

VERZARIU, Pompiliu, *Comercio recíproco, trueque y compensaciones*, Bogotá, Editorial Norma, 1985, 231 pp.

Los comercios no convencionales surgen para superar la falta de divisas y se nutren bajo los esquemas bilaterales de comercios. Pompiliu Verzariu desarrolla en diez capítulos un conjunto de reflexiones que informan del amplio horizonte que rodea a estas prácticas mercantiles que hoy ocupan cerca del 30% del comercio internacional contemporáneo.

Los capítulos que integran el volumen que reseñamos son los siguientes: 1. El comercio de compensación como asunto internacional; 2. Las actitudes oficiales entre los acuerdos de compensación; 3. Formas que toca el comercio de compensación; 4. Los programas de *offset*; 5. El comercio de compensación de productos básicos; 6. Los acuerdos de compensación como herramientas comerciales; 7. Planificación y estrategias; 8. Los riesgos y su prevención en el comercio de compensación; 9. Consideraciones financieras, y 10. Servicios de apoyo por el comercio de compensación.

La tarea central que el autor propone a los países en desarrollo, se refiere a utilizar diversos mecanismos compensatorios para ampliar las relaciones comerciales entre los países que agobiados por el pago de la deuda externa están imposibilitados de fomentar sus importaciones de maquinaria y equipo fundamentales para sus planes de desarrollo.

Este tipo de comercio no convencional nunca ha sido aceptado de buen grado por el GATT, el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones financieras internacionales.

Para el autor las prácticas mercantiles no convencionales tienen por objetivo impulsar corrientes comerciales entre países que carecen de divisas y que tienen necesidades de importación.

Otro de los objetivos perseguidos es el de captar transferencias tecnológicas y de paso penetrar mercados proteccionistas, los cuales pueden estimularse a través de operaciones recíprocas.

Los mecanismos de compensación se dividen en compensaciones comerciales y compensaciones industriales.

Las primeras se refieren al trueque, a las compras recíprocas y a las precompensaciones, modalidades todas que se inscriben en intercambios estrictamente comerciales y que se registran en las balanzas comerciales.

Las compensaciones industriales asumen una variedad de hipótesis, entre las que destaca: la venta de tecnologías y bienes de capital que

son pagados en manufacturas elaboradas en el país huésped y que permite un ingreso neto tanto para el inversionista como para el país receptor. Como al efecto sostiene textualmente el autor:

Los países del Tercer Mundo que no han podido hacer realidad el nuevo orden económico internacional con transferencias preferenciales de tecnología y finanzas, y debiendo controlar la expansión de sus importaciones por los requisitos de austeridad que impone el Fondo Monetario Internacional como condición para conceder préstamos, y por la actual estrechez crediticia comercial, han estado recurriendo a los ACs, especialmente al comercio recíproco, como manera de equilibrar las importaciones crecientes compensándolas con exportaciones. En el actual mercado favorable al comprador, los ACs están convirtiéndose en una opción aceptable dentro de los procesos de planificación tanto de los exportadores occidentales como de los países en desarrollo. No es muy probable que la tendencia se invierta en el futuro, pues los gobiernos seguirán tratando el comercio internacional como una prolongación de sus políticas económicas nacionales y prefieren participar en la competencia comercial mediante convenios bilaterales que favorezcan a sus propios exportadores.

Según el autor, un conjunto de factores contribuyen a utilizar con mayor frecuencia los mecanismos de compensación como formas de ampliar el comercio entre las naciones. Entre ellos destacan: la deuda acumulada y creciente de los países del Tercer Mundo, agravada por la fuerza sostenida del dólar norteamericano, moneda en la cual se ha denominado entre el 90% y el 95% de la deuda del Tercer Mundo; las restricciones crediticias que pesan sobre los préstamos adicionales a muchos de estos países y el creciente número de solicitudes de refinanciación; la necesidad constante de crecimiento económico de los países en desarrollo y la consiguiente necesidad de conservar los niveles de importación y aumentar las exportaciones para atender al servicio de la deuda y protegerse contra el desempleo y la inestabilidad política; y las desiguales tasas de recuperación en los países industrializados, junto con actitudes proteccionistas hacia una gran parte de las importaciones del Tercer Mundo.

Para los países latinoamericanos los mecanismos compensatorios no han sido desconocidos, pues desde el acuerdo de Santo Domingo, los países del área practican acuerdos de crédito recíproco y México los utiliza con Argentina, Cuba, Nicaragua y otros países del Pacto Andino. Últimamente las empresas mexicanas ICA y PROTECSA aprovecharon un crédito compensatorio en la República Argentina para la construc-

ción de un gasoducto con lo cual ambos países se beneficiaron ampliamente. Actualmente otras empresas mexicanas exportan bienes de capital a Perú, que son pagados por el Banco de Comercio Exterior de Francia que recibe y financia exportaciones de mangos peruanos, con lo cual Perú puede compensar las importaciones mexicanas.

Como vemos, estamos en presencia de un original y completo estudio sobre una temática desconocida e inédita que todo estudioso del comercio internacional debe conocer profundamente a fin de estar en condiciones de evaluar los sistemas compensatorios como variables útiles para los intercambios mercantiles.

Jorge WITKER