



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

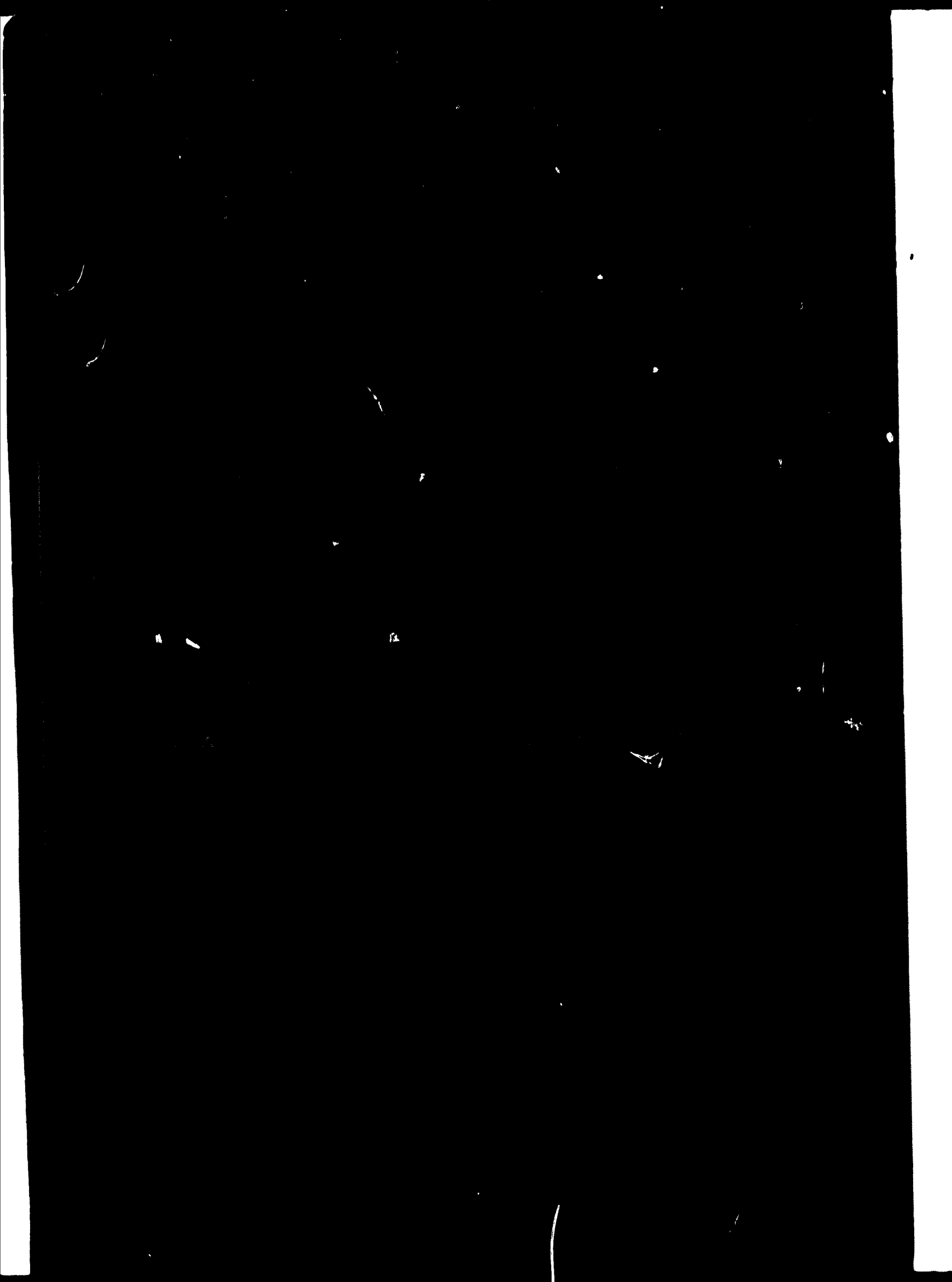
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





08659 - S



Distr. LIMITADA

ID/IG.287/5
3 noviembre 1978

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión de Expertos sobre Financiación Industrial
Viena (Austria), 5 - 8 diciembre 1978

**NUEVOS MEDIOS PARA OBTENER FINANCIACION INDUSTRIAL
DE FUENTES COMERCIALES¹**

(compensación y retroventa)

documento preparado por la
Secretaría de la ONUDI

000193

¹ El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

Id. 70-7049

DOCUMENTO DE ANTECEDENTES 4 b)

