los créditos abundantes, ha fomentado la interdependencia económica global y ha acentuado las aspiraciones sociales y las exigencias económicas de los países del Tercer Mundo.

Así, la mayoría de los acuerdos de compensación de hoy no se asemejan a los modelos bilaterales probados en el pasado, que trataban ante todo del intercambio de mercancías bajo convenios ordenados o apoyados por los gobiernos. Hoy los acuerdos de compensación tienen la opción de aprovechar al máximo la red internacional de vínculos comerciales y financieros establecidos en los tres últimos decenios a fin de multilateralizar, con la inclusión de otras partes comerciales situadas en diversos países (*v. gr.* las subsidiarias extranjeras de una empresa, agentes multinacionales), lo que en esencia comenzó como un compromiso bilateral. Los acuerdos de compensación de ahora, que a veces incluyen la transferencia de servicios, exigen nuevas modalidades de mercadeo y financiación, acordes con la índole específica de los productos intercambiados y con las diversas necesidades de las partes contractuales. Algunos ejemplos son:

- \* Cancelar obligaciones de compensación aprovechando acuerdos comerciales preferenciales (*v. gr.* adquiriendo la totalidad o parte de las exportaciones o despachando los bienes de venta recíproca por medio de subsidiarias de las firmas de países occidentales que operen en los países en desarrollo, para así beneficiarse del pago en monedas blandas y de las rebajas arancelarias).

- \* Iniciativa de riesgo compartido (*v. gr.* un exportador que invierte en la capacidad productiva del importador con miras a mejorar la cantidad de los bienes de venta recíproca).

- \* Asignación de recursos del exportador para actividades mundiales de corretaje que beneficien al importador (*v. gr.* asistencia para crear nuevas oportunidades de exportación que generen ganancias para éste).

Como vemos, se trata de un completo estudio sobre un tema fundamental, el cual recomendamos a aquellos interesados en los problemas del comercio internacional contemporáneo.

Jorge WITKER

LOYZAGA DE LA CUEVA, Octavio, *El Estado como patrón y árbitro (El conflicto de la Ruta 100)*, México, UAM-Ediciones de Cultura Popular, 1987, 106 pp.

Centrado en uno de los ya múltiples pero no menos dramáticos conflictos que han concluido derivándose su control oficial, en los marcos