

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a circular emblem. It features a central shield with various symbols: a cross at the top, a castle on the left, a lion on the right, and a figure on horseback at the bottom. The shield is surrounded by a circular border containing the Latin text "ACADEMIA COACTEMALENSIS INTER CAETERA ARBIS CONSPICUA CAROLINA".

**“EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO,
COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS – MIP Y MES – AGROFORESTALES EN
GUATEMALA”**

CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2009

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

**“EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO,
COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS – MIP Y MES - AGROFORESTALES EN
GUATEMALA”**

TESIS
PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO DE LA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

POR

CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES

AL CONFERÍRSELE EL GRADO ACADÉMICO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INTERNACIONALISTA

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2009

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNÍFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

Directora:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Vocal I:	Licda. Claudia Verónica Agreda Ajquí
Vocal II:	Lic. Pablo Daniel Rangel Romero
Vocal III:	Licda. Ana Margarita Castillo Chacón
Vocal IV:	Br. Victor Manuel Gonzáles
Vocal V:	Br. Williams Alejandro Álvarez de León
Secretario:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

Coordinador:	Lic. José Luis Domínguez Quintanilla
Examinador:	Dr. César Augusto Agreda Godínez
Examinador:	Licda. Mayra Villatoro Del Valle
Examinador:	Lic. José Gilberto Cortéz Chacón
Examinador:	Lic. Raúl López Orellana

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

Directora:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Secretario:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
Coordinador:	Lic. Francisco José Lemús Miranda
Examinador:	Licda. Marconi del Carmen Méndez
Examinador:	Lic. Dennys Mira Sandoval

Guatemala, marzo de 2,009

Licenciado

José Rolando Secaida Morales

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de San Carlos de Guatemala

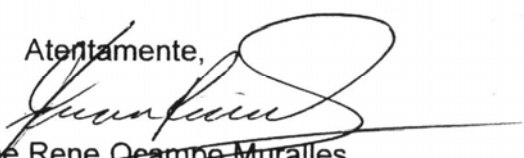
Su despacho

Señor Decano:

De conformidad con el nombramiento emanado de su decanatura, con fecha 29 de febrero de 2,008, en el que se me designa asesor de tesis del estudiante **Rolando Laureano Chaclán Chaclán**, carné: 9511730, con el tema: **"Modelo administrativo aplicado al pequeño empresario del mercado El Guarda, Sector 23, zona 11, ciudad de Guatemala"**, me permito informarle que he procedido a revisar el contenido del estudio en referencia, encontrando que el mismo cumple con los lineamientos y objetivos planteados en el respectivo plan de investigación.

En virtud de lo anterior y considerando que éste trabajo de tesis fue desarrollado de acuerdo a los requisitos reglamentarios de la Facultad, me permito **recomendarlo** para que sea discutido en **Examen Privado de tesis**, previo a optar el título de Administrador de Empresas en el grado académico de Licenciado.

Atentamente,


Lic. Jaime Rene Ocampo Murales

Administrador de Empresas

Colegiado Activo No. 9,279



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

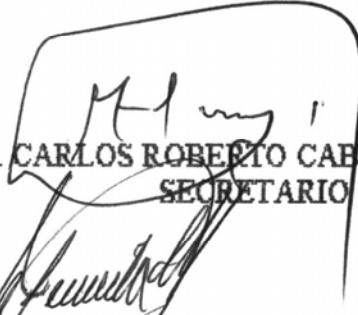
Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
UNO DE SEPTIEMBRE DE DOS MIL NUEVE.**

Con base en el Punto SEXTO, inciso 6.4, subinciso 6.4.1 del Acta 18-2009 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 27 de agosto de 2009, se conoció el Acta ADMINISTRACION 080-2009 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 14 de mayo de 2009 y el trabajo de Tesis denominado: "MODELO ADMINISTRATIVO APLICADO AL PEQUEÑO EMPRESARIO DEL MERCADO EL GUARDA, SECTOR 23, ZONA 11, CIUDAD DE GUATEMALA", que para su graduación profesional presentó el estudiante **ROLANDO LAUREANO CHACLÁN CHACLÁN**, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO




LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.


REVISADO

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

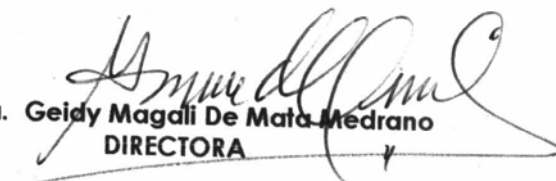
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, ocho de noviembre del año dos mil ocho_____

ASUNTO: La estudiante: **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES,**
Carnet No. 9213692 inicia trámite para la **REALIZACIÓN**
DE SU EXAMEN DE TESIS

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados.
2. Se traslada al (a) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Licda. Mayra Villatoro Del Valle, para que acepte el tema de Tesis planteado.
3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA



Se envía el expediente completo.

myda

1/

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 29 de noviembre del 2008

Licenciada

Geidy Magali De Mata, **Directora**
Escuela de Ciencia Política

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO, COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS -MIP y MES- AGROFORESTALES EN GUATEMALA"**. Propuesto por el (la) estudiante **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES, Carné No. 9213692** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Mayra Villatoro Del Valle
Coordinadora Area Relaciones Internacionales



Se regresa expediente completo.

c.c.: Archivo
myda.

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE TEMALA:

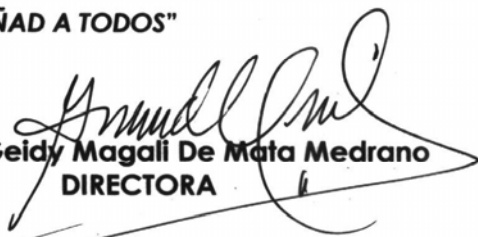
Guatemala, veinte de enero del año dos mil nueve-----

ASUNTO: El (a) estudiante: **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES**
Carnet No. 9213692, continúa trámite para la realización del
Examen de Tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte de la
Coordinador (a) de la Carrera, **Licda. Mayra Villatoro Del Valle**, pase al
Coordinador de Metodología, **Lic. Jorge Arriaga** para que se sirva emitir
dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se envía el expediente
c.c. Archivos
myda.
3/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 22 de enero del 2009

Licenciada
Geidy Magali De Mata Medrano
Directora, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES**, carné No. 9213692 titulado **"EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO, COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS -MIP Y MES-AGROFORESTALES EN GUATEMALA"** El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Jorge Arriaga
Coordinador Area de Metodología



Archivos
Se regresa Expediente completo
myda/
4/.

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

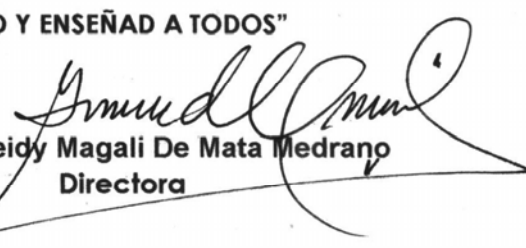
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala veintiseis de enero del dos mil nueve _____

ASUNTO: La estudiante **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES**, **Carnet No. 9213692**, continúa trámite para la realización de su Examen de tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al Asesor de Tesis, Lic. Rubén Corado Cartagena para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Directora

Se regresa expediente completo
c.c. archivos
myda/
5.



Guatemala, 16 de junio de 2009

Licda. Geidy De Mata
Directora
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señora Directora

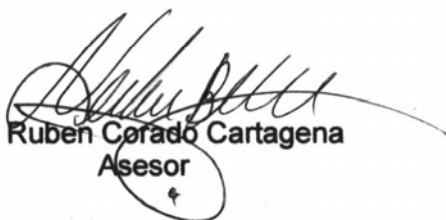
En Atención a la asignación como Asesor de Tesis de la estudiante Claudia Surama Pineda Linares, en el tema de investigación denominado: **"EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO, COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - MIP Y MES - AGROFORESTALES EN GUATEMALA"**, tengo el honor de dirigirme a usted para manifestarle que desde el momento que se oficializó dicha designación; he tenido a bien orientar y revisar el trabajo de investigación elaborado por la estudiante Pineda Linares.

En tal virtud, considero que el trabajo se realizó con alto nivel de profesionalismo científico académico, por lo que se convierte en un estudio de apoyo directo a los interesados en conocer la realidad de esta temática. Por otra parte, se considera un documento valioso producido por la Universidad de San Carlos de Guatemala y en especial de la Escuela de Ciencia Política que se preocupa por el desarrollo del país.

Por lo tanto, la Tesis reúne los requisitos exigidos por la Escuela y en consecuencia el dictamen es **FAVORABLE** para que dicha Tesis continúe con los trámites correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para reiterarle a la Señora Directora de la Escuela de Ciencia Política, la seguridad de mi más alta y distinguida consideración.

Atentamente,


Msp Ruben Corado Cartagena
Asesor

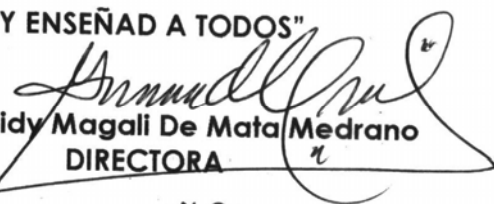
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, diecinueve de junio del año dos mil nueve-----

ASUNTO: La estudiante **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES**,
Carnet No. 9213692, continúa trámite para la
realización de su Examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte
del Lic. Rubén Corado Cartagena en su calidad de Asesor
de Tesis, pase al (a) **Lic. Francisco José Lemus**, para que
proceda en su calidad de Coordinador (a) de la Carrera de
Relaciones Internacionales, de la Jornada Vespertina, a
conformar el Tribunal que escuchará y evaluará la defensa
de tesis, según el artículo 70 del Normativo de Evaluación y
Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se en expediente
c.c. Archivos
zmgz
6/





Escuela de Ciencia Política
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA
COORDINACION AREA RELACIONES INTERNACIONALES.