Introducción

1. En los últimos decenios se ha observado un aumento en la complejidad y diversificación de las relaciones contractuales. Por una parte, los contratos relativos a la compraventa de una sola máquina o de equipo sencillo se consideran ahora como reliquias del pasado; por otra parte, se ha producido un aumento considerable en las ventas de conjuntos complejos de maquinaria y equipo o de plantas industriales completas. En la actualidad, es raro que el suministro de una planta industrial concreta no se organice en torno a la venta de una licencia, cuya aplicación requiere el suministro de documentación y know-how que puede ser complementado por un componente de asistencia técnica. También ha pasado a ser práctica normal la inclusión en los contratos de disposiciones para la capacitación del personal del cliente, de conformidad con una estructura orgánica precisa. La organización y la gestión de todas las corrientes de entrada y salida de la futura planta (desde los suministros hasta la comercialización de los productos) es extremadamente importante. En resumen, puede decirse que se ha pasado de los contratos "llave en mano"^{1/} a los llamados contratos "producto en mano"^{2/} o "mercado en mano", con una serie de fórmulas intermedias que combinan estos diversos componentes otorgando mayor o menor importancia a cada uno de ellos.

Aspectos financieros

2. La movilización de recursos financieros para llevar a cabo un proyecto ha pasado a ser una actividad compleja que comprende muchas etapas, desde el esbozo original del proyecto hasta la firma del contrato y la ejecución; de hecho, la financiación de un proyecto se puede desglosar en alrededor de 25 etapas sucesivas, que van desde los intentos por definir estrategias de financiación hasta la aprobación final de los

1/ El contrato "llave en mano" consiste en el suministro de una planta industrial completa, incluido diseño, estudios, construcción y entrega en perfecto estado de funcionamiento de todas las obras y el equipo por un precio global y en las condiciones de producción prescritas.

2/ En el contrato "producto en mano", el comprador confía a un contratista la responsabilidad de diseñar un producto y de construir y equipar la planta necesaria para su fabricación. El contratista debe diseñar el producto, determinar el proceso de fabricación, seleccionar el equipo, construir y equipar la fábrica, y seleccionar y capacitar personal local. Al contrario de lo que ocurre en los contratos "llave en mano", el contratista asume la responsabilidad técnica hasta el momento en que los técnicos locales se consideran capacitados para tomar a su cargo la totalidad de las operaciones de producción.

contratos de préstamos. Algunas empresas de ingeniería muy grandes han creado secciones especiales^{3/} para que se ocupen de lo que podría llamarse la organización financiera de proyectos, es decir, un componente de organización cuyas actividades se hacen cada vez más importantes a medida que crecen las dimensiones y los costos de muchos tipos de proyectos.

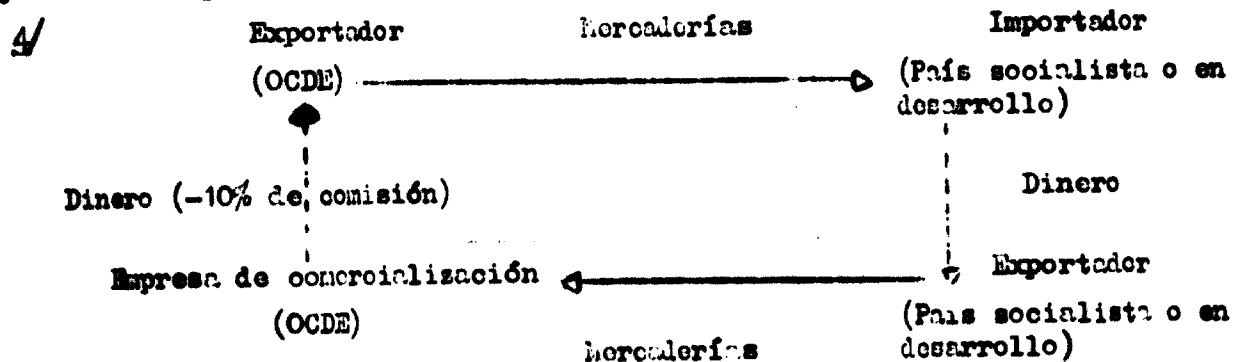
Evolución de las formas contractuales y planificación de intercambios: compensación

3. La evolución reciente de la modalidad de la compensación ha introducido un elemento nuevo de gran importancia en las relaciones contractuales, ya que la venta de complejos industriales de lugar no sólo a una corriente financiera sino también a la nueva planta que se construye. Este nuevo procedimiento constituye la transición entre la venta de unidades industriales y el establecimiento de relaciones complejas que comprenden la planificación de intercambios y pueden llevar a la armonización de la producción, o a la concertación de arreglos de colaboración industrial.

