

Las transacciones por compensación en el comercio internacional: los acuerdos "Offset"

LUIS JIMENEZ HERRERO,
Asesor de Proyectos y Financiación



LUIS M. JIMENEZ HERRERO

ES Economista, Ingeniero Técnico Aeronáutico, Diplomado en Ingeniería Química y Tecnología del Petróleo, por la U.C.M. y Diplomado en Evaluación de Proyectos Industriales por la D.S.E. de Alemania. Desde 1968 hasta 1977 trabajó en varias compañías de Ingeniería, en las áreas de Procesos, Comercial y Dirección de Proyectos. En 1977 ingresó en el Banco Exterior de España, donde ha ocupado el cargo de Director en el Servicio de Asesoramiento de Comercio Exterior. Actualmente es Asesor de Proyectos y Financiación Internacional en la Gerencia de Compensaciones del Ministerio de Defensa. Asimismo, es profesor de Comercio y Financiación Internacional en la Universidad Complutense de Madrid y de Marketing Internacional en Centros especializados.

INTRODUCCION

DENTRO del actual sistema de comercio internacional, las transacciones comerciales por compensación están adquiriendo un protagonismo creciente en todos los ámbitos.

A raíz de la crisis contemporánea iniciada en los años setenta se han desencadenado importantes cambios estructurales en la economía mundial que, a su vez, han provocado reajustes del comercio internacional. Ello ha tenido como consecuencia la implantación de políticas comerciales restrictivas de claro signo proteccionista, basadas en obstáculos no arancelarios y nuevas fórmulas más sofisticadas, al mismo tiempo que también se ha producido una desviación hacia un comercio bilateral utilizando acuerdos de compensación y trueque que ponen en entredicho el tradicional sistema multilateral de libre comercio y pagos.

NUEVAS COORDENADAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: NEOPROTECCIONISMO Y "COUNTERTRADE"

DESDE finales de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los años setenta, la progresiva liberalización del comercio internacional fue uno de los elementos más dinamizadores de la expansión económica lograda en este período. Sin embargo, desde la aparición de la crisis global, conformada por sucesivas crisis monetarias, energéticas y financieras, que han traído una recesión y desempleo generalizados, hemos podido comprobar que las incertidumbres y las tensiones económicas a nivel internacional no han disminuido en los últimos tiempos a la vez que la interdependencia mundial descubre las insuficiencias del sistema de comercio y pagos internacionales.

Este sistema muestra en la actualidad fuertes contradicciones que, en parte, son consecuencia de la puesta en marcha de políticas económicas y comerciales adoptadas individualmente por los diferentes países al margen de las reglamentaciones establecidas por organismos internacionales en un contexto liberal.

En los momentos actuales asistimos a un cambio de rumbo del comercio internacional y este viraje, a nuestro entender, se manifiesta por dos nuevas coordenadas que orientan ahora los intercambios mundiales: El neoproteccionismo y el "countertrade", como expresión clara de una tendencia bilateralista renovada.

El nuevo proteccionismo de la época actual aparece a mediados de los años setenta revestido con formas bien diferentes de las de hace cincuenta años a raíz de la Gran Depresión. Estas nuevas formas de protección son mucho más sofisticadas que las clásicas guerras comerciales. Ahora se habla de "restricciones voluntarias", "mercados ordenados", "comercio dirigido", "acuerdos de compensación", a la vez que se refuerza la protección de la "propiedad" intelectual y las barreras no arancelarias, de tal manera que resulta difícil reconocer el fenómeno en toda su amplitud.

En realidad, estamos ante un fenómeno generalizado a nivel mundial. En los países industriales, las presiones proteccionistas se derivan principalmente del problema del desempleo existente a nivel general, pero especialmente de los sectores que están en un proceso de ajuste estructural en el ámbito de la industria manufacturera, llegando a limitarse las importaciones mediante diferentes acuerdos bilaterales e incluso multilaterales, como en el caso de automóviles, textiles, acero y otros.