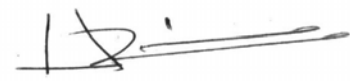
ACTA DE EVALUACION DE TESIS
(Licenciatura en Relaciones Internacionales)

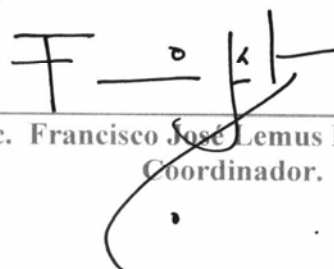
Acta No. _____

En la ciudad de Guatemala, el día trece de julio del dos mil nueve, se realizó la evaluación de Tesis presentada por: CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES Carné No. 9213692, titulada: "EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO, COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS -MIP Y MES- AGROFORESTALES EN GUATEMALA" para la Licenciatura en Relaciones Internacionales ante el Tribunal Examinador: 1) Licda. Marconi del Carmen Méndez. 2) Lic. Henry Dennis Mira Sandoval. 3) Lic. Francisco José Lemus Miranda, Coordinadora del Área de Relaciones Internacionales. Los Infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación, y en consecuencia de la misma el resultado fue APROBADA.

FIRMAN:


Licda. Marconi Méndez


Lic. Dennys Mira Sandoval


Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador.

myda/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:

Guatemala cuatro de septiembre del dos mil nueve-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis del (la) estudiante: **CLAUDIA SURAMA PINEDA LINARES, Carnet No. 9213692.** titulado: **"EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO, COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS -MIP Y MES- AGROFORESTALES EN GUATEMALA".**

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA.

ACTO QUE DEDICO A:

DÍOS PADRE

Supremo creador de todas las cosas, por su divina misericordia
Por su infinito amor e inmensa gracia

MARÍA SANTÍSIMA

Por su eterna intercesión y protección

MIS PADRES

Ana María del Carmen Linares Martínez de Pineda
Por su gran amor y cariño, por apoyarme siempre y
por enseñarme a vivir con honestidad
Oscar Alfredo Pineda Quiroa
Por sus buenos consejos, por su ejemplo de trabajo y perseverancia

MIS HERMANAS Y MIS HERMANOS

Ana Maria, Oscar Alfredo, Mirna Elizabeth,
Gerson José Luis, Marlon Wellinton y Marvin Omar
Por su amor fraternal y por su apoyo incondicional

MI NOVIO

Fredy Amilcar
Por su amor, paciencia y comprensión

MI ASESOR

Rubén Corado
Por brindarme su amistad, apoyo y confianza

MIS AMIGAS Y AMIGOS

Por compartir conmigo el éxito alcanzado

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
INTRODUCCIÓN	4
ACRÓNIMOS	6
CAPÍTULO I	
1. ASPECTOS TEÓRICOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN	8
CAPÍTULO II	
2. EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMÉRICA	13
2.1 Principales modalidades del intercambio compensado	14
2.2 Origen y evolución del intercambio compensado	24
2.3 Los acuerdos de intercambio compensado como una alternativa de crecimiento económico para América	32
2.4 Surgimiento del intercambio compensado en Centroamérica	40
2.5 Los acuerdos de intercambio compensado en el siglo XXI	46
CAPÍTULO III	
3. EL INTERCAMBIO COMPENSADO DESARROLLO PARA GUATEMALA	49
3.1 Factores que han posibilitado los acuerdos compensados	49
3.2 Actores involucrados en los acuerdos compensados	51
3.2.1 Clasificación de las MIPYMES en Guatemala	55
3.3 Los acuerdos de intercambio compensado en Guatemala	55
3.4 Modalidades de acuerdos compensado en Guatemala	58
CAPÍTULO IV	
4. ACUERDOS COMPENSADOS PROMOTORES DE LAS MIPYMES AGROFORESTALES EN GUATEMALA	61
4.1 Organización del sector forestal en Guatemala	61
4.2 Las MIPYMES agroforestales guatemaltecas	63
4.2.1 organización de las MIPYMES agroforestales	65
4.3 La competitividad empresarial en las MIPYMES agroforestales	

guatemaltecas	66
4.3.1 MIPYME agroforestal Ticonel Conejo de Sacalá	66
4.3.2 MIPYME agroforestal Aj Tikonel	68
4.3.3 MIPYME agroforestal ASILCOM	71
4.3.4 Beneficios y Ventajas	74
4.3.5 Oportunidades	75
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES	79
BIBLIOGRAFÍA	80
ANEXOS	89
INDICE DE ESQUEMAS Y CUADROS	
Esquema No. 1 Efectos del impacto de la crisis del petróleo de los 80's	27
Esquema No. 2 Clasificación de las Empresas en Guatemala	54
Esquema No. 3 Transacciones de compensación en Guatemala	58
Cuadro No. 1 Valor del comercio de contrapartida	32
Cuadro No. 2 Autorizaciones del Banco de Guatemala para efectuar intercambio compensado	57
Cuadro No. 3 Ventas anuales de productos de la MIPYME Aj Tikonel	71

INTRODUCCIÓN

La economía mundial ha experimentado en diversas oportunidades, momentos de crisis económicas; al surgir estos problemas en la escena internacional, las sociedades se ven en la necesidad de usar formas no convencionales de comerciar sus bienes o servicios, con el fin de conservar sus reservas monetarias; pues bien, una de esas formas es el intercambio compensado, -countertrade- porque hace posible el comercio sin utilizar dinero. y para uso y estudio de la presente tesis, nos referiremos a este alternativamente como: comercio de compensación, comercio compensatorio, comercio recíproco, comercio de contrapartida, comercio compensado, etc.

En la actualidad el Intercambio Compensado, es visto como una estrategia comercial e industrial para comercializar toda clase de mercancías, tanto a nivel nacional como internacional. Es entonces un instrumento comercial que genera valor extra en la obtención de ganancias para los países especialmente en vías de desarrollo.

Por lo tanto, también se incluye en la presente investigación las diferentes modalidades utilizadas del comercio compensado, siendo estos los instrumentos o acuerdos de contrapartida comercial y de contrapartida industrial.

Es importante indicar que habiendo consultado previamente sobre el presente tema, no se encontró ninguna investigación o estudio previo, por lo que se consideró de sumo aporte para los estudiosos de las ciencias políticas, económicas, sociales y en particular las internacionales, presentar este trabajo sobre comercio compensado, y así contribuir a la promoción y divulgación de alternativas comerciales para el desarrollo integral y sostenible del país y con especial enfocado a las micro, pequeñas y medianas empresas -MIPYMES- agroforestales Guatemaltecas.

La presente investigación se desarrolla en el marco de los siguientes capítulos:

En el Capítulo I, se hace un resumen de los principales aspectos teóricos metodológicos para la investigación y elaboración de la presente tesis.

En el Capítulo II, se aborda la evolución y origen del intercambio compensado en el contexto internacional, en la región de América Latina y Centroamérica, procurando tomar en cuenta desde la década de los años 60's hasta nuestros días. Así mismo, se

define una serie de conceptos vinculados con el comercio compensado y las diferentes modalidades o formas en que se realizan las operaciones comerciales compensadas por medio de los acuerdos, además incluye la clasificación por áreas y regiones en el mundo que comercian sus productos por medio de la compensación, la base jurídica que algunos países han implementado internamente como parte de su política comercial internacional y por último las nuevas formas aplicadas en el siglo XXI.

En el Capítulo III, se explican los principales factores que ayudan a realizar los acuerdos de compensación en Guatemala; se conocen los actores nacionales e internacionales que intervienen en los procesos de implementación de acuerdos de intercambio compensado, se analizan los acuerdos más usados como estrategia comercial en las empresas privadas y las nuevas formas que adquiere bienes o servicios, utilizando el llamado -trueque o canje empresarial virtual-.

En el Capítulo IV, se analiza la estructura, origen y funcionamiento de las MIPYMES agroforestales en Guatemala, además se explican los beneficios, ventajas, desventajas, etc., que han tenido algunas MIPYMES agroforestales como resultado de haber realizado varios acuerdos de intercambio compensado con países y organizaciones no gubernamentales de Europa. En este capítulo se expone el punto central de estudio de la presente tesis, pues se analizan las tres agroforestales seleccionadas: Ticonel Conejo de Sacalá; es una red de pequeñas empresas agroforestales del departamento de Chimaltenango, tiene su oficina central en el municipio de Sacalá, en el lugar llamado -Conejo de Sacalá. Aj Tikonel -que en idioma Maya Kaqchikel significa *el sembrador*-; es una comercializadora de productos agrícolas y forestales que se localiza en el municipio de San Martín Jilotepeque en el departamento de Chimaltenango. Y por último la Asociación de Silvicultores Comunitarios -ASILCOM-, que la conforman 27 Comités de las Veparaces, su oficina central esta ubicada en el municipio de San Cristóbal en el departamento de Alta Verapaz.

Para finalizar, se presentan las principales conclusiones y recomendaciones como resultado de la investigación. Adicionalmente se incluye la bibliografía y anexos relacionados.

ACRÓNIMOS

ACOFOP	Asociación de Comunidades Forestales de Petén.
AJ Tikonel	El Sembrador en idioma Maya-Kaqchikel, Asociación de Pequeños Productores de Plantaciones Forestales y Productos Agrícolas.
ANACAFÉ	Asociación Nacional del Café.
ANAM	Asociación Nacional de Municipalidades.
ASILCOM	Asociación de Silvicultores Comunitarios de las Verapaces.
ASOCUCH	Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes.
ASOREMA	Asociación de Organizaciones No gubernamentales de los Recursos Naturales Ecología y Medio Ambiente.
AGEXPRONT	Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales.
BANRURAL	Banco de Desarrollo Rural.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
CT	Cooperación Técnica.
CTCAP	Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica y Panamá.
CA & CAI	Cámara del agro y Consejo Agroindustrial.
CATIE	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina de la ONU.
CONAP	Consejo Nacional de Áreas Protegidas.
CONAPEX	Comisión Nacional para la Exportación.
ENCA	Escuela Nacional Central de Agricultura.
EMN	Empresas Multinacionales.
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
FEDECOVERA	Federación de Cooperativas de las Verapaces.
FORESCOM	Empresa Comunitaria de Servicios del Bosque S.A. (Brazo Comercial de ACOFOP).
IGGS	Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.
IIED	Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo (International Institute for Environment and Development).
INAB	Instituto Nacional de Bosques.