4. Hay diferentes tipos de compensación: en los incisos i) a iv) se dan ejemplos de formas tradicionales, mientras que en los incisos v) y vi) se dan ejemplos de las nuevas tendencias:

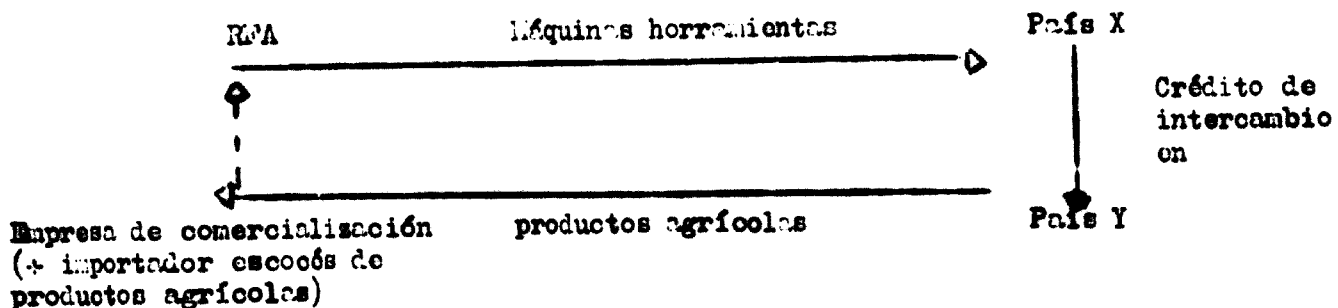
- i) El trueque es la forma extrema de la compensación; no comprende ninguna transacción monetaria ni ninguna otra contrapartida; por lo general es el primer paso hacia otros arreglos algo más complejos.
- ii) Contratos de compensación:^{4/} el exportador de complejos industriales acepta el pago en especie respecto de todo o parte del precio del contrato. La compensación del ciento por ciento constituye casi un trueque, pero con dos diferencias: la posible presencia de una tercera parte y la posibilidad de que se requieran pagos en dinero. La compensación parcial afecta sólo a una parte del contrato; el resto se compensa en dinero.

^{3/} Véase Business International Money Report, 10 y 17 de febrero de 1978, "Project financing now to construct the optimum package".



- iii) Los contratos "Switch" (canje) se utilizan en los acuerdos comerciales bilaterales celebrados entre los países socialistas y muchos países en desarrollo, y se conocen también con el nombre de acuerdos "clearing" (o de intercambio); en estos contratos se hace uso de los créditos de intercambio disponibles en un país para obtener los productos deseados de otro país.^{5/} El circuito se cierra gracias a la intervención de una empresa de comercialización que encuentra un comprador para los productos agrícolas y paga el equivalente monetario al exportador de las máquinas-herramientas.
- iv) Los contratos de compra recíproca consisten en que el exportador se compromete a comprar (o a que se compren) productos de ciertos países (socialistas o en desarrollo) por un cierto porcentaje de la suma del contrato y durante un período especificado. Al contrario de lo que ocurre en el caso del tipo de contrato precedente, se produce aquí un intercambio de dinero; además, el exportador o una tercera parte pueden escoger -dentro de ciertos límites- los productos que se han de comprar. En este caso se firman los contratos: un contrato de venta y un contrato de compra; esto favorece a los exportadores ya que los seguros de exportación cubren la totalidad y no sólo el saldo.
- v) Acuerdos de tipo "retroventa". En el momento actual, este es el tipo de acuerdo de compensación que está evolucionando más rápidamente. El exportador acepta el pago (total o parcial) en productos manufacturados con el equipo que él ha vendido (por ejemplo, amoníaco a cambio de una planta para producir amoníaco, o metanol a cambio de una planta para producir metanol). La concesión de licencias contra el pago en especie también está comprendida en este epígrafe. El pago mediante la entrega de productos suele constituir una etapa preliminar conducente al establecimiento de relaciones más complejas entre los copartícipes.
- vi) Arreglos de "autoabastecimiento" o subcontratación. Cuando, en relación con un acuerdo de retroventa, el proveedor (de equipo) o el otorgante (de una licencia) adquieren toda la producción y continúan comprando los productos así manufacturados aun después que se ha pagado totalmente el precio, se produce un cambio hacia una situación de acuerdo de subcontratación. Esto es evidente cuando los productos comprados por retroventa se incorporan como partes o subconjuntos a productos (o conjuntos) manufacturados por el proveedor (o licenciante). Esta etapa es ya la de cooperación industrial.