(*) Este artículo está basado principalmente en un trabajo anterior del autor publicado por la Cámara de Comercio de Madrid titulado "Cómo comerciar en el actual mercado internacional: Nuevas barreras proteccionistas y operaciones de compensación ("barter" y Countertrade). Segunda Edición Revisada y Ampliada, Madrid, 1988.

En los países en desarrollo las acciones proteccionistas son mayormente consecuencia de las graves dificultades financieras del sector exterior y de sus problemas de balanzas de pagos, en general, agudizadas por la caída de precios de los productos primarios de exportación.

De hecho, en ambos grupos de países, se ha producido un aumento del nivel de protección, recurriendo en mayor medida a restricciones cuantitativas y otras fórmulas bilaterales mediante acuerdos comerciales y operaciones de compensación y trueque ("countertrade" y "barter").

EL COMERCIO DE COMPENSACION: OBSTACULO COMERCIAL Y MECANISMO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

La reaparición del comercio de compensación como renovada fórmula de trueque en la etapa actual, ha supuesto restricciones que han distorsionado el sistema de comercio internacional. Pero también es cierto, que frente a este inconveniente general, muchos países, especialmente los menos desarrollados, han ido potenciado estas prácticas comerciales hasta convertirlas en nuevos mecanismos activos de promoción de exportaciones con el fin de poder acceder a los mercados internacionales, cada vez más competitivos y protegidos.

Efectivamente, gran número de naciones cada día más oprimidas por la presión de la Deuda Exterior se ven forzados a imponer a sus vendedores transacciones en compensación ante la imposibilidad de seguir aumentando sus exportaciones tradicionales —materias primas principalmente— a los mercados destinatarios, que paulatinamente disminuyen su receptividad. La disyuntiva entre "no comerciar" o hacer comercio de compensación sin recargar el servicio de la deuda, se decanta a favor de ésta, pese a todas las dificultades que conlleva.

Por otra parte, hablando en términos generales, hay ocasiones en las que la posibilidad de conquistar una parte de un mercado poco permeable pasa necesariamente por un acuerdo de compensación.

En otras circunstancias, este tipo de práctica comercial permite seguir manteniendo una determinada actividad económica, que de otra forma quizás no sería posible para algunas empresas orientadas hacia el exterior.

También es posible que aceptar el pago en especie sea la mejor alternativa para recuperar una deuda de dudoso cobro.

PARTICIPACION DEL "COUNTERTRADE" EN EL COMERCIO MUNDIAL

LOS mecanismos de trueque y compensación van adquiriendo cada día más importancia en el comercio internacional, cuyo valor actual es del orden de los 2,5 billones de dólares anuales. Algunas estimaciones atribuyen a esta modalidad entre el 10 y el 40 por 100 del comercio mundial y se piensa que su tendencia va en aumento. Buena prueba de la importancia creciente de este fenómeno es su aceptación oficial por varios países como argumento principal en las nuevas políticas de comercio exterior, implantando reglamentaciones específicas sobre este particular.

Desde luego el "countertrade" en los momentos actuales alcanza volúmenes mucho mayores que en la época bilateralista de la Gran Depresión de los años treinta. Las estimaciones, no obstante, son difíciles de hacer, dada la escasa identificación de estas transacciones y los problemas de control estadístico. Los negocios de compensación, en general, están rodeados de un cierto "secretismo" que no propicia la divulgación por parte de las empresas que ejecutan estas operaciones, lógicamente para no dar facilidades a la competencia o evitar reticencias con otros socios comerciales.

Los países en desarrollo, especialmente, no pueden mostrar excesivo interés en divulgar sus acuerdos de compensaciones por los evidentes reparos que provoca en ciertos organismos como el FMI.

