

● **E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL II**

● **MÓDULO 3: LA COMPENSACIÓN**

E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL II

MÓDULO 3: La compensación (60 horas)

➤ Unidad Didáctica 1: Introducción

El término “**comercio de compensación**” se refiere a una multitud de fórmulas distintas. Es un concepto colectivo que denota varios métodos de ligar dos transacciones de exportación: una desde el país del exportador y otra desde el país del importador.

Se podría sintetizar como un contrato en el que se prevé un intercambio de bienes por otros bienes o por servicios. La propiedad de los bienes intercambiados se transmite en las mismas condiciones que en la compraventa, siendo de aplicación las mismas normas, de acuerdo con la jurisprudencia anglosajona.

Lo expuesto hasta ahora no significa en modo alguno que el comercio de compensación excluya la utilización de dinero o se haga al margen de la intervención de los bancos. En la mayor parte de los supuestos de compensación hay movimientos de dinero y casi siempre intervienen uno o más bancos.

Puede afirmarse, que en muchos esquemas de comercio de compensación subyace el deseo de un país, o una empresa, de alcanzar un equilibrio bilateral con otro país o empresa y, en ocasiones, la necesidad de **equilibrar una balanza comercial** cuyo déficit puede entorpecer la ejecución de la política económica adecuada en una situación determinada.

Los principales organismos multilaterales tienen una opinión definida sobre el fenómeno del comercio compensado.

En el ámbito militar los offsets (compensaciones) constituyen una práctica habitual. La OTAN tiene una opinión positiva sobre la utilización de este método. Sin embargo, en el ámbito más general del comercio internacional, tanto los organismos mundiales como regionales, han mantenido hasta hace poco una opinión negativa. Este conflicto está hoy superado. La cuestión importante que subyace en esta controversia es la posibilidad de transformar lo que puede parecer una restricción al comercio en un instrumento de fomento del mismo en mercados difíciles.

La consideración que puede merecer el comercio compensado se va modificando como consecuencia de la evolución que van experimentando y la aplicación de enfoques más prácticos y tolerantes.

Algunos de los organismos multilaterales muestran hoy una opinión positiva sobre el comercio compensado, aunque subsistan las importantes excepciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Estas opiniones negativas se basan en la incompatibilidad de la reciprocidad bilateral del comercio compensado con el principio de libre cambio y el multilateralismo que debe presidir el comercio mundial.

Algunos de los argumentos tanto a favor como en contra del comercio de compensación son los siguientes:

- **Ventajas:**

- ❖ ventaja financiera: economía de divisas.
- ❖ ventaja comercial: abre canales de distribución.
- ❖ ventaja social: utilización de mano de obra cualificada.
- ❖ ventaja tecnológica: adquisición de nuevas tecnologías.
- ❖ ayuda a ganar y conservar mercados (para el exportador).
- ❖ hace posible lo imposible.
- ❖ favorece la división internacional del trabajo y del comercio mundial.

- **Inconvenientes:**

- ❖ retorno a la edad de piedra.
- ❖ retorno al bilateralismo frente al multilateralismo.
- ❖ rigidez de las operaciones.
- ❖ prima a la pereza.
- ❖ desvío en los flujos de producción útiles de un país.
- ❖ encarecimiento para las dos partes.
- ❖ importación de bienes no esenciales.
- ❖ desorganización de las economías.

La utilización del comercio de compensación parece derivar de un sistema, en el que el banco central alemán y los bancos centrales de los países con los que tenía relaciones comerciales saldaban anualmente sus cuentas en divisas “fuertes” o en oro.

Con la finalización de la Segunda Guerra Mundial se produjo un nuevo resurgimiento.

Más recientemente, a mediados de los años ochenta, tuvo lugar una nueva fase de crecimiento. Esta evolución no ha sido ajena al entorno económico mundial, en el que la caída de los precios del petróleo, la generalización de la crisis de pagos por el servicio de la deuda externa y la agudización de la competencia entre los países industriales han propiciado la búsqueda de alternativas a la financiación más convencional del comercio internacional.

Para el correcto uso del comercio compensado es importante que el exportador sepa el porqué de su utilización.