INGUAT	Instituto Guatemalteco de Turismo.
IVA	Impuesto de Valor Agregado.
IRTA	Asociación Internacional del Trueque –IRTA, por sus siglas. En Inglés.
MAGA	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
MINECO	Ministerio de Economía.
MIPYMES	Micro, pequeñas y medianas empresas.
NATE	Asociación Nacional Intercambios Comerciales, Mentor, Ohio, Estados Unidos.
PAED	Países en Desarrollo.
PAFG	Plan de Acción Forestal para Guatemala.
PFN	Programa Forestal Nacional.
PINPEP	Programa de Incentivos para Pequeños Poseedores de Tierras de Vocación Forestal y Agroforestal.
PRONACOM	Programa Nacional de Competitividad.
SEGEPLAN	Secretaría General de Planificación y Programación de la Presidencia.
SIGAP	Sistema Guatemalteco de Áreas Protegidas.
TICs	Tecnologías de información y comunicación.
TICONEL CONEJO	Red de Pequeños Productores Forestales del Municipio de Sacalá,
DE SACALA	Departamento de Chimaltenango
UT´Z CHE´	Buen árbol en idioma Maya, nombre de la red Forestal Comunitaria, que agrupa a 24 organizaciones de 12 departamentos del país.

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS TEÓRICOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

Guatemala al igual que muchos de los países de los cinco continentes, forma parte de las relaciones comerciales internacionales convencionales; y por ello todo cambio positivo o negativo, afecta al país interna y externa. Por tal razón debe estar dispuesto a adoptar cualquier medida que tienda a solucionar problemas de intercambio comercial, inclusive formas alternativas de comercio internacional no convencional, como acuerdos de intercambio compensado. Tomando en cuenta esta premisa la presente investigación va dirigida a buscar responder la problemática siguiente: ¿Cuál ha sido el impacto de los acuerdos de intercambio compensado, que han generado desarrollo económico y comercial nacional e internacional en las micro, pequeñas y medianas empresas -MIPYMES- agroforestales guatemaltecas, a partir de la implementación de reglas específicas?

Para dar respuesta a esta problemática, se ha estimado estudiar, las diversas modalidades de acuerdos de intercambio compensado, tomando en cuenta su aplicación en las relaciones comerciales internacionales, bases jurídicas y financiamiento; y demostrar con casos concretos, si representan alternativas reales para alcanzar desarrollo integral en Guatemala.

Por lo anterior, la presente investigación plantea las siguientes preguntas problematizadoras: ¿Cuál ha sido el impacto de los acuerdos de intercambio compensado, que se han implementado en las MIPYMES agroforestales guatemaltecas, como estrategia comercial para promover el desarrollo económico de la población del país?; ¿Cuáles son las estrategias utilizadas dentro de las MIPYMES agroforestales para lograr acuerdos de intercambio compensado, con la participación del Estado para lograr competitividad en el actual mercado internacional?; ¿Cuáles son las ventajas y desventajas a nivel nacional e internacional, que se han evidenciado tras la implementación de los acuerdos de intercambio compensado para las MIPYMES agroforestales del país?; Y ¿Cuáles han sido los casos más exitosos de MIPYMES agroforestales guatemaltecas en donde se han realizado acuerdos de intercambio compensado?.

Con esto se pretende analizar el rol del Estado, los países y organizaciones no gubernamentales nacionales y extranjeras que se ven involucradas en las negociaciones de los acuerdos compensado.

Entonces la presente investigación de tesis plantea el objetivo general siguiente: Conocer el impacto de los acuerdos de intercambio compensado que han generado desarrollo integral y comercial en las micro pequeñas y medianas empresas - MIPYMES- agroforestales guatemaltecas a partir de reglas específicas.

Y los objetivos específicos siguientes: 1) Analizar las estrategias utilizadas dentro de las MIPYMES agroforestales para lograr acuerdos de intercambio compensado, con la participación del Estado para lograr competitividad en el actual mercado internacional. 2) Evaluar las ventajas y desventajas a nivel nacional e internacional, que se han evidenciado tras la implementación de los acuerdo de intercambio compensado para las MIPYMES agroforestales del país. 3) Analizar los casos más exitosos de MIPYMES agroforestales guatemaltecas en donde se han realizado acuerdos de intercambio compensado.

Para alcanzar los objetivos planteados en la presente investigación; se delimita el problema de estudio al período comprendido del año 1998 al 2008; pues de esta forma se podrá apreciar mejor, la trayectoria y logros de las MIPYMES agroforestales guatemaltecas en la escena nacional e internacional.

El espacio que se analizará en esta investigación será : las MIPYMES agroforestales guatemaltecas que han realizado acuerdos de intercambio compensado con agencias de cooperación internacional para su desarrollo integral y comercial, concretamente tres casos: Ticonel Conejo de Sacalá, en Chimaltenango considerado uno de los casos más exitosos hasta el año 2007, según el Ministerio de Economía; así también la Comercializadora Aj Tikonel, en Chimaltenango y la Asociación de Silvicultores Comunitarios -ASILCOM-; la cual está conformado por 27 Comités Agroforestales en Alta Verapaz.

Para realizar la presente investigación se tomo en cuenta la teoría de la interdependencia de las relaciones internacionales; los métodos analítico, sintético,

histórico y deductivo. Asimismo, se utilizaron las técnicas de investigación bibliográfica, documental y de campo a través de la entrevista.

El método analítico sirvió para conocer los distintos elementos que integran el proceso de desarrollo de los acuerdos de comercio de compensación dentro de las MIPYMES agroforestales, estudio de 3 casos en: Ticonel Conejo de Sacalá en Chimaltenango, Comercializadora Aj Tikonel en Chimaltenango y la Asociación de Silvicultores Comunitarios -ASILCOM,- en Alta Verapaz; así como, establecer las características y el funcionamiento de cada uno de ellos y su incidencia o influencia en el contexto nacional e internacional.

El método sintético sirvió para conocer el conjunto de las dinámicas que genera cada uno de los componentes estudiados individualmente y la manera en que las partes del proceso van configurado y generan los acuerdos de intercambio compensado y de esta forma establecer el impacto dentro de las MIPYMES agroforestales guatemaltecas.

El método deductivo se utilizó, puesto que se conocieron las distintas propuestas teóricas, que a nivel general explican el proceso de aplicación de los acuerdos de intercambio compensado en sus diversas modalidades; los factores que tiene incidencia y las propuestas para el mejoramiento de los mismos en Guatemala, como medida para alcanzar la eficacia y competitividad empresarial de las MIPYMES agroforestales guatemaltecas, a través del intercambio compensado.

El método histórico permitió conocer el origen y evolución de los acuerdos de intercambio compensado en sus diferentes modalidades y como los países y otros actores de la escena internacional los han utilizado. Siendo que todo proceso de investigación tiene que generar nuevos conocimientos y nuevos aportes; se debe iniciar con el estudio de experiencias previas.

Las técnicas de investigación bibliográfica y de investigación documental se utilizaron para recopilar la información sobre el impacto en el desarrollo económico de las MIPYMES agroforestales en el país, tras la implementación de los acuerdos de intercambio compensado y los diversos productos que se importan y exportan, y que podrían ser parte de este tipo de acuerdos de comercio internacional en negociaciones

futuras. Para complementar se utilizó la técnica de fichaje, permitiendo así la clasificación de la información obtenida a través de las dos técnicas anteriores.

La técnica de investigación de campo a través de la entrevista, se utilizó para conocer la opinión de expertos sobre proyectos de cooperación internacional en Guatemala que han utilizado los acuerdos de intercambio compensado, en sus diferentes modalidades para promover desarrollo integral y comercial en las tres MIPYMES agroforestales estudiadas en esta tesis y que se tomarán de ejemplo para otras MIPYMES agroforestales en el país. Se realizaron cuatro entrevistas a personas que conocen y manejan la temática de MIPYMES agroforestales y acuerdos de intercambio compensado en Guatemala.

Las personas entrevistadas fueron: 1) Licenciado Jorge Raúl Castro, ex viceministro de la oficina de desarrollo de las MIPYMES en el ministerio de economía de Guatemala, fue representante directo de las MIPYMES agroforestales Ticonel Conejo de Sacalá y Comercializadora Aj Tikonel ante la negociación de varios acuerdos marcos de intercambio compensado, en las modalidades de: a) contrapartida industrial, dichos acuerdos fueron suscritos por la organización no gubernamental de los países Bajos Holanda –*Hivos* por su nombre en holandés- y la cooperación internacional de Noruega. 2) Ingeniero Luis Carlos Figueroa trabajó para ASILCOM cuando se constituyó en el año 2001 y en el Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación MAGA, fue encargado directo en la negociación del acuerdo de intercambio compensado en una de las modalidades de contrapartida comercial suscrito con la unión europea –UE-. 3) Licenciada María Elena Ferguson C. Tiene su pequeña empresa de servicios para el mantenimiento industrial y ha realizado algunos acuerdos de intercambio compensado con otras MIPYMES 4) Ingeniero Victor Abongwa Tantoh, tiene su micro empresa que presta servicios de limpieza y ha realizado acuerdos de intercambio compensado por medio de la modalidad de trueque empresarial virtual. (Ver anexo IV)

La teoría de la Interdependencia de las relaciones internacionales sirvió para analizar las relaciones entre las MIPYMES agroforestales, la cooperación internacional y el Estado a través de sus ministerios. Así como los efectos recíprocos entre Guatemala y otros países; ya que la teoría de la interdependencia estudia: *“una situación*

caracterizada por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países.” y “relaciones transnacionales, o sea contactos directos entre ciudadanos, empresas, organizaciones no gubernamentales, movimientos políticos, religiosos, etc., es decir, se consideran aquí lo que podríamos llamar -relaciones horizontales-.” (Padilla: 1992; p 163-166)

Por lo anterior, se consideró la teoría de la interdependencia de las relaciones internacionales, congruente con la temática abordada en este trabajo de investigación, ya que dichas relaciones se ven evidenciadas al contraer cualquier acuerdo de intercambio compensado en sus diversas modalidades.