Una cifra razonable del volumen de comercio compensado, incluyendo los acuerdos bilaterales, podría situarse entre un 15 y un 20% del comercio mundial. Además, los negocios de compensación parecen estar sometidos a un efecto de retroalimentación positiva que permite crear más operaciones adicionales mediante una especie de capacidad autogeneradora por diferentes motivos. Entre ellos podíamos destacar, por una parte, una creciente tendencia hacia la institucionalización y burocratización del comercio de compensación con cierto patrocinio de los diferentes gobiernos.

Habría que añadir a esto la fuerte inercia del comercio de compensación que seguramente no permitirá que esta actividad se reduzca significativamente a corto plazo, aunque se recupere la estabilidad del comercio internacional con un menor intervencionismo y una mayor liberalización. Las normativas y reglamentaciones para el intercambio compensado, una vez que se ponen en marcha, tienden a permanecer más que a desaparecer, ante una eventual reacción positiva del comercio mundial según las prácticas convencionales.

RAZONES DEL AUMENTO DEL COMERCIO DE COMPENSACION

CIERTAMENTE, los sistemas de comercio de compensación empleados por los países de Europa Oriental no difieren sensiblemente de los practicados por los países en vías de desarrollo. Sin embargo, las razones que han contribuido al crecimiento de este tipo de intercambio son bien diferentes. Mientras que en un principio las transacciones de compensación con los países del COMECON

se debían principalmente a una excesiva burocratización e ineficacia de los organismos de comercio exterior, con el tiempo el intercambio compensado se ha convertido en un efectivo instrumento para superar la incertidumbre de los planes de producción nacional particularmente supeditados a la demanda externa, a la vez que se torna en un mecanismo equilibrador del comercio bilateral que permite un ahorro de las escasas divisas disponibles y una entrada de tecnología occidental, básica para la continuidad de su dinámica económica. Adicionalmente, la práctica de la compensación en la mayoría de los países socialistas ha servido para dar salida a una serie de productos de difícil comercialización en el exterior por su escasa competitividad.

Por su parte, los países en desarrollo, al margen de que muchos de ellos tienen gran parte de sus actividades de comercio exterior estatalizadas, han recurrido principalmente a este tipo de operaciones presionados por los problemas de sus balanzas de pagos y las restricciones habidas en las líneas de crédito internacionales. En primer lugar, como consecuencia del escaso crecimiento de sus exportaciones de productos primarios y a la incertidumbre de los precios en los mercados mundiales de estos productos y, en segundo término, por la insoportable carga de su deuda exterior y la consiguiente necesidad de ahorrar sus menguados recursos en divisas. Evidentemente, esto tiene su lógica dado que es posible de esta manera mantener una determinada actividad comercial exterior sin, acumulación de su endeudamiento frente a los países acreedores. Al mismo tiempo, el exceso de productos manufacturados existentes actualmente, como consecuencia de la política de industrialización sustitutiva de importaciones, y también ciertos productos primarios, tienen dificultades de acceso a los mercados de los países industriales y, en consecuencia, el comercio compensado se convierte en un nuevo mecanismo de penetración alternativo en estos mercados, sirviendo para contrarrestar el creciente proteccionismo de los países industriales.

Por lo que respecta a los países desarrollados y otros semiindustrializados, el intercambio compensado obedece principalmente a la necesidad de asegurarse el suministro de materias primas esenciales, así como al interés de exportar bienes de equipo y tecnología —a veces un tanto obsoletos— a países que carecen de divisas convertibles o excesivamente protegidos. Pero además, no hay que olvidar que existe una fuerte competencia entre los exportadores de productos manufacturados y bienes de equipo que fuerza a ofrecer o aceptar operaciones de compensación, lo que a su vez apoya el desarrollo de la corriente de proteccionismo bilateralista. Por otro lado, hay que tener en cuenta que estos países poseen, en general, una notable capacidad de compra que les permite negociar ventas en contrapartida. Pero paralelamente, y en sentido contrario, también están fomentando las compensaciones en la medida que ofrecen a sus potenciales compradores no sólo excepcionales condiciones comerciales y financieras para sus grandes operaciones de exportación o venta de proyectos, sino que también incluyen contracompensas anticipadas o complejos programas "paraguas" para extender el alcance de las compensaciones susceptibles de solicitar por parte de los países compradores, lo cual puede representar una exagerada "ayuda al cliente" y enrarecer aún más el entorno competitivo.