La crisis de la deuda externa en los años setenta y ochenta hizo que en la mayoría de los países en vías de desarrollo surgieran situaciones de **escasez de divisas** para afrontar los pagos al exterior derivados de las importaciones. Con ello, el exportador se vio forzado a sustituir los riesgos soberanos de impago en divisas por riesgo de falta de entrega de producto en compensación por las exportaciones. El factor desencadenante de la crisis de la deuda externa fue el gran número de créditos otorgados a los países en vías de desarrollo para el establecimiento de nuevos proyectos e industrias.

Los gobiernos de los países menos desarrollados no han tenido más remedio que acudir a mecanismos de comercio compensado como única vía alternativa para procurarse los aprovisionamientos necesarios. Otros países solo han acudido al comercio compensado para cubrir sus necesidades no prioritarias.

Existen países capaces de pagar sus compras en divisa, situándose en una posición privilegiada en un mercado de compradores. Pueden, así, imponer condiciones a sus suministradores. Sin embargo, se tiende cada vez más a que se imponga a los suministradores (exportadores) la obligación de comprar a cambio de vender, es decir, a entrar en mecanismos de compensación como contrapartida de la exportación.

El comercio de compensación puede también ser utilizado por países con necesidad de **desarrollar nuevas exportaciones** o incluso de **proteger las existentes**.

Otro de los motivos de la aplicación del comercio de compensación es que constituye una de las **formas más estrictas de reciprocidad**: vincula a las exportaciones de bienes y servicios contrapartidas de importación.

Finalmente, aquellos países que importan **altas tecnologías** o bienes estratégicos están en una posición inmejorable para sacar ventajas del mundo competitivo en que se mueve dicha oferta.

En el ámbito de defensa o aviación los importadores de estos bienes exigen a los suministradores que reinviertan en el país comprador parte del producto de la venta.

En síntesis, **¿Cuándo se recurre al comercio compensado?**

- cuando el país importador no dispone de divisa o esta es escasa.
- cuando se plantea la necesidad de crear nuevos productos de exportación o abrir nuevos mercados en el exterior.
- para equilibrar balanzas comerciales por razones políticas o económicas.
- para adquirir nuevas tecnologías, crear o proteger empleo o reducir la dependencia de terceros países por razones estratégicas.

➤ **Unidad Didáctica 2: Clasificación de los acuerdos de comercio compensado**

El comercio compensado incluye las obligaciones vinculadas de dos empresas en dos países, según las estipulaciones de sus contratos de exportación e importación.

Los acuerdos de comercio compensado incluyen los acuerdos gobierno a gobierno, concediéndose mutuas facilidades para el acceso a los respectivos mercados al margen de cualquier acuerdo arancelario. Estos acuerdos pueden incluir el intercambio de productos en condiciones privilegiadas.

Los **acuerdos de comercio** compensado incluyen diversas **clasificaciones**:

COMERCIAL	INDUSTRIAL	FINANCIERA
BARTER	OFFSET	CLEARING/SWITCH
CONTRACOMPRA	BUY-BACK	SWAPS
COMPRA ANTICIPADA	JOIN-VENTURE	COMPENSACIÓN

Atendiendo al **carácter gubernamental o privado de las partes intervinientes**:

- **Entre gobiernos**:
 - Sin movimiento de dinero: BARTER
 - Pago al contado de saldos periódicos: CLEARING
 - Contratos independientes: PROTOCOLO
 - Flujos separados de dinero
- **Compañía privada-Agencia gubernamental**:
 - Contratos independientes: OFFSET
 - Flujos separados de dinero
- **Entre compañías privadas**:
 - Sin movimiento de dinero: SWAP
 - Pago al contado de saldos periódicos: COMPENSACIÓN
 - Contratos independientes: CONTRA COMPRA
 - Flujos separados de dinero
- **Acuerdos de comercio compensado entre gobiernos.**

Aunque hay menos acuerdos bilaterales con pago mediante CLEARING, en las últimas décadas se han concluido numerosos PROTOCOLOS que establecen un marco para la compensación de productos, principalmente petróleo.