CAPÍTULO II

2. EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO COMPENSADO EN AMÉRICA

El comercio internacional se ha presentado a través de la historia en diversas formas, estas se convierten en modalidades, que debido a los cambios en los flujos comerciales de tecnología, industria, negocios, entre otras, han destacado la necesidad de innovar y buscar fuentes alternativas que se ajusten o funcionen de mejor forma al desenvolvimiento de este comercio internacional.

Las diversas crisis económicas y financieras que ha experimentado el mundo –incluida la crisis actual,- ha permitido el surgimiento y desarrollo de formas no convencionales de comercio internacional, tal es el caso del intercambio compensado.

A continuación algunas definiciones del intercambio compensado:

- El intercambio compensado, -por su nombre en inglés *countertrade*-; también se le denomina indistintamente: comercio recíproco, comercio de contrapartida, comercio compensado, comercio compensatorio, contra comercio, etc. “Debe entenderse como la denominación genérica de una serie de transacciones, operaciones o convenios de comercio internacional celebradas por el sector público o privado entre dos o más países cuyo atributo específico, en todas y cada una de ellas, es el vínculo de reciprocidad condicional que se establece entre los flujos de exportación e importación de las partes implicadas en la negociación de los mismos.” (Piñeiro & Ras: 1993; p 3)
- Podemos decir que el comercio compensado es: “el intercambio de bienes y de servicios en donde su pago se da en especie esto es sin la utilización real del dinero; este modelo se emplea generalmente entre los países con poca capacidad de pago pero que al contrario cuentan con bienes que pueden ser intercambiados”. (Cárdenas: 2005; p 5)
- Otra definición de *countertrade*: “es el término general para diferentes tipos de operaciones comerciales en las cuales se exige al vendedor que acepte bienes u otros instrumentos, como pago parcial o total por sus productos. Las operaciones de comercio compensatorio incluyen lo siguiente: trueque, pago

parcial o total con productos o compensación, contra compra, requisitos de compensación, intercambio de valores, comercio triangular en divisas, cuentas de compensación o comprobatorias”. (BANCOMEXT: 2009; p 22)

- Para uso de la presente tesis se define al intercambio compensado: como una práctica comercial que implica una vinculación entre ventas y compras internacionales. A través de compensación, es decir, que el pago se efectúa en productos en lugar de divisas -dinero- para lo cual en la mayoría de casos, se exigen ciertos compromisos de compras futuras. (Otras definiciones ver Anexo III).

2.1 Principales modalidades del intercambio compensado

Las modalidades de intercambio compensado, se refiere a la clasificación de los distintos acuerdos que se utilizan en el comercio compensado. Las más importantes son: trueque, compensación, compra recíproca, retrocompra, offset, clearing y switch.

- **Trueque, permuta, canje o -por su nombre en inglés *barter*-:** Esta es la forma más primitiva de intercambio compensado y se realiza a través de un solo contrato por el cual una de las partes se compromete a entregar cierta cantidad de mercaderías o servicios contra la entrega, por la otra parte, de una cierta cantidad de otro producto o servicios, siendo el valor de la transacción totalmente equilibrado, o sea, no hay pago de un saldo de divisas y los productos o servicios a intercambiarse están estipulados en el contrato. (C.I.R.A: 2008; p 48)

Las operaciones de trueque alcanzaron una especial relevancia durante y después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el sistema monetario internacional presentaba dificultades en su funcionamiento. Posteriormente en la década de los años setenta, el trueque clásico apenas fue utilizado en las transacciones comerciales internacionales.

En la década de los ochenta el *barter* fue retomado por gran parte de países del mundo, y en los casos particulares de Indonesia y Malasia que recurrieron a estas prácticas comerciales para financiar parte de sus grandes programas de desarrollo, que incluyeron la construcción de autopistas, instalaciones portuarias, plantas industriales, entre otras.

Otro ejemplo del uso acuerdos de comercio compensado fue México, entre 1980 y 1983 firmó varios acuerdos de trueque con los Estados Unidos; intercambiando banano por transferencia de cooperación en capacitación técnica para la explotación petrolera. (FMI: 1988; p 350-355).

En las décadas de los noventa y en la de los dos mil, ha resurgido la modalidad del trueque con una connotación particular, denominándosele “trueque empresarial”, el cual es un tipo de negocio virtual que ha tomado mayor auge por la actual revolución informática. (Ver numeral 2.5 en este capítulo).

En el caso de España, el trueque empresarial ha crecido alrededor de un 8% al año y con él se realizan transacciones por valor de 7,5 millones de dólares anuales, según la Asociación Internacional del Trueque -por sus siglas en inglés *IRTA*-. El motivo de este aumento se debe a las grandes oportunidades que ofrece. Entre ellas, permite a las PYMES españolas comprar productos y servicios sin necesidad de dinero. Es por ello que muchas empresas han recurrido a la utilización de esta forma no convencional de comercio y según datos de la *IRTA*, reflejaron que unas 300.000 empresas optaron por el trueque empresarial en 2006 para deshacerse de su stock o conseguir productos o servicios sin ningún tipo de financiación.(Fiegenbaum & Rondinel: 2006; p 141)

- **Compensación o contrapartida:** Es un convenio contractual por el cual que las mercancías exportadas son pagadas parcialmente en divisas y en productos. Las partes intercambian bienes por bienes o divisas convertibles, con lo cual puede existir uso del dinero, salvo cuando se trata de compensación total. En caso de compensación triangular, el exportador recibe divisas de un tercer país que es deudor del importador original.

En síntesis, la compensación es un término general para diferentes tipos de operaciones comerciales en las cuales se exige al vendedor que acepte bienes u otros instrumentos, como pago parcial o total por sus productos. Las operaciones de comercio compensatorio incluyen el trueque y otras formas de pago por medio de comercio convencional; por ejemplo una financiera nacional o extranjera. (BANCOMEXT: 2009; p 22)

Un ejemplo de compensación parcial fue el de la empresa de Estados Unidos, fabricante de pantalones de lona “*Levi Strauss*” que vendió una planta y el diseño de sus famosos “*blue jeans*” a Hungría, la empresa de Estados Unidos ha de recibir el 20% de su pago en productos de lona acabados y el otro 80% por medio de un financiamiento que otorgó el banco central de Hungría, para pagarlo con las ganancias obtenidas de la venta del producto en un plazo mínimo de 10 años. (Banks: 1985; p 22)

Lo anterior ejemplifica un acuerdo de compensación parcial, pues en los casos de compensación total, las operaciones de intercambio funcionan como un trueque.

- **Compra recíproca, *Counterpurchase*:** es también otra modalidad del comercio compensado, este tipo de convenios es también llamada contracompra, compra de contrapartida, comercio paralelo, convenios paralelos o *indirect compensation*, aunque más conocida por su vocablo inglés *counterpurchase*, se ha convertido en la modalidad de compensación comercial más utilizada en el comercio internacional, pues consiste en que, la empresa que desee vender sus productos se debe comprometer a comprarle al importador uno o más productos que éste produce o comercializa. (C.I.R.A: 2008; p 13)

Este tipo de acuerdos comprende el compromiso de un exportador de efectuar compras de contrapartidas de bienes producidos en el país receptor de sus exportaciones en función de los términos de un contrato independiente y separado del convenio negociado que cubre tales ventas.

Un ejemplo es Colombia que adquirió de una agencia gubernamental española camiones, pero estos procedían de la República federal de Alemania; entonces España recibió el valor en compensación de los camiones por parte de Colombia en café; pero a raíz de la venta de los camiones Alemania le otorgó a España concesiones para construir en la Unión Soviética torres hidráulicas, con el acuerdo de que España adquiriera máquinas herramientas por compensación. O sea que España firmó dos acuerdos de compra recíproca con Alemania y la Unión Soviética en el marco de un solo contrato firmado en principio con Colombia.(Gallegos: 1985; p 21)

Las transacciones bajo la modalidad de compra de contrapartida han variado en estas dos últimas décadas –90´s a 2000´s-, en función de las zonas comerciales y de las peculiaridades de las partes y de los países participantes en base a tres variantes principales:

- a) **Convenios paralelos:** Es la forma básica de *counterpurchase*, basado en dos contratos independientes firmados en el marco de un acuerdo global de compensación comercial. En otras palabras se firman dos contratos por separado, uno por mercancías o servicios y el otro por divisas; pero ambos pertenecen a un solo acuerdo o contrato.
- b) **Compensación anticipada -Advance Purchase-:** ha sido uno de los procedimientos de comercio recíproco más utilizado en el comercio Norte-Sur en el intercambio compensado de productos primarios o materias primas de países en desarrollo -PAED- a cambio o en pago de importaciones industriales del mundo desarrollado, este es un mecanismo comercial, que consiste en que el exportador de un país industrializado completa sus compromisos de compensación por adelantado en contrapartida de sus futuras ventas, adquiriendo en primer lugar productos primarios del país cliente.

Significa que la compensación anticipada importa las mercancías intercambiadas de otro país o empresa, antes de realizar sus exportaciones. El pago se ingresa en una cuenta bloqueada, a beneficio del exportador. Asegurando así el pago de la futura exportación. (Gipuzkoa: 2001; p 6)

- c) **Acuerdos de voluntades -Gentlemen´s agreements-:** también son llamados *best effort agreements*, se producen cuando existe un convenio de reciprocidad comercial tácito entre dos países como consecuencia del entendimiento y confianza mutua preexistente entre ambos.