5/ El país X utiliza un crédito de intercambio que posee en el país Y para pagar, en productos agrícolas producidos por el país Y, máquinas-herramientas compradas a un exportador de la República Federal de Alemania.



5. En resumen, la vinculación que se está creando entre la compensación y la cooperación puede ser más o menos clara según el tipo de contrato de compensación que se utilice:

- i) La relación es lejana y vaga cuando, por ejemplo, la compra de colzados o de concentrados de tomate compensa parcialmente la venta de equipo médico.
- ii) El vínculo es mucho más aparente en el caso de los acuerdos de "retroventa", por ejemplo cuando la venta de una planta de amoníaco se compensa mediante la compra de amoníaco durante un período de varios años, o la venta de una planta de metanol se compensa mediante la compra de metanol, etc.
- iii) Por último, la relación es bien evidente cuando el producto comprado se incorpora a un producto o conjunto manufacturado por el proveedor (productos electrónicos o electromecánicos). En este caso se pasa de las transacciones individuales (que pueden ser de gran magnitud), celebradas separadamente, a las operaciones a largo plazo comprendidas en las modalidades de "subcontratación" o "coproducción", en cualquier caso, a la cooperación industrial.

Algunas consideraciones sobre los acuerdos de compensación

6. El fenómeno de la compensación presenta ciertos aspectos contradictorios: mientras algunas administraciones se muestran muy reacias a utilizar esta modalidad, otros países la promueven activamente; se la suele considerar como un mal necesario con tendencia a transformarse en permanente, pero, en cualquier caso, se está difundiendo rápidamente. Muchas administraciones se niegan a adoptar una posición oficial respecto de la compensación ya que la consideran como una vuelta al "barbarismo" del trueque, que socava la Carta de la Habana y todos los principios del GATT que constituyeron la fuerza impulsora de las mejoras en el comercio internacional logradas después de la Segunda Guerra Mundial.

7. COFACE (de Francia), por ejemplo, se muestra extremadamente reacia a cubrir operaciones de exportación que estén explícitamente vinculadas a arreglos de compensación; lo mismo parece aplicarse a Exim (de los Estados Unidos).^{5/} La actitud más capic de otras compañías aseguradoras, tales como el ECGD, demuestra que las reservas de principio se ven socavadas a la larga por la pura fuerza de las circunstancias. El Gobierno de los Estados Unidos, por ejemplo, estima que casi el 30% del comercio entre países de la OCDE y los países socialistas se realiza sobre la base de acuerdos de compensación de diversos tipos.^{7/}

^{6/} Véase Business International Money Report.

^{7/} A este respecto, véase Business Eastern Europe, 17 de diciembre de 1976, 5 de agosto de 1977, 3 de febrero de 1978, 17 de febrero de 1978, etc.

8. Los acuerdos de compensación están rebasando la esfera del comercio Este-Oeste: se pueden citar ejemplos de relaciones entre países productores de petróleo y países industrializados, y, en mayor medida, entre países en desarrollo y países industrializados:

i) Irán está celebrando o negociando contratos para intercambiar petróleo por equipo industrial o complejos industriales:

Con Italia: 6.000 barriles diarios de petróleo por plantas siderúrgicas valoradas en mil millones de dólares EE.UU.;

Con el Reino Unido: petróleo por diversos tipos de armas^{8/} y equipo;

Con Grecia: petróleo por servicios y obras prestados o realizadas por empresas griegas.^{9/}

ii) Argelia también ha celebrado varios contratos sobre la base de la compensación. La prensa especializada señala que las empresas que están dispuestas a aceptar y proponer acuerdos de compensación están en una situación ventajosa respecto del acceso a los mercados de este país.

iii) Brasil está tratando de negociar contratos que le permitan intercambiar sus productos agrícolas (azúcar, arroz, soya) por petróleo, que en su mayor parte debe importar.