Los controles de cambio junto con la escasez de divisa convertible dan la razón de ser a los acuerdos de clearing entre dos países. Estos acuerdos suelen incluir la cláusula SWING al alcanzarse un desequilibrio equivalente a un porcentaje determinado del comercio anual habitual entre los países firmantes interrumpe el acuerdo hasta que el deudor reduzca el desequilibrio en divisas. Lo mismo sucede al final del periodo señalado por el acuerdo, generalmente de un año. Una de las posibilidades para saldar el desequilibrio es el *switch*, mediante el que ceden a un tercero mercancías del país deudor, el cual hace frente al descubierto final en divisa convertible.

Otra modalidad de comercio compensado lo constituye la llamada EVIDENCE ACCOUNT. Se trata de contratos tipo “paraguas” entre un exportador de un país industrializado y una agencia oficial cuyo objetivo es facilitar los intercambios comerciales cuando el comercio compensado es una exigencia y existe ya un volumen importante de comercio. Al final de la vigencia del acuerdo las ventas mutuas tienen que estar equilibradas, pero, a diferencia de los acuerdos de clearing, cada una de las partes satisface en divisa al contado sus compras. Finalmente, el BARTER puro es escaso. En él se produce un trueque de bienes, es decir, un intercambio físico de productos entre dos Gobiernos.

- **Acuerdos de comercio compensado entre compañías privadas y agencias del gobierno: el offset.**

La esencia del OFFSET responde al deseo de reciprocidad. Suelen distinguirse dos clases de offset:

- Offset indirecto: prestación de una actividad en forma de suministro de productos o de tecnología no relacionados con el equipo de vendido
- offset directo: prestación adicional está relacionada con la venta principal.

Aunque hace tiempo los acuerdos offset se encontraban exclusivamente en contratos para el suministro de equipos de alta tecnología (defensa y sector aeroespacial), hoy se da también en contratos para el suministro de tecnología de niveles inferiores.

La concesión de un acuerdo offset tienen como finalidad:

- Limitar el pago en divisas por importaciones de elevado precio.
- Reponer el nivel de divisas.
- Proteger o aumentar el nivel de empleo en el país importador.
- Mejorar las capacidades técnicas de la industria local.
- Reducir la dependencia tecnológica por razones estratégicas.
- Ganar mercados para las exportaciones.
- Aumentar las entradas de divisas por inversión extranjera.

Las expresiones más frecuentes utilizadas en las distintas formas de offset son:

- Producción bajo licencia: autorización concedida a la industria local para producir determinados equipos bien por la propia industria exportadora o por el gobierno del país vendedor. Es

frecuente que existan acuerdos paralelos en virtud de los cuales la producción bajo licencia:

- ♦ Se incorpora en el equipo importado.
- ♦ Es comprada por el propio exportador.
- ♦ Es vendida a terceros países.

Estos acuerdos representan una transferencia de tecnología, con carácter temporal o permanentemente.

- Coproducción: establecimiento de un vínculo entre el exportador o un tercero y una compañía del país importador. Puede ser desde un simple acuerdo hasta una auténtica JOIN-VENTURE.
- Subcontratación: pedidos de productos intermediarios o labor de ensamblaje con empresas del país comprador.
- Infraestructura local: se pide al exportador que abra, en el país importador, establecimientos o locales.
- Buyback: consiste en imponer a las compañías que establecen sus centros de producción en un país que acepten parte de la producción resultante, en concepto de:
 - ♦ Medio de generar divisas para la planta exportada.
 - ♦ Instrumento para percibir utilidades de la inversión.
 - ♦ Forma de pago del principal o de los intereses.

Aunque los países del llamado “bloque del Este”, junto con la antigua Unión Soviética, utilizaron en ocasiones esta figura, China es el país más activo en captar inversión extranjera con acuerdos de buyback.

La inversión inicial puede ser una joint-venture, con aportación de capital en efectivo o en equipos, transferencia de tecnología como modalidad de producción bajo licencia, o inversión de capital en una empresa preexistente.

- **Acuerdos de comercio compensado entre compañías privadas.**

En este tipo de acuerdos, el valor de las exportaciones suministradas se paga parcial o totalmente con importaciones del país cliente. La separación contractual entre los dos suministros proporciona la necesaria flexibilidad en la financiación, garantías, coberturas, vencimiento de los pagos y entregas. También facilita la transferencia de las obligaciones de entrega del primer exportador a terceros designados por él. La proporción de la exportación original que se compensa con otros bienes se denomina “razón de compensación”.