Las obligaciones de compensación no tienen carácter jurídico vinculante, por lo cual su cumplimiento dependerá de la buena voluntad de una de las partes, generalmente del exportador interesado en el mercado de destino, para explotar y considerar las distintas opciones de importaciones de bienes del otro país en compensación de sus negocios en este mercado, un ejemplo de ello se refleja en las relaciones bilaterales que Guatemala lleva con los países del istmo centroamericano, pues muchos acuerdos son

alcanzados en el seno de las reuniones presidenciales o de vicepresidentes con la finalidad de propiciar el desarrollo económico de la región. Es decir esta modalidad de comercio compensado, se puede realizar por medio de una de las tres variante descritas.

En Guatemala, la modalidad de compra recíproca se está utilizando ampliamente entre pequeñas empresas, ejemplo de ello es el caso de la empresa *Weffer, Industrial Solution*, la cual ha adquirido productos de la empresa *Kimberly Klark*, de Guatemala. y posteriormente la empresa *Weffer, Industrial Solution*, ha brindado el servicio de mantenimiento industrial en sus instalaciones. (Ferguson: 2009; p 2)

- **Retrocompra, -buy-back-:** Esta modalidad de comercio recíproco, es llamada también retro-compra, recompra, compra subsiguiente, *compensation Trade* o *Cooperation Trade*. Se utiliza principalmente en el ámbito de la exportación-importación de proyectos o complejos y/o equipos industriales y de tecnología.

En tal sentido, se trata de la compra de productos fabricados por medio de los bienes - de equipo o tecnología- de producción exportados. Son contratos jurídicamente distintos y de larga duración. En la mayoría de los casos, existe un crédito destinado a financiar el proyecto objeto de la exportación, reembolsado posteriormente en el momento en que los productos obtenidos están disponibles. (Gipuzkoa: 2001; p 6)

Este tipo de acuerdo tiene como característica especial que la suscripción del mismo presupone la existencia de un acuerdo de cooperación industrial a largo plazo; es por ello que los períodos para el cumplimiento de los compromisos de compensación son más prolongados al estar directa o indirectamente relacionados con la instalación de proyectos industriales complejos.

Son acuerdos de larga negociación por los aspectos económicos y políticos que se consideran. La mayor dificultad de este tipo de acuerdos es el relativo al financiamiento del proyecto, pues dicha financiación puede provenir de fuentes estatales o a través de programas de créditos a la exportación o de fuentes privadas por medio de créditos bancarios de corte tradicional.

Un ejemplo de Retrocompra es el implementado en Uruguay, dicho país realizó una recompra de deuda externa con la venta y canje de oro -1991- El gobierno y el Banco Central de la República Oriental de Uruguay a través de este tipo de negociación logró reducir su deuda externa, mediante la recompra de la misma a bancos privados extranjeros, para lo cual vendió en el mercado internacional 150 mil onzas *troy* y movilizó 594.339 onzas en cinco operaciones realizadas a modo de trueque –*gold swap*- dando el oro en prenda a cambio de fondos frescos. Adicionalmente como consecuencia positiva de dicho negocio obtuvo nuevos préstamos. (Villagrán: 1991; p 109)

Las fórmulas principales de cooperación que pueden dar lugar a convenios de retrocompra como instrumentos de financiación son:

- a) **Cooperación industrial con pago en mercancía producida:** este tipo de convenios ha sido común en la industria química, ya que las características universales de los productos hacen que sean fácilmente comercializados como bienes de contrapartida recibidos a cambio de exportaciones de equipos y tecnología para producirlos. A lo largo de los años setenta, la *buy-back* fue una de las fórmulas preferidas de cooperación industrial e intercambio comercial en este sector productivo en las relaciones Este-Oeste. Actualmente este tipo de cooperación se presenta a través de la cooperación internacional hacia proyectos de estímulo a las pequeñas y medianas empresas, en el mundo, tomando como caso concreto el de la empresa Guatemalteca Ticonel Conejo de Sacalá, que ha recibido este tipo de cooperación por parte de la Noruega. (Ver capítulo IV.)
- b) **Convenios de inversión directa extranjera:** conocido por su vocablo en inglés *-joint venture-*, o producción bajo licencia, este término nace en las empresas multinacionales –EMN-, estos acuerdos se refieren a la unión de una empresa exportadora industrial se une a una empresa importadora de otro país, para coparticipar en la formación de capital en un proyecto empresarial conjunto. El *joint venture* ofrece la posibilidad de entrar en un mercado o en nuevos mercados a través de triangulaciones, alternativa que permite al productor y/o inversionista local, adquirir instalaciones y

maquinarias sin desembolso de capital, gerencias de conocimiento *-know how-* tecnológico y poder usar la red de distribución del inversionista extranjero, mejorando el propio producto. (Arotoma: 1999; p 13)

Ejemplo de acuerdos de *Joint Venture*, es el implementado por el Perú en 1999, como estrategia para la producción y comercialización del fríjol en su país. (Arotoma: 1999; p 56)

Otro ejemplo de este tipo de acuerdos es el suscrito en septiembre del 2002 entre la – EMN- *Michelin*, fabricante francés de neumáticos y *Bosch*, constructor alemán de equipamientos para vehículos, crearon una filial denominada, sistemas integrados de seguridad *-Integrated Safety Systems ISS-*, cuya participación está estipulada al 50% por cada una, para desarrollar sistemas de seguridad en automóviles. (EFE: 2003; p 9)

- **Acuerdos de cooperación industrial *-Offset-*:**) Este tipo de acuerdos es también llamado de coproducción, participación industrial, programa de beneficios industriales, cooperación industrial, *licensing production*, entre otras.

En estos acuerdos el comprador exige que parte de la compra se pague con productos de importación, normalmente se usa para adquirir equipos de defensa militar y materiales de alta tecnología. (C.I.R.A: 2008; p 13)

Suele tratarse de operaciones de gobierno a gobierno, a través de las cuales se realiza la venta de material de defensa o equipos con un elevado nivel tecnológico, de telecomunicaciones, etc. Mediante esta forma de compensación, el país importador intenta recuperar una parte de las divisas gastadas a través de la exportación de bienes al país vendedor *-offset indirecto-* o por medio de la coproducción de ciertas partes del equipo importado *-offset directo-*.

Un ejemplo de estos acuerdos fue el caso de la empresa *Mc Donnell Douglas* que intercambió 22 aviones DC-9, valorados en 100 millones de dólares a Yugoslavia y recibió a cambio ciertos equipos para su propio uso, torres de transmisión, protectores de caucho para parachoques, molduras de acero y hasta jamones; estos productos fueron vendidos a otra empresa comercializadora a descuento. (FMI: 1988; p 236-238)

- **Acuerdos *clearing*:** un gran número de convenios de comercio recíproco son intergubernamentales, cuyo carácter podrá variar desde una declaración protocolar que refleja la buena voluntad de las partes para desarrollar y estimular las relaciones comerciales bilaterales hasta acuerdos formales de *clearing* bilateral o multilateral estructurados en base a cuentas de compensación, una unidad de cuenta especial –denominadas moneda de *clearing*- límites de fluctuación –*swing limits*- para el intercambio bilateral en cumplimiento de los compromisos recíprocos de exportación, lista de bienes, etc. Los acuerdos de Clearing, pueden ser divididos en tres sub categorías, siendo estas:

a) Acuerdos intergubernamentales de *clearing*: el fundamento de este tipo de acuerdos de *clearing* ya sea gobierno a gobierno, regional o con participación de una empresa privada, reside en que los firmantes establecen formalmente un canal de intercambio comercial recíproco de determinados bienes a lo largo de un período de tiempo, por lo general de medio y largo plazo, por un monto prefijado y acordado mutuamente con la finalidad, al menos en términos teóricos, de cerrar dicho período con un comercio bilateral equilibrado. Un acuerdo bilateral de *clearing*, así definido constituye un acuerdo bilateral de comercio y de pagos de carácter específico que puede formar parte de un acuerdo bilateral de comercio ya existente entre los países participantes.

b) Acuerdos de *clearing* privado –*special trading agreement*-: este tipo de acuerdos comerciales también llamados acuerdos marco –*basket agreements*- o acuerdos especiales de comercio, son similares en su formulación y duración, pueden ser de dos a cinco años –mediano plazo- y de seis años en adelante o largo plazo; así como en los instrumentos de control y registro acordados –es decir a través de cuentas de *clearing* y límites de fluctuación, acuerdos intergubernamentales de *Clearing*.

Este tipo de acuerdos *clearing* tiene como atributo especial que las partes contratantes o firmantes es una empresa comercializadora –*trading house*- privada o mixta de un país industrializado y por otro lado un gobierno u organización comercial privada de un país en desarrollo.

Ejemplo de este acuerdo es el firmado en octubre y noviembre de 1999, entre la EMN - Unión FENOSA- y *Pirelli* cables y sistemas y *Schneider* electric ambas empresas en España, mediante contratos de calidad para distribución de materiales de comunicación y servicios de electricidad. La unión FENOSA, es una EMN que inició en el 1998 y tiene como objetivo fundamental el establecimiento de redes y suministros de fibras eléctricas, para la comunicación, industria y comercio, principalmente; antes de la firma de los acuerdos de *clearing* los productos fueron previamente investigados y probados bajo normas de óptimos rendimientos económicos. (FENOSA: 1999; p 62)

c) **Acuerdos regionales de *clearing*:** Estos acuerdos están relacionado con los acuerdos comerciales recíprocos.

Ejemplo de *clearing* regional fue el firmado en 1981 por algunos países africanos para formar la zona preferencial de comercio -ZPC-. Esta zona fue creada con el propósito fundamental de fomentar el comercio intrarregional entre Burundi, Comores, Djibouti, Etiopía, Kenia, Lesotho, Malawi, Mauricio, Ruanda, Somalia, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe para intercambiar productos o servicios entre ellos o con otros bloques comerciales del mundo.