9. También está aumentando el número de acuerdos de compensación entre países industrializados; se pueden citar como ejemplos el caso de Finlandia, que pide al Reino Unido una contrapartida del ciento por ciento para compensar la compra de aviones de entrenamiento; Canadá, que pide compensación industrial para las compras de equipo que efectúa en Europa; o Francia, que condiciona las compras de aviones extranjeros a la venta de subconjuntos para esos aviones.

La compensación como fenómeno con tendencia a la permanencia

10. Se estima que en los próximos cinco años los acuerdos de compensación podrían llegar a comprender hasta el 40% del comercio Este-Oeste y hasta un 6%-10% del comercio mundial en su totalidad; en estas condiciones, se comprende que muchas autoridades estén comenzando a evaluar y analizar -aunque todavía en forma no oficial- una realidad con la que tendrán que vivir y de la cual tendrían que obtener, de ser posible, los máximos beneficios.

^{8/} Es bien sabido que desde hace mucho tiempo se utiliza la compensación en los contratos sobre armamentos; por ejemplo, suele ser una condición en los contratos de compraventa de armamentos celebrados entre Bélgica, los Países Bajos, Dinamarca y los Estados Unidos.

^{9/} Véase Business Europe, 5 de agosto de 1977.

11. Los países socialistas fueron los primeros en aprovechar sistemáticamente la posición ventajosa de los compradores en los mercados que se encuentran estancados; esos países saben como aprovechar al máximo la ventaja del comprador y se están valiendo de ello para restaurar sus balanzas comerciales. Los países en desarrollo, seguidos por los países industrializados, también están procurando establecer relaciones comerciales en forma más sistemáticamente organizada. Parece superada ya la etapa en que los servicios de comercio exterior podían limitarse a evaluar sus posibilidades de exportación sin preocuparse por lo que tendrían que comprar a su vez en los diversos mercados que estaban explorando. Esa concepción simplista del comercio exterior, de mantener y ampliar las participaciones en los mercados, está tendiendo a desaparecer ante la creciente presión para vincular las compras a las ventas y viceversa, es decir, para planificar las relaciones comerciales.

12. Si bien las autoridades oficiales de los países de la OCDE continúan negándose sistemáticamente, o mostrándose reacios, a aplicar el método de la compensación, esto no ocurre respecto de un gran número de empresas comerciales, industriales y financieras. Algunas de las empresas industriales más grandes, así como también algunas de las más pequeñas, están dispuestas a celebrar acuerdos de compensación, y a veces toman la iniciativa a este respecto. Por ejemplo, una gran empresa occidental ha establecido una filial comercial que se especializa en buscar productos (agrícolas o de otro tipo) de países en desarrollo que carecen de divisas convertibles, para utilizarlos como contrapartidas de los automóviles que venden a esos países. Este tipo de acuerdo alienta la aparición de corporaciones internacionales de comercio, es decir, corporaciones afiliadas a grandes grupos industriales, con las "shoshos" japonesas (o coreanas), las corporaciones independientes, o las corporaciones afiliadas a bancos con sede en Viena, Hamburgo, Londres o Amsterdam: el Centro Bank^{10/} de Viena, por ejemplo, tiene un giro de negocios que aumentó de 2 a 55 millones de dólares entre 1975 y 1976.

13. Las propias entidades bancarias están recibiendo con agrado el aumento en el número de acuerdos de compensación; esto se observa por lo menos respecto de ciertos tipos de préstamos en ciertas categorías de bancos. Los acuerdos de compensación, y especialmente los acuerdos de retroventa, están creando una corriente de mercaderías a mediano y largo plazo. Las corrientes de este tipo ofrecen las garantías reales que todos los

.....
^{10/} Subsidiario de bancos y corporaciones italianos, españoles, británicos, alemanes, austriacos, franceses, japoneses y polacos. Business Eastern Europe, 18 de marzo de 1977.

banqueros buscan para justificar sus préstamos, especialmente en el caso de préstamos (en euromonedas) que no están cubiertos o que sólo están parcialmente cubiertos por seguros oficiales del tipo Hermes, ECGD o ERM.

Por consiguiente, está justificada la conclusión de que los acuerdos de compensación están pasando a ser un arreglo contractual de suma importancia, y que se debería preparar una lista de sus consecuencias beneficiosas y de las posibilidades de una cooperación más intensa.