Los acuerdos de **compensación directa** coinciden con la figura del BUYBACK en cuanto que los bienes que se entregan en compensación están relacionados con, o son el resultado de, la exportación original.

Los acuerdos de **compensación indirecta** (CONTRACOMPRA) suelen incluir productos manufacturados, componentes, materias primas, alimentos y maquinaria.

El país que realiza la exportación principal adelanta la compra de productos del país importador, por lo que este le abre un crédito que se aplicará a la futura exportación principal. Se denomina JUNKTIM. El mero trueque de productos entre dos compañías privadas se denomina SWAP y no debe confundirse con el barter.

Atendiendo a otra modalidad, dentro de este mismo apartado, podemos definir la COMPENSACIÓN como el acuerdo comercial a modo de trueque, mediante el cual los bienes exportados son pagados con otros bienes que recibe el exportador.

Como la venta de los bienes por el/la exportador/a en contrapartida es la que proporciona las divisas que pagan la exportación, el valor de los bienes de contrapartida debe ser igual al de la exportación.

La venta de los productos obtenidos por el/la exportador/a en contrapartida deben estar estrechamente ligadas con las fechas de los embarques.

Esta simultaneidad es un requisito para que el/la exportador/a no tenga que financiar el periodo entre la entrega de su producto y la recepción de los fondos procedentes de la venta de los bienes de contrapartida.

Las compañías públicas nacionales de seguro de crédito a la exportación han sido reacias a cubrir los riesgos de exportaciones cuando éstas se han pactado con pago en especie.

Las operaciones de compensación se enmarcan en un solo contrato. En la compensación el/la exportador/a raramente es el tomador de los bienes de contrapartida, que suele ser un trader internacional que colocará dichos bienes en terceros mercados.

Los bienes de exportación son pagados al/la exportador/a en parte con bienes de contrapartida, y en parte con dinero. Esta modalidad suele llamarse **compensación parcial**. Se aplican los mismos

principios que en la compensación, con la excepción de disponibilidad de cobertura por las agencias de seguro de crédito a la exportación para la parte de la transacción cuyo pago se ha concertado en metálico.

Por otra parte, hablamos de CONTRACOMPRA cuando se negocia con un/a importador/a extranjero/a la venta de los bienes, éste puede exigir al/la exportador/a que se comprometa a adquirir bienes del país del/la importador/a.

Los rasgos que diferencian a este tipo de comercio son:

- NO tiene por qué haber equilibrio entre los valores de ambas transacciones.
- El pago de la exportación es independiente de la venta de los productos de contrapartida, por lo que las fechas de embarque de las dos transacciones no tienen por qué estar relacionadas.
- Las agencias de crédito a la exportación no cubren el riesgo de impago en la contracompra, al tratarse de dos transacciones ligadas en lo comercial pero que se cancelan en metálico de forma independiente, las agencias de seguro si dan su cobertura cuando los techos de riesgo del país en cuestión lo permiten.
- Esta operación se documenta mediante dos contratos. La obligación que se le impone al exportador de importar bienes del país, suele estar reflejada en un acuerdo marco que hace referencia a ambas transacciones.

Las dificultades de la contracompra a la hora de cerrar el contrato obligan a adoptar las siguientes precauciones:

- Prever la posibilidad de colocar la mercancía en más de un mercado (incluir una cláusula de libertad de destino).
- Prever la posibilidad de ceder a un/a tercero/a la ejecución del contrato.
- Señalar una lista de mercancías alternativas como contrapartida.

Frente a estas seguridades no es de extrañar que el/la importador/a trate de incluir sanciones en previsión del incumplimiento o retraso de la obligación de tomar los bienes en contrapartida por el/la exportador/a principal.

➤ **Unidad Didáctica 3: Los riesgos y costes de compensación**

Los elementos básicos de la compensación son dos:

- los riesgos y la forma de cubrirlos mediante el **seguro**.
- Los **costes** inherentes a las operaciones de compensación.

En una operación de compensación se plantean dos riesgos: el riesgo de que no se realice la entrega de los bienes de contrapartida y el riesgo de impago del tercero.