PRINCIPALES MODALIDADES DEL COMERCIO DE COMPENSACION

CON mucha frecuencia el comercio exterior compensado ha sido calificado como "comercio sin dinero", pero en la práctica, a excepción del "barter" convencional (trueque) que implica intercambio de bienes por razones de utilidad, la mayoría de las transacciones de "countertrade" requieren una traducción del valor de los bienes intercambiados en dinero o una imitación de los mecanismos de pago, como son las liquidaciones a través de una cuenta de depósito de garantía, o incluso el pago en divisas por contratos separados.

El "countertrade" es un término ambiguo que abarca con amplitud aquellas transacciones comerciales en las que una parte o la totalidad del pago de una importación se realiza con productos fabricados en el país importador, o a cambio de ciertas compensaciones.

Así, pues, bajo este concepto se entiende toda aquella operación de comercio exterior que implica una determinada compensación, ligando las operaciones de exportación a un cierto país con otras importaciones procedentes de éste, tanto a nivel individual, como a nivel gubernamental, aunque normalmente no suele encuadrarse en esta modalidad comercial los acuerdos bilaterales entre países mediante los que se fijan cuotas anuales para equilibrar sus intercambios. En definitiva, un acuerdo comercial por el cual un vendedor acepta como pago total o parcial de sus exportaciones de bienes o tecnología, determinados bienes, servicios o ayudas adicionales por parte del comprador.

A pesar de que el requisito fundamental para poder clasificar una operación dentro del terreno del comercio de compensación es la existencia de una vinculación condicional entre exportaciones e importaciones, es necesario resaltar que ciertas transacciones condicionadas no entran dentro de esta conceptualización. Así, por ejemplo, tenemos los acuerdos que condicionan la aceptación de una inversión extranjera con el compromiso de una parte de la producción dedicada a la exportación. Lógicamente también quedan excluidas de este ámbito las operaciones en régimen de tráfico de perfeccionamiento activo, dado que aunque existe una vinculación entre importaciones y posteriores exportaciones, no da lugar a un comercio en contrapartida.

También es frecuente incluir en este tipo de comercio gran parte de las transacciones que se producen por medio de la "subcontratación internacional", a través de la cual las compañías multinacionales, principalmente, suministran determinados "inputs" productivos, procedimientos y especificaciones a países con ciertas ventajas comparativas, sobre todo mano de obra barata, para el procesado o elaboración final

de los productos que son reexportados hacia la empresa original, quien a su vez procede a su comercialización internacional.

No es fácil encontrar una clasificación general para los negocios de compensación. No obstante, atendiendo fundamentalmente a los aspectos técnicos, comerciales y contractuales de estas transacciones, a nuestro entender se puede establecer la siguiente tipología, si bien es verdad que en la práctica se suelen presentar diversas combinaciones de las modalidades que aquí se señalan:

A) Compensación Comercial

Transacciones corrientes de mercancías diversas, normalmente no relacionadas, de un valor moderado y plazos no excesivamente largos, entre las que se pueden distinguir:

- Operaciones bajo un solo contrato:
 - Trueque ("Barter")
 - Compensación ("Compensation"):
 - * Total (100%)
 - * Parcial
 - * Precompensación
 - * Triangular
 - * "Switch-Trading" (con acuerdos bilaterales "clearing")
- Operaciones con contratos separados:
 - Contracompra ("Counterpurchase"):
 - * Transacciones Paralelas
 - * Contracompra anticipada con cuentas bloqueadas ("Escrow Accounts")
 - * Acuerdos de caballeros y acuerdos marco
 - * Acuerdos globales con cuentas de control ("Evidence Accounts")

B) Compensación o Cooperación Industrial

Transacciones ligadas a exportaciones de plantas industriales, paquetes tecnológicos, etc., de elevado valor, períodos largos y compleja financiación ("project financing"), dividiéndose en:

- Recompra del producto resultante ("Buy-back")
- Cooperación técnico-económica ("Joint-ventures")
- Cooperación para comercialización.