De la compensación a la cooperación

14. En primer lugar, los acuerdos de compensación se encuentran en esferas que no son familiares para las empresas y los gobiernos de los países desarrollados con economía de mercado; esas empresas y gobiernos deben entrar en este terreno un poco a ciegas, respondiendo primero a la incitación de sus copartícipes y luego tomando la iniciativa ellos mismos. En este contexto, los acuerdos de compensación revisten a veces la forma de instrumentos en los que se basa una relación de poder; por ejemplo:

- Por parte de las agencias de compra de los países socialistas, la exigencia de la compensación puede ser un medio de ejercer presión para reducir los precios convenidos por el vendedor;
- Por otra parte, algunas empresas occidentales grandes consideran que pueden utilizar satisfactoriamente el método de la compensación para demorar la concesión de una licencia hasta que ello sea rentable.

15. Desde otro punto de vista, la compensación puede dar a los países socialistas una red de comercialización para sus productos en el mundo occidental sin tener que desembolsar recursos para construir dicha red; por otro lado, cuando las empresas occidentales se hacen cargo de la comercialización de estos productos en el mundo occidental tienen oportunidad de crear una pantalla entre la producción en el Este y la comercialización en el Oeste y, de esta manera, dominar el proceso.

16. Las relaciones establecidas en base a acuerdos de compensación son a mediano o a largo plazo, y las que se extienden a 10 años son más comunes que las que duran 5 años. Esas relaciones permiten establecer, entre copartícipes de diferentes medios, un largo período de colaboración estrecha. Se ha observado que estas relaciones de coproducción y cooperación a veces conducen a la formación de empresas mixtas para el desarrollo de procesos y productos y, posiblemente, a actividades de investigación y desarrollo. Estas relaciones se basan en ventajas mutuas: la expansión de un mercado y la reducción de ciertos costos, por un lado, y la posibilidad de asegurarse series de

producción más largas, o la adquisición o asimilación de nuevas técnicas, por el otro. En la práctica, los acuerdos de compensación en el sentido de coproducción y cooperación están pasando a ser un instrumento eficaz para la transferencia de tecnología en los que la retroventa de los productos manufacturados bajo licencia constituye un fuerte incentivo para garantizar la eficacia de la transferencia.

De la compensación a acuerdos más amplios

17. En algunas esferas, los contratos de compensación se consideran no como un instrumento especial que es mejor que nada sino como una etapa inicial que puede conducir, entre otras, en las dos direcciones siguientes: el desarrollo de relaciones bilaterales; y la expansión de arreglos triangulares y multilaterales.