Las normas internacionales que regulan los medios de pago y los seguros típicos se aplican también a la cobertura. A todos los seguros básicos y comunes a todas las operaciones de comercio es preciso añadir el **seguro de riesgo político** que, de producirse, impidiera la entrega de los bienes de contrapartida como forma de cancelación de la operación de exportación. En el ámbito del seguro privado se define el riesgo político como “aquella acción u omisión de un gobierno extranjero que dañe a una empresa de forma arbitraria y discriminatoria en contradicción con los principios generalmente aceptados de Derecho Internacional”.

La cobertura de tales riesgos se ha concertado con las agencias oficiales de crédito a la exportación, pero en el caso de la compensación hay dos problemas:

- Disponibilidad de techos: a menudo no hay techos de riesgo disponibles para los países con los que se conciertan las operaciones de comercio compensado
- Aplicabilidad: las agencias de crédito a la exportación no cubren los riesgos específicos de la compensación.

Ante lo expuesto anteriormente, la única opción para la cobertura de operaciones de comercio compensado se basa en el **mercado privado del seguro**.

Se trata de un mercado en evolución continua. La forma más frecuente es la cobertura del riesgo de no entrega de los bienes en compensación bien por la promulgación de leyes prohibitorias, bien

por concurrencia de fuerza mayor. También hay cobertura para determinados supuestos de rescisión unilateral de contrato.

Entre las **características** del mercado privado destacan:

- Enfoque netamente comercial: no se atiende a consideraciones de tipo político.
- Flexibilidad: se aceptan contratos que incluyen el suministro de bienes de primerísima necesidad a mercados que se consideran de riesgo excesivo. Es posible obtener cobertura para operaciones de compensación con países en los que el riesgo de transferencia de divisa suele estimarse demasiado alto.
- Seguro individualizado: la cobertura y condiciones se establecen a la medida de los riesgos políticos.
- Coaseguro: se requiere al/la asegurado/a para que coasegure un determinado porcentaje del contrato, habitualmente el 10%.
- Waiting period (aplazamiento): la existencia de un aplazamiento desde la aparición del siniestro hasta la fecha de pago de la indemnización. Este período suele oscilar entre un mínimo de 180 días y un máximo de 720, dependiendo del país y del tipo de riesgo cubierto. El riesgo de confiscación suele indemnizarse sin aplazamiento o, como máximo, dentro de los 180 siguientes a producirse el siniestro.
- Exclusiones: las pólizas privadas suelen excluir los siguientes riesgos:
 - ◆ Fallido del/la exportador/a asegurado.
 - ◆ Guerra entre las siguientes cinco potencias: China, Francia, Reino Unido, EEUU y antigua Unión Soviética.
 - ◆ Tipo de cambios entre divisas.
 - ◆ Quiebra o suspensión de pagos.
- Capacidad del mercado: capacidad teórica de hasta 70 millones de dólares aunque los contratos cubiertos oscilan entre 1 y 10 millones de dólares.
- Período de cobertura: para el máximo aplazamiento para el que se puede obtener cobertura es de tres años, aunque pueden plantearse operaciones revolving.

- Asegurados/as: exportadores/as, fabricantes, distribuidores/as, comerciantes/as, compañías de servicios y de construcción; bancos.
- Confidencialidad: se exige confidencialidad a los clientes.
- Descoberturas: no abarca el riesgo en su totalidad. En caso de siniestro, el/la tomador/a del seguro pagará al/la exportador/a la suma asegurada una vez que la pérdida haya sido verificada y validada. Dicha suma consistirá en un porcentaje de la pérdida neta, porcentaje que habrá sido concertado con el/la asegurador/a al formalizar la póliza. La descobertura supone un coste apreciable a tener en cuenta en las operaciones de compensación.