Otro ejemplo de este tipo de acuerdos fueron los utilizados por la comunidad del caribe por sus siglas en inglés -CARICOM-. Creada con el propósito de promover la unidad regional y coordinar la política económica exterior de sus miembros, algunos de sus miembros: Belice, Jamaica, Trinidad y Tobago, Barbados, etc., el CARICOM entre 1975 y 1985 tuvo comercio compensado entre sus miembros, con el mercado común centroamericano -MCC-, el grupo andino, con países independientes como Cuba; intercambiando productos primarios que fueron desde azúcar hasta animales exóticos.

Otra técnica comercial y financiera derivada de los acuerdos *clearing* es:

- **Operaciones triangulares -*switch*-:** Debido a que en la práctica un exportador que obtiene productos a través de acuerdos de compra compensada o de compensación muchas veces no tiene los canales de comercialización o no puede usar los productos que le entregan como pago, se puede establecer una cláusula que permita transferir los derechos a otra empresa especializada en este tipo de comercialización y que se denomina -*switcher*- la que se va a encargar de colocar los productos; las operaciones *switch* son consideradas

métodos comerciales y financieros que se implementan para lograr equilibrio en un acuerdo bilateral clearing, que prestan saldos comerciales descompensados al término de período de clearing acordado entre las partes. (C.I.R.A: 2008; p 48)

En tal sentido las operaciones triangulares –*switch*-, son acuerdos en los cuales los firmantes -al menos tres países- establecen formalmente un canal de intercambio comercial recíproco de determinados bienes a lo largo de un periodo de tiempo, por un importe prefijado y con la finalidad de cerrar dicho periodo con un comercio bilateral equilibrado. Sólo es posible cuando existe un acuerdo de clearing previo entre dos países -mediante los acuerdos de *clearing* las importaciones y exportaciones recíprocas de dos países pueden ser compensadas en una cuenta común y en una moneda determinada-. (Gipuzkoa: 2001; p 6)

Un ejemplo de esta técnica comercial compensada es la implementada por Siria que firmo acuerdo de compensación recíproca con Hungría, que incluía que una parte de importaciones seria cooperación técnica química contra productos derivados de la industria petrolera, posteriormente se negociaría un nuevo mercado entre ambos países enfocado ha Italia; la parte de la negociación hecho con divisas se deposita en una financiera de nombre -SUKAB- propiedad de Suecia; para que por medio de esta se abriera una cuenta bloqueada, hasta cumplir con el convenio de mediano plazo.

Los acuerdos de compensación son entonces una figura comercial híbrida, porque utiliza por un lado la compensación y por el otro lado algún acuerdo comercial convencional, únicamente los acuerdos de trueque en su forma clásica y pura -ad hoc- son considerados 100% compensados y se realizan a corto plazo. A este respecto todos las modalidades de acuerdos compensados, pueden ser a corto plazo -1 año-, mediano plazo –2 a 5 años y largo plazo –de 5 hasta 20 años.

2.2 Origen y evolución del intercambio compensado

El comercio compensado puede abarcar muchas formas de intercambio y a su vez incursionar en cualquier área comercial, que va desde empresas particulares hasta empresas multinacionales o transnacionales, y de gobiernos locales hasta un bloque

regional de países y de una organización no gubernamental local hasta una organización internacional.

Para entender tales relaciones y sus efectos es necesario conocer el origen y destacar la importancia de la evolución del comercio compensado, analizando los cambios y las coyunturas internacionales que han influido en el comercio y los flujos de los mismos y como ejemplo se pueden citar las crisis económicas y financieras desde los años 30's, –la crisis del petróleo de la década de los 80's y la actual crisis económica mundial de los años 2000.

El intercambio compensado se basa en el principio fundamental de la reciprocidad condicional para la celebración de transacciones compensatorias, significa que los actores involucrados están en función de tener mayor o menor grado de compromiso ante las obligaciones adquiridas, toda negociación de compensación es voluntaria.

Para comprender mejor las relaciones del comercio compensado, es necesario retomar dos formas del comercio convencionales: “el comercio internacional de bienes y servicios, lo que implica que los bienes circulan de manera internacional donde los productores y compradores intercambian determinados objetos físicos entre determinados países”. (Cárdenas: 2005; p 3)

Entonces para poder agilizar las transacciones en el comercio internacional de bienes, existen organizaciones que facilitan las operaciones comerciales, tal es el caso de la organización mundial del comercio, tratados de libre comercio, figuras de arbitraje internacional -cuando existan controversias-; a su vez existen instrumentos como los aranceles que limitan en ocasiones tal flujo, esto es evidente en las adquisiciones de maquinarias, electrónicos, productos alimenticios, farmacéuticos, entre otros; que en muchos países en vías de desarrollo tienen altos aranceles, para poder llegar al país donde serán utilizados.

En el comercio internacional de servicios se puede distinguir dos tipos de acciones, siendo estas:

- a) “*Acciones Tangibles*: que son todas aquellas que tienen relación con servicios dirigidos a bienes y otras posesiones físicas como transportación de carga,

reparación y mantenimiento de equipo industrial, servicios de limpieza, lavandería y tintorería, jardinería, veterinaria entre otras:

- b) *Acciones Intangibles*: compuestas por servicios que no necesariamente involucran manipulación o transmisión de productos físicos, sino más encaminadas a la utilización de mecanismos provenientes de la inteligencia humana y de un proceso mental como ejemplos se puede mencionar los servicios dirigidos a banca, aspectos jurídicos, de contabilidad, valores, seguros, patentes o marcas entre otros”. (Cárdenas: 2005; p 3)

El actual comercio internacional de bienes y servicios ha cambiado considerablemente debido al avance tecnológico y científico, lo cual implica que los servicios de acciones intangibles también pueden presentar formas convencionales y no convencionales de intercambio comercial; es decir se pueden firmar convenios o acuerdos comerciales en donde la mercancía a obtener, es por ejemplo; una fórmula para la creación de una vacuna para la prevención de alguna enfermedad.

Es por ello que en lo relativo a “la transmisión de tecnología y propiedad intelectual se da de tal manera que las empresas o los países pueden intercambiar innovaciones tecnológicas y propiedad en marcas o patentes y esto puede ser impulsado entre otros medios por el uso de tratados de libre comercio o acuerdos bilaterales”. (Cárdenas: 2005; p 4) es decir, que también se pueden utilizar formas comerciales no convencionales como las diversas modalidades de comercio compensado que ya explicamos.

En tal sentido las sociedades en vías de desarrollo han experimentado problema de escasez de divisas y no convertibilidad de la moneda, lo que ha propicia utilizar el comercio de compensación.

Como se mencionó antes, el trueque es la forma más antigua de comercio compensado, surge desde que la humanidad se organiza, es un intercambio directo de bienes entre dos partes, sin la utilización del dinero. Al evolucionar el comercio y la humanidad esta modalidad queda en desuso y surge el comercio de bienes y servicios como se conoce en la actualidad.

A pesar de ello, con las diversas crisis económicas que ha sufrido el mundo, el trueque vuelve a surgir en la escena internacional con la connotación que el mismo evolucionó y permite con ello el surgimiento de diversas modalidades de intercambio, las que se ajustan a los diferentes periodos históricos en los cuales se ha utilizado.

“En la época moderna, este sistema fue utilizado por la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas -URSS- y sus aliados”. (Cárdenas: 2005; p 5) Es por ello que puede afirmarse que en el actual comercio internacional, este tipo de práctica no convencional de comercio tiene su referencia histórica en los países ex socialistas de Europa Oriental a partir de la década de los cincuenta y principio de los años sesenta. Estos países fueron pioneros e impulsores de los métodos de comercio recíproco a nivel global y organizado en el marco de sus relaciones comerciales con los países industrializados occidentales y los países en desarrollo.

En la década de los años sesenta, el intercambio comercial entre los bloques del Este y Oeste no presentaba rigidez y las operaciones se desarrollaban con gran fluidez. En ese periodo, los gobiernos y las empresas exportadoras occidentales no tuvieron dificultades para colocar sus excedentes a cambio de productos de bajo costo, elaborados en los países del Este; es por ello que las exportaciones de maquinarias, bienes de equipo y de plantas industriales, procedentes de Occidente, destinadas a estos países, caracterizaron gran parte del comercio Este-Oeste. Una parte de estas transacciones fueron implementadas en régimen de intercambio compensado por exigencia de los países importadores, entre ellos, la ex URSS, que se había constituido en el primer importador de plantas industriales en esa década.

Los países del Este, llevaron sus relaciones comerciales con los países en desarrollo a través de una política comercial que estimulaba la estructuración y organización de operaciones de intercambio compensado. Para lo cual celebraron varios acuerdos comerciales siendo estos: acuerdos de *clearing* o de pagos de carácter intergubernamental. Posteriormente se incursionó en la modalidad de compensación y comercio de triangulación o *switch*.

Posteriormente en la década de los años setenta, cuando se presenta la crisis mundial del petróleo, el modelo de comercio entre Este y Oeste, cambia radicalmente, por

cuestiones políticas, y esto se evidencia en la década de los años 80's. Las modificaciones en los patrones de comercio no sólo afectaron las fórmulas de intercambio compensado utilizadas hasta ese momento, sino que adicionalmente configuraron una tendencia, en la negociación de los contratos de transacciones de compensación comercial con el Este.

Los efectos de la crisis del petróleo determinaron una serie de modificaciones esenciales en la economía mundial y por ende influyeron considerablemente en la evolución del comercio recíproco en las últimas cuatro décadas, para lo cual es interesante destacar los siguientes tres aspectos de carácter general en relación al impacto de dicha crisis:

Esquema No. 1 Efectos del impacto de la crisis del petróleo de los 80's



Fuente: Piñeiro Iñiguez, Carlos & Ras Fernando. **"Intercambio compensado, Countertrade: teoría, práctica y estrategia, una nueva opción en el comercio internacional"**. 1993. 1era. Edición. Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana de España, S.A. Madrid. España. Pág. 61.