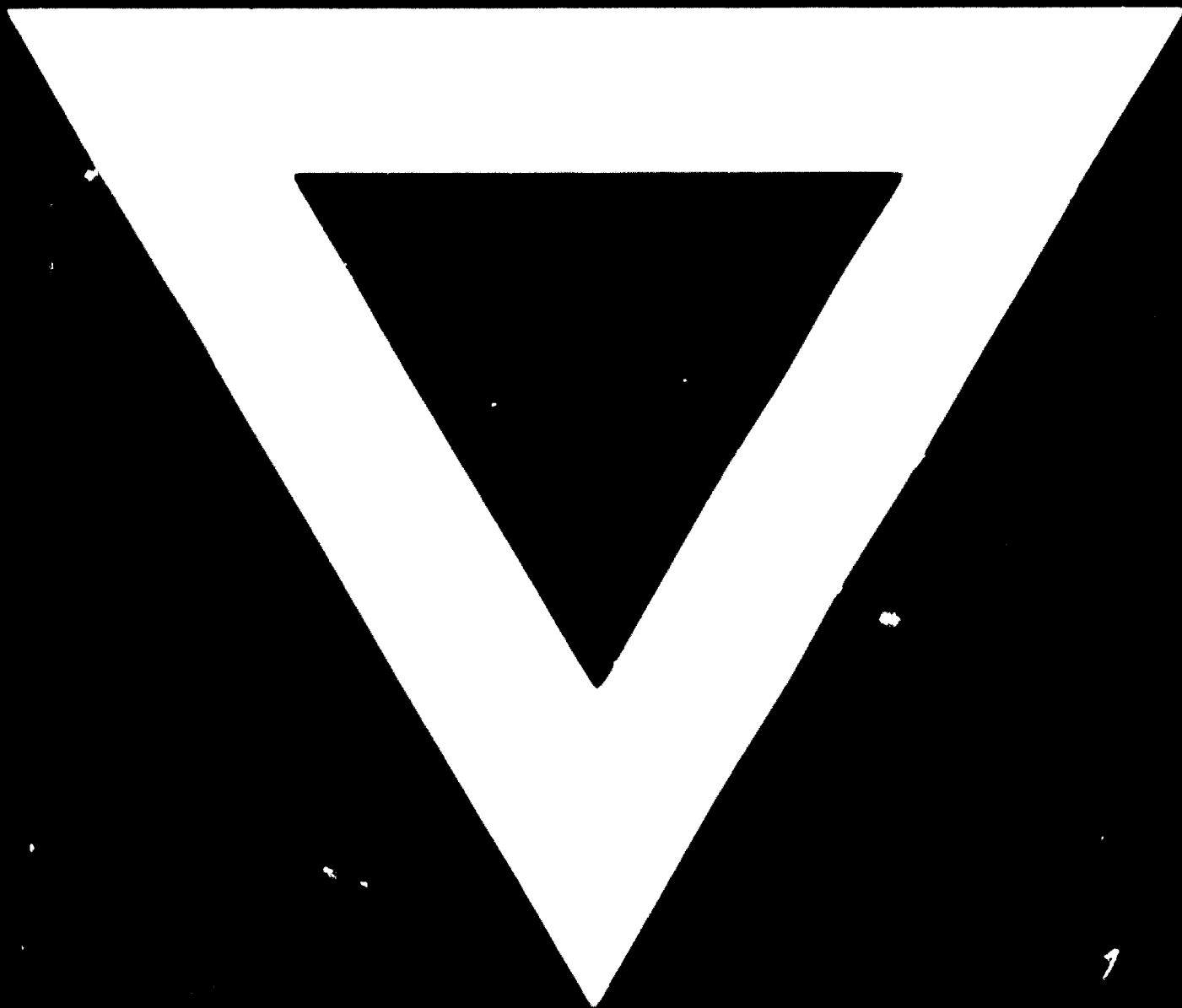
- i) El desarrollo de relaciones bilaterales. Después de todo, los contratos de retroventa están limitados por la capacidad de importación de los países desarrollados con economía de mercado y también por las posibilidades de exportación de los países en desarrollo. Se trata entonces de ajustar la producción iniciada en los países en desarrollo para ponerla en consonancia con las necesidades de los mercados de los países desarrollados, de modo que estas operaciones sean igualmente atractivas para ambas partes.^{11/} Se pasa entonces de los acuerdos individuales a largo plazo a la armonización en el ajuste de las corrientes reales en las estrategias de desarrollo industrial; este es uno de los aspectos centrales de la cooperación industrial;
- ii) Expansión de los acuerdos triangulares y multilaterales. Los acuerdos de compensación no obligan a los copartícipes a un bilateralismo estrecho y cerrado. Las agencias de los países socialistas se esfuerzan activamente por entrar en arreglos de cooperación con empresas occidentales a fin de penetrar otros mercados... Además, los nuevos copartícipes industriales de países en desarrollo a veces proporcionan a las grandes empresas occidentales de ingeniería y a los proveedores de plantas el medio para entrar en nuevos mercados (en el Tercer Mundo). Las empresas occidentales también toman la iniciativa proponiendo a la URSS y a otros países socialistas acuerdos de cooperación sobre proyectos industriales dirigidos a terceros países.

18. Los acuerdos de compensación por lo general constituyen un elemento de estos sistemas complejos; en los que la transferencia de la tecnología está vinculada a una expansión de los mercados y de los que surgen organizaciones muy originales en reemplazo de las organizaciones un poco obsoletas del comercio libre; en cualquier caso, la eficacia de esas nuevas organizaciones debe ser examinada a la luz de los resultados muy modestos obtenidos por los países en desarrollo en virtud del sistema generalizado

^{11/} Business Eastern Europe, 9 de diciembre de 1977.

de preferencias. Antes de tratar de identificar, desde el punto de vista de la cooperación industrial, las consecuencias de esta evolución en las formas contractuales, y de investigar la función de empresas, Estados y organizaciones multilaterales pertinentes, se requerirá una vez más un enfoque más refinado para analizar los problemas que podrían plantearse en cualquier esfuerzo de cooperación.

G - 558



81.08.21