Algunas de las **entidades** que forman parte del mercado privado son:

- Lloyd's de Londres.
- American International Group
- Pan Financial Company Limited
- Citicorp International Trade Indemnity, Inc. (CITI)
- Professional Indemnity Agency, INC. (PIA)
- Universal Investment Consultants Ltd. (UIC)

En cuanto a los **riesgos cubiertos**, en el caso de la compensación, el mercado privado del seguro cubre los riesgos de entrega del producto en contrapartida. Para dicho riesgo es aplicable la distinción entre compradores públicos y privados:

- comprador público: el Gobierno Central y los entes de él dependientes (ministerios o agencias gubernamentales, gobiernos regionales y locales y las empresas públicas). Se cubren los riesgos políticos.
- Comprador privado: la oferta de cobertura se refiere tanto a los riesgos políticos como a los comerciales.

Los **riesgos** relativos a la **entrega de los bienes en compensación** incluyen:

- insolvencia del/la suministrador/a.

- incumplimiento del/la suministrador/a. En el supuesto de falta absoluta del bien a entregar no se puede cubrir. Si habiendo bienes el suministrador rehúsa entregarlos sí se cubre.
- Desistimiento del contrato del/la suministrador/a.
- Cancelación o no renovación de la licencia de exportación.
- Restricciones a las exportaciones no sujetas a licencia.
- Guerra, guerra civil...
- Pérdida de pago anticipado.

El mercado privado del seguro tiene una póliza de interrupción o frustración del suministro que cubre “la pérdida de beneficios” debida al no suministro del bien de contraprestación. Esta falta de suministro puede ser causada:

- Por ley, decreto u otro dispositivo legal.
- Por condiciones en el país de venta que impidan la exportación del bien de contrapartida

La “pérdida de beneficios” se define en la póliza y se aplica la reducción en la facturación o aumento de gastos originados por falta de entrega.

El mercado privado de seguro político cubre los **riesgos propios** de toda operación de comercio exterior:

- Frustración de contrato; sucesos políticos o de fuerza mayor.
- Restricciones a la importación; cancelación de la licencia de importación o promulgación de alguna norma que impida la exportación del bien.
- Cancelación o terminación del contrato por el comprador.
- Rechazo de laudo arbitral.
- Ejecución indebida de garantías.
- Ejecución debida de garantías por incumplimiento no atribuible al exportador.
- Inconvertibilidad de divisa o imposibilidad de transferencia de fondos al exterior, cuando en el país del importador se promulgue una norma impidiendo la transferencia al exterior de los fondos o estableciendo la no convertibilidad de la moneda.

En relación a los **costes relativos al seguro**:

A) La prima del seguro.

El/la exportador/a deberá incorporar a sus precios de venta el coste del seguro que cubre el riesgo de falta de entrega del bien en contrapartida. Estas primas suelen ser considerables, dependiendo de:

- la categoría y solvencia del/la comprador/a
- la categoría del/la exportador/a
- la prioridad y lógica del contrato
- la estabilidad política del país comprador
- las experiencias comerciales previas
- la calidad del contrato
- la seguridad de los pagos y transferencias
- los períodos y volúmenes de riesgo
- la experiencia de los aseguradores en reclamaciones previas en el país del riesgo
- los precios de los bienes de contrapartida
- disponibilidad de techo de país del riesgo para la operación concreta
- período para el que se requerirá el seguro y la extensión de éste

B) La descubertura.

La compañía de seguros no cubre la totalidad de los daños emergentes; las indemnizaciones son un porcentaje de la valoración del siniestro. Es práctica habitual provisionar los porcentajes de descubertura para mitigar las pérdidas en caso de siniestro.

C) El aplazamiento.

En caso de siniestro, el asegurador se toma un tiempo, previamente pactado en la póliza, para proceder al pago de la indemnización; este plazo lo ha de soportar el/la exportador/a que deberá provisionar en sus precios el coste de financiar tal periodo.

En cuanto a los **costes relativos al bien en compensación** nos encontramos con el **disagio** que es la cantidad de dinero que el/la exportador/a debe aplicar para ser vendible los bienes tomados en compensación. Dentro del disagio se incluyen los costes relativos al seguro y las comisiones comerciales de intermediación. El disagio aparece por:

- sobreprecio del bien dado en compensación.
- calidad deficiente del bien recibido en compensación.
- presentación. Puede suponer:

- ♦ retiquetar los bienes
- ♦ traducir detalles de composición,...
- ♦ rediseñar la presentación del bien
- ♦ dotar al bien de un embalaje de
- ♦ seguridad, etc...