C) Acuerdos "Offset"

Transacciones de gran magnitud, especialmente referidas a material de defensa y aeronáutica, que se dividen en:

- "Offset" Directo (Cooperación tecnológica, coproducción industrial)
- "Offset" Indirecto (Cooperación comercial).

LOS ACUERDOS "OFFSET"

LOS acuerdos "Offset" son una modalidad de "countertrade" que se sitúa en una zona intermedia entre los acuerdos de contracompra y cooperación industrial combinando diferentes particularidades de ambos.

La utilización de estos acuerdos han proliferado enormemente en los últimos años, debido especialmente a que cada vez son más utilizados no sólo por los países del Este o en vías de desarrollo, sino muy en particular por los propios países desarrollados que los emplean como mecanismos adicionales de adquisición de tecnologías punteras y creación de puestos de trabajo.

El uso típico de estos acuerdos "offset" se hace para la venta de material de defensa, en general y aviones militares en particular, así como para aviones civiles y otros suministros de carácter estratégico, todos ellos de un alto valor. (El Programa de Compensaciones EF-18 pertenece a esta categoría).

Entre sus características más significativas podemos señalar:

- Son acuerdos contractuales donde suelen participar directamente los gobiernos de los países importadores.
 - Las transacciones son de un valor muy elevado con períodos de cumplimiento también muy largos.
 - Las propias compañías fabricantes/exportadores del material suministrado, se suelen responsabilizar del compromiso de compensación, sin transferencia a terceras partes excepto en algunas compensaciones de carácter comercial.
 - Las compensaciones pactadas incluyen normalmente una participación de las industrias locales del país importador relacionadas con el material y tecnología adquiridos y, asimismo, la ayuda para la comercialización exterior de otros productos domésticos no relacionados.
 - Una de las diferencias más notables con otras operaciones de "countertrade" es su menor definición contractual de los compromisos de compensación, siendo las penalidades por incumplimiento menos severas, sobre todo en los aspectos de coproducción local, como es lógico, dado el mayor riesgo asumido

por el exportador principal. Con mucha frecuencia los compromisos de compensación, en especial las de tipo indirecto, se concretan bajo una cláusula de buenos deseos con el mayor esfuerzo posible ("Best efforts").

— Las compensaciones estipuladas varían según el tipo de transacción, oscilando normalmente entre un 30% y un 150% del valor de la exportación original.

En términos generales, se pueden distinguir dos categorías diferentes dentro de los programas "Offset":

a) Offset directo (Compensaciones relacionadas) que incluyen una amplia cooperación industrial ("buy-back") a base de:

— COPRODUCCION local de partes del equipamiento adquirido, con transferencia del "Know-how" o tecnología necesarios para la fabricación de tales componentes, ensamblaje o procesado de los mismos.

— PRODUCCION BAJO LICENCIA, de partes y componentes, del equipo principal, incluyendo asistencia técnica.

— SUBCONTRATACION, para la fabricación local de ciertos elementos que forman parte del suministro principal, pero sin transferencia de tecnología hacia las industrias locales participantes.

— TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, en adición a los casos anteriores, que incluye actividades de investigación y desarrollo (I + D) y adiestramiento de técnicos, entre otras.