Como se muestra en el esquema anterior, los efectos más notorios de la crisis del petróleo fueron:

- "La agudización de los tradicionales problemas de escasez de divisas y falta de liquidez de los países del Este, que se evidenciaron drásticamente al surgir la crisis del petróleo en mención,
- La intensificación del fenómeno de la interdependencia económica internacional que conllevó, en la práctica a que ni los propios países industrializados y por ende más solventes, en la escena internacional, fueran ajenos a las crisis recurrentes del sistema económica y financiero mundial,
- Alteración de las relaciones de fuerza en el marco del mercado mundial, dado por el creciente protagonismo de los países en desarrollo y de los países del

este europeo en contraposición con el tradicional liderazgo de las naciones industrializadas”. (Piñeiro & Ras: 1993; p 61)

Estas modificaciones que se presentaron en el mundo, como efecto directo de la crisis del petróleo en aquellas décadas, logran el resurgimiento y expansión en gran escala de las diversas modalidades de acuerdos de intercambio compensado.

En este sentido, los países del bloque Oriental –ex URSS- fueron los primeros en expandir la práctica de los acuerdos de intercambio compensado hacia países en vías de desarrollo, pues llevaron a la práctica una política comercial de compensación en sus relaciones con Occidente –América-, en base a los principios siguientes: Cooperación, Compensación y Comercio recíproco. Las relaciones comerciales con los países en desarrollo fue a través de una política comercial que estimulaba la estructuración y organización de operaciones de intercambio compensado a gran escala, por medio de transferencia de tecnología industrial a países como: Cuba, Brasil, Siria, Angola, etc.

La finalidad de la política comercial de compensación antes mencionada, fue aplicada con el objetivo de regular los déficit en las balanzas comerciales, es decir cuando las exportaciones son mayores a las importaciones y esto genera crisis económica.

Como se puede observar, hubo un cambio en las relaciones comerciales, pues en la década anterior el intercambio compensado era utilizado como mecanismo de financiación para la importación de proyectos llave en mano –proyectos financiados mediante créditos a largo plazo de complejos industriales-; posteriormente con todos los cambios acaecidos en la economía mundial, los acuerdos tomaron una modalidad distinta, es decir se implementaban mediante trueque; compra de contrapartida o *counterpurchase*, *buy-back* y acuerdos bilaterales de *clearing*.

Tras la disgregación del antiguo bloque soviético, estas prácticas de los acuerdos de intercambio compensado, se evidenciaron en los países que conformaban el mismo.

La práctica del intercambio compensado, no fue exclusividad de los países de la ex URSS; en el caso de Estados Unidos, el movimiento de esta modalidad de comercio no convencional resurge a través del -por su nombre en inglés *barter*-, trueque o permuta,

cuya práctica surge desde tras la crisis del petróleo -a principios de los años 80.- Se inicia en el sector de la publicidad y luego se utilizó en la industria automotriz. (Mailxmail: 2002; p 1)

Para tener una mejor comprensión del origen y desarrollo del intercambio compensado en el mundo, vale la pena, realizar una delimitación geográfica de la utilización de este comercio no convencional. Las áreas de utilización del intercambio compensado en el mundo en la década de los 80's pueden dividirse de la siguiente forma:

- Países del Este: ex URSS, Polonia, Rumania, República Federal Alemana, Yugoslavia, Hungría, ex Checoslovaquia, Bulgaria, Albania.
- Países del Sur conformados por África, Medio Oriente, Asia, América Latina y Caribe: Argelia, Egipto, Marruecos, Libia, Túnez, Malta, Angola, Burundi, Camerún, Congo, etc., Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Irak, Israel, Jordania, Kuwait, etc., China, Indonesia, Filipinas, Corea del Norte y Sur, Singapur, Taiwán, Bangladesh, Laos, India, Bután, etc., todos los países de Centroamérica, todos los países de América del Sur, México, Cuba, Jamaica, etc.,
- Países del Norte, conformado por los países industrializados de América del Norte y países industrializados de Europa Media y Oeste: los 12 países europeos que formaban la -ex Comunidad Económica Europea CEE-, Estados Unidos, Canadá, Austria, Suecia, Suiza, Finlandia, etc. (Piñeiro & Ras: 1993; p 64)

Esta división del mundo por bloques de países , es con fines de estudio de la presente tesis para analizar las relaciones comerciales internacionales que utilizaron acuerdos compensados. Además se reagruparan las diferentes modalidades de acuerdos de intercambio compensado en dos grupos: a) acuerdos de contrapartida comercial que incluyen; trueque, compensación, compra recíproca y retrocompra y b) acuerdos de contrapartida industrial que incluyen: *offset*, *clearing* y *switch* y sus estrategias comerciales.

- **El intercambio compensado entre Este-Norte:** es el área de *countertrade* más importante en el comercio mundial, pues las exigencias de contrapartida comercial por parte de los países del Este, en este contexto de relaciones

comerciales, declinaron en importancia en los primeros años de la década de los 80's en comparación con los años setenta; sin embargo, a partir de la segunda mitad de los años ochenta, evidenciaron un crecimiento gradual de la participación relativa de los compromisos compensatorios en las transacciones entre estas regiones.

- **Intercambio compensado entre Norte-Sur:** las operaciones de comercio recíproco en esta área de intercambio comprenden dos elementos importantes: por un lado, la participación de los gobiernos de los países en desarrollo, esto a través de empresas públicas o mixtas u organizaciones no gubernamentales; y por otro lado, empresas exportadoras privadas o empresas comercializadoras - *trading houses*- de los países industrializados. Las modalidades de intercambio compensado más habituales entre estos bloques económicos fueron: acuerdos de contrapartida comercial e industrial. (FMI: 1988; p 87)
- **Intercambio compensado Este-Sur:** la mayor parte del comercio recíproco en esta área de intercambio se canaliza en el marco de acuerdos bilaterales de *clearing* de medio o largo plazo y en menor medida a través de acuerdos comerciales clásicos. Ejemplo de ellos son los acuerdos implementados por España, Asia y América Latina con la ex URSS, en la década del 2000.
- **Intercambio compensado Sur-Sur:** es el área de comercio recíproco con las tasas de crecimiento más altas en la década de los años 80's. Gran parte de las transacciones de intercambio compensado se efectuaron en el ámbito de acuerdos bilaterales de carácter intergubernamental, o transacciones de contrapartida comercial concertadas sobre una base clásica como el trueque, en las que también participan empresas privadas exportadoras-importadoras o empresas comercializadoras. Ejemplo de estos acuerdos son los países de Ecuador, Brasil, Argentina, Bolivia, entre otros que intercambian materia primas, productores primarios y productos manufacturados, alimentos, maquinarias, etc., por petróleo y sus derivados con Venezuela. (Arotoma: 1999; p 56)
- **Intercambio compensado Este-Este:** el intercambio de bienes y servicios entre todos los países del ex bloque socialista fue estrictamente bilateral en el ámbito

de acuerdos comerciales bilaterales y de pago bajo un sistema de *clearing*. La unidad de cuenta fue el denominado rubro transferible o transferencia de deuda, en la actualidad estos mecanismos han desaparecido. Ejemplo de esos acuerdos fue el realizado entre Ucrania y Rusia de intercambiar deuda por gas. (De la Rosa: 2002; p 23)

- **Intercambio compensado Norte-Norte:** la modalidad preferente en esta área de intercambio es sin duda, los acuerdos *offset*, extendidos en el ámbito de las compras estatales de defensa. Los países importadores utilizan este tipo de convenios con la finalidad de compensar los elevados gastos de las compras militares, exigiendo a los proveedores externos de otros países industriales el cumplimiento de obligaciones compensatorias directamente asociadas a los siguientes objetivos: el mejoramiento del nivel de empleo local, la transferencia de tecnología, el desarrollo industrial y el desarrollo del sector exportador. Ejemplo de esto es la transferencia de tecnología entre varias EMN como la AT&T, de telecomunicaciones y la Reebok fabricante de implementos deportivos. (Colaicovo: 1988; p 40)

Según el acuerdo general sobre aranceles y comercio –por sus siglas en inglés GATT- en su informe de 1986, indicó que las últimas dos décadas el comercio por compensación representó el 30%, del comercio mundial. (Gipuzkoa: 2001; p 109)

En el cuadro siguiente se toman al azar 6 años como muestra dentro de los últimos 20, en la columna siguiente se anotan los totales de operaciones realizadas de comercio de compensación o contrapartida; tanto comercial como industrial, sumatoria de columnas 3 y 4, esto con el fin de dar una idea del movimiento y uso de acuerdos de contrapartida dentro del comercio mundial convencional durante tres décadas.

Cuadro No. 1 Porcentaje del valor del comercio mundial bajo comercio de contrapartida: Comercial e Industrial. Años seleccionados 1964 a 1984

Años	Todo tipo de acuerdos	contrapartida comercial	contrapartida industrial
1964	2%	2%	Insignificante

1976	2-3%	2-3%	Insignificante
1979/1980	15-20%	6-7%	9-13%
1983/1984	25-30%	10-12%	15-18%

Fuente: Revista Internacional de Negocios. "Amenazas y oportunidades del comercio de contrapartida mundial". 1984. P 29. (Menjívar y López: 1986; p 29)

2.3 Los acuerdos compensados como una alternativa de crecimiento económico para América

Históricamente la crisis del petróleo vivida en la década de los años 80's a nivel mundial permitió el retomar prácticas de comercio compensado para reactivar las economías y salir de la crisis económica y financiera que se experimentaba; Latinoamérica no fue la excepción, pues en esa década el comercio intrarregional sufrió un descenso generalizado, motivado por la crisis antes mencionada, por lo cual se retomaron prácticas de intercambio compensado en esa época.

La práctica del intercambio compensado, ha sido utilizada por todos los países del mundo –como se mencionó en párrafos anteriores,- los países de América Latina y el Caribe también han realizado muchas transacciones de esta naturaleza, con la finalidad de reactivar sus economías, afectadas en muchos casos por la crisis económicas vividas a lo largo de la historia. Particularmente la crisis del petróleo, agudizó notoriamente la necesidad de: "corregir los déficit de sus balanzas de pago y las elevadas cargas de deuda externa, -pues la grave crisis de liquidez financiera por la que atravesaron los países de esta región-, agudizó la situación de pagos de deuda externa, así como el fortalecimiento del dólar de Estados Unidos, cuya denominación estaba contraída entre el 90 ó 95% de su deuda externa; adicionalmente a ello, la restricción de créditos adicionales, para muchos de los países de Latinoamérica," (CEPAL: 1986; p 19) motivando la expansión significativa de los acuerdos de intercambio compensado.