- Problemas de entrega.
- Restricciones legales.

Finalmente, trataremos de los BANCOS y las TRADING HOUSES en el comercio de compensación.

La necesidad de prestar a los/las clientes/as exportadores/as determinados servicios hace que los bancos se especialicen en la asesoría y ejecución de operaciones de comercio compensado.

La banca reaccionó de tres maneras:

- constituyendo su propia compañía o departamento de comercio exterior (trading).
- tomando participación, mayoritaria o minoritaria en una compañía de trading.
- estableciendo un departamento de asesoría en comercio compensado dentro del propio banco.

Los servicios más usuales son los siguientes:

- asesoría general y terminológica
- información sobre practicas comerciales de otros países
- diseño de operaciones
- documentación
- riegos / seguros
- bienes en contrapartida

- destino de los bienes
- financiación
- compensaciones financieras

IDEAS CLAVES

- + La principal idea a tener en cuenta para comprender la compensación es el intercambio de bienes por otros bienes o servicios.
- + La utilización de la compensación ha originado siempre controversia entre los distintos organismos que conforman el tráfico en el mercado. Hoy en día, esta controversia ha sido objeto de consenso, aunque no pleno, siendo considerado como un instrumento de fomento y no de restricción.
- + Los países recurren al comercio de compensación cuando el país de importación no dispone de divisa o ésta es escasa, cuando se plantea la necesidad de crear nuevos productos de exportación o abrir nuevos mercados, equilibrar balanzas comerciales o para adquirir nuevas tecnologías.
- + Los acuerdos de comercio compensado pueden fijarse entre gobiernos, entre compañías privadas y agencias gubernamentales o entre compañías privadas.
- + Hay que tener en cuenta dos factores en el comercio de compensación. Por un lado, los riesgos y la forma de cubrirlos, y por otro lado, los costes que se derivan de las operaciones de compensación.
- + No hay seguro que cubra totalmente los riesgos derivados de la compensación.

AUTOEVALUACIÓN

1. El comercio compensado incluye las obligaciones...

- a) De uno solo de los países que intervienen en la operación.
- b) De dos empresas en dos países.
- c) De ninguno de los países, pues no se contemplan las obligaciones.

2. El offset indirecto supone...

- a) La prestación adicional está relacionada con la venta principal.

- b) No supone ninguna prestación adicional.
- c) La prestación de una actividad en forma de suministro de suministro de productos o de tecnología no relacionada con la venta principal.

3. El país más activo en captar inversiones extranjeras con acuerdos de buyback es...

- a) China.
- b) EEUU.
- c) Francia.

4. La figura del buyback coincide...

- a) Con la compensación indirecta.
- b) Con ningún tipo de compensación.
- c) Con la compensación directa.

5. El mero trueque de productos entre dos compañías privadas se denomina...

- a) Compensación.
- b) Swap.
- c) Contracompra.

6. La operación de contracompra se documenta mediante...

- a) Un solo contrato.
- b) Dos contratos.
- c) Existe libertad de forma.

7. A los seguros básicos y comunes a todas las operaciones de comercio exterior es necesario añadir...

- a) Riesgos previstos por algunas de las partes.
- b) Riesgos tasados legalmente y que se contempla en la ley de seguro.
- c) Riesgo político.

8. En el mercado privado del seguro...

- a) Se tiene en cuenta la nacionalidad del exportador.
- b) Se tiene en cuenta el origen de los bienes o servicios.
- c) No se atiende a consideraciones de tipo político.

9. Mediante la cláusula switch ...

- a) Se cede a un tercer país mercancías del país deudor, el cual hace frente al descubierto final.
- b) Se interrumpe el acuerdo hasta que el deudor reduzca el desequilibrio en divisas.
- c) Las dos anteriores son falsas.

10. La reacción de los bancos ante el comercio de compensación...

- a) Atender y adaptarse a las necesidades de los partícipes del comercio de compensación.
- b) Continuar con sus funciones sin afectarle dicho comercio.
- c) No tuvo ninguna reacción.

CUESTIONES

- 1. Razones que mueven a un país o empresa a entrar en una operación de comercio compensado.
- 2. Diferencia entre offset y buyback.
- 3. Acuerdos de compensación más frecuentes.