— INVERSIONES DIRECTAS, bien para el montaje de una empresa filial en el país receptor o bien para la creación de un "joint-venture" con empresas locales, que normalmente requieren también aportación de tecnología además de capital.

b) Offset indirecto

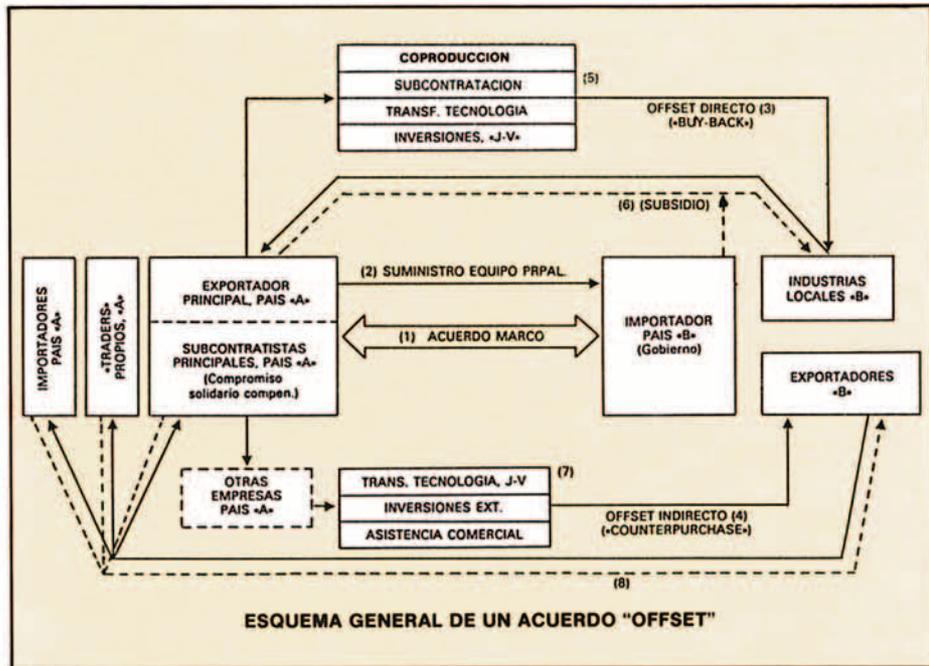
(Compensaciones no relacionadas) que suele implicar:

— OPERACIONES DE COMPENSACION de carácter comercial, para la promoción y venta de productos (no relacionados) en los mercados exteriores.

— TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA no relacionada con el suministro original.

— INVERSIONES EXTERIORES, también sin relación con el equipo principal.

— ACTIVIDADES DIVERSAS de promoción comercial, turismo, etc.



De forma simplificada, la figura anterior intenta reflejar un acuerdo offset cuyo funcionamiento general sería el siguiente:

* Se establece un acuerdo marco (1) donde se especifican contractualmente el suministro de los equipos principales (2) y las compensaciones convenidas de tipo directo (3) e indirecto (4), expresadas como porcentaje variable del valor del contrato principal, entre los países "A" y "B".

* El compromiso de las obligaciones de compensación, aun siendo responsabilidad exclusiva del exportador principal, suele extenderse de forma solidaria a otros subcontratistas principales del equipamiento exportador y, a veces, a sus suministradores habituales.

* El "offset" directo, concretado en transferencia de tecnología, coproducción, subcontratación, etc., se desarrolla directamente por las compañías suministradoras, las cuales reciben en régimen de "Buy-back" las aportaciones de las industrias locales participantes pero descontando, lógicamente, un determinado subsidio o "premium" por su menor eficacia e inexperiencia productiva (5) y (6), cantidades que son normalmente subvencionadas por el Gobierno correspondiente.

* Para cumplir las compensaciones indirectas es frecuente que las compañías exportadoras recurran a sus propias empresas "trading" o departamentos especializados, o bien deleguen en otras compañías comercializadoras, con el fin de canalizar hacia el país importador tecnología e inversiones no relacionadas, así como para promover las exportaciones de este país hacia el propio mercado del exportador principal o terceros países (7), que se pagarán en efectivo (8). ■