Los países en desarrollo requieren el crecimiento económico, lo cual depende en gran medida de los niveles sostenidos de importación así como de su paralela expansión de

exportaciones, ambas posibles de lograr en época de crisis financiera mediante el intercambio compensado.

Frente a las desiguales tasas de recuperación económica que alcanzan los países desarrollados aunados a la fuerte carga de medidas proteccionistas que esos países imponen a las importaciones provenientes de los países en desarrollo, la práctica del intercambio compensado tiene solidez como instrumento propulsor del crecimiento necesario de esas economías.

El cuantioso número de transacciones de intercambio compensado realizadas en los años recientes, así como las características propias de cada una de ellas han hecho difícil estimar la magnitud global de esta actividad. Pero según estimaciones del Departamento de Comercio de Estados Unidos, señalaron que para 1982 se estimaba que entre el 20% y 25% del total del comercio mundial se realizó en forma de intercambio compensado y que para el año 2000 el porcentaje de comercio realizado a través de las diversas modalidades de intercambio compensado, aumentarían significativamente. (CEPAL: 1986; p 20)

Las operaciones de intercambio compensado no son sencillas, sino que requieren una serie de condiciones básicas y arreglos que son complejos.

Como puede apreciarse, aunque la adopción de esta modalidad de comercio internacional, es de mucha utilidad en momentos de crisis financiera y económica, es necesario cumplir con ciertas condiciones necesarias para su utilización, la principal fue la condición de reciprocidad.

En la década de los noventa se afianzó aún más el uso de acuerdos de compensación en diversas partes del mundo, pues como consecuencia de la crisis financiera y económica vivida en la década anterior muchos gobiernos no pudieron cumplir con los diversos pagos a sus deudas externas en bancos internacionales privados; esto posibilitó que países como Estados Unidos apoyaran la utilización de mecanismos para solventar dicha situación.

Entre estos mecanismos destacan: a) conversión de deuda por trueque, b) de deuda por capital, c) canjes de deudas por bonos de salida, d) canje de deuda en divisas por

deuda en moneda local, también conocido como *-debt for debt swaps-*. (Villagrán: 1991; p 109)

Cuando se aplica este tipo de mecanismos -que son parte de los acuerdos de intercambio compensado,- el inversor o comprador adquiere la obligación de un país deudor y la canjea por una inversión en país deudor o bien mediante un programa de retrocompra o retroventa; un país recompra parte de su deuda con un importante descuento a través de pagos al contado.

Chile es uno de los primeros países que en la década de los noventa, fue considerado exitoso en la implementación del canje de su deuda por Capital, logrando con ello importantes reducciones en el monto total de su deuda externa. (Villagrán: 1991; p 109)

El resultado exitoso de Chile, motivó a otros países latinoamericanos en la implementación de esta modalidad de comercio internacional no convencional; la complejidad de este tipo de transacciones de comercio internacional no convencional y su desarrollo a lo largo de la historia, ha permitido la creación de una serie de instituciones que regulan y controlan dichas negociaciones.

Este es el caso de la Asociación Internacional del Trueque –International Reciprocal Trade Association *IRTA-*, con sede en *Rochester, New York*, Estados Unidos, que es un ente de carácter internacional que lleva control sobre los movimientos mundiales de transacciones comerciales no convencionales, a través del comercio de compensación.

Según la IRTA, para el 2002 la industria del trueque realizó transacciones por valor 1.250 euros al año. Esta cifra está creciendo un 8 por ciento al año, perceptiblemente más rápido que el crecimiento del PIB. Se estima que 300.000 compañías utilizarán los servicios de una empresa de intercambio. Éste motivado por el rápido acceso a los diversos sitios *web*, en donde se puede dar un seguimiento más inmediato de las transacciones de trueque, la empresa tiene restos de *stocks*, activos improductivos y exceso de capacidad, por lo que las empresas utilizan el trueque como una herramienta atractiva para la comercialización de sus productos en el país o en el extranjero. (Mailxmail: 2002; p 6)

El intercambio permite a una empresa capitalizar su exceso de capacidad usándola para financiar sus compras. Intercambiando los activos sobrantes, las empresas pueden obtener un mayor valor que si los vendieran. El trueque ayuda a conservar el efectivo y bajar el tipo de interés. También ayuda a controlar la inflación, bajando los costes, así las empresas pueden financiar sus compras incrementando las ventas de sus propios productos o de sus activos no deseados. (Mailxmail: 2002; p 7)

Como se ha visto, el incremento de la utilización del intercambio compensado en la región latinoamericana va en aumento, debido a la necesidad de la obtención de desarrollo y crecimiento económico, utilizando los recursos disponibles en cada país y así obtener espacios concretos y participativos en el comercio internacional.

Como ya se mencionó, existen varias modalidades de comercio compensado; pero en Latinoamérica se han utilizado cinco por ser las más viables.

Modalidades viables en las economías latinoamericanas

En la región latinoamericana las modalidades de intercambio compensado que mayor aceptación han tenido son:

- ➡ **El trueque:** en este tipo de intercambio, se establece un acuerdo de intercambio directo de bienes entre dos partes sin el uso de dinero. Implica una doble coincidencia de necesidades, el valor de la exportación debe ser igual al valor de la importación por lo que sus saldos se compensan.

Ejemplo de trueque en la región latinoamericana es: Chile, para atravesar de la mejor manera la crisis financiera ha intercambiado bienes de primera necesidad con Venezuela, Argentina, Bolivia y Brasil, por medio de empresas chilenas de la iniciativa privada las cuales incrementaron sus operaciones de trueque hasta un 40% del total de sus ventas. (Mailxmail: 2002; p 8)

Otro ejemplo importante fue realizado en 1982 por los gobiernos de los Estados Unidos de Norteamérica y Jamaica. Este se considera un clásico de trueque: Estados Unidos intercambio 6.514 millones de toneladas de leche en polvo sin grasa y 1.714 millones de toneladas de grasa láctea anhidrica valorado en 13 millones de dólares por 360.000 mil toneladas de polvo de piedra de bauxita. La negociación fue un éxito.

Los acuerdos de trueque, se han dado en diversidad de aspectos del comercio, lo que ha posibilitado, para muchos países de la región, la adquisición de productos que serían difíciles de comprar de la forma tradicional del intercambio comercial, por lo cual ha conllevado, grandes beneficios económicos para los países que han practicado el mismo.

La diferencia que existe entre el trueque de los países industrializados y en vías de desarrollo, en éste caso específico nos referimos a Latinoamérica, radica en la carta de crédito o mejor conocida como *-stand by-* significa que ambos países firman e intercambian una carta compromiso, en la cual se anotan los montos de los productos o bienes intercambiados en divisas –dinero-, y en el caso de que alguno de los dos países no cumplan con entregar la compensación convenido, pagará el monto ya establecido como si fuera una transacción comercial convencional. Además los trueques siempre son a corto plazo, es decir, no mayor de un año.

➡ **La contracompra:** otra modalidad utilizada en Latinoamérica es la contracompra, es la más común y frecuente a nivel mundial. En este tipo de arreglos, un exportador en adición a lo convenido contractualmente a su venta por lo general de equipo, planta o tecnología, acepta recibir como pago divisas libremente convertibles y bienes no relacionados –contracompra- dentro de un período determinado. Esto implica la firma de dos contratos paralelos y separados y un protocolo que los relacione.

Un ejemplo de contracompra es el implementado en Venezuela, firmo acuerdo de contracompra con Argentina; el primero intercambio gas y el segundo alimentos y granos básicos; ambos crearon una *trade house* en la figura de un fideicomiso, para ingresar en éste los excedentes en divisas de sus productos. (Villagrán: 1991; p 110)

Los fideicomisos son entidades muy utilizadas en toda Latinoamérica, debido a que no tiene un fin lucrativo, sino que de cooperación y asociación para promover el desarrollo de sus miembros en cualquier área. Funcionan como una cuenta de ahorro con beneficios, la cual es manejada por los miembros o bien depositada en bancos; pero el banco sólo es un intermediario, no toma decisiones con relación al manejo del dinero del fideicomiso.

➡ **La compensación:** esta modalidad implica que el exportador que suministra planta, equipo o tecnología acepta por contrato recibir como pago parcial o total

bienes que ha de producir el importador con el equipo o la tecnología que le vendió originalmente. La compensación requiere un par de contratos paralelos y por separado y un protocolo, como en el caso de la contracompra.

Para ejemplificar este tipo de contratos, vale la pena mencionar lo que ocurrió en Venezuela en el actual decenio: “Cuando una fábrica de plásticos Brasileña fue cerrada en el 2003 por sus endeudados dueños, cientos de trabajadores formaron una cooperativa y le solicitaron ayuda a el presidente Hugo Chávez en una reunión privada, éste ofreció materia prima subsidiada en compensación a la tecnología para producir casas plásticas en Venezuela. La fábrica pronto retornó a la vida.” (Tanzer & Resnick; 2008; p 2).

En este tipo de acuerdos una parte funciona como trueque simple y la otra puede hacerse por contracompra o recompra, ambas ya fueron anteriormente explicadas.

► **La triangulación o *switch*:** La triangulación permite a cualquiera de las partes contratantes de un acuerdo de intercambio compensado, transferir sus compromisos a una tercera parte. Esta modalidad se inicia cuando se da la entrega de los productos –contracompra o compensación- condicionados, es decir si el receptor de los productos en cuestión no los puede vender ya sea en su mercado interno o en el internacional, transfiere sus compromisos a una empresa de comercialización –*switcher*- especializada en la triangulación.

En América Latina, México y Brasil son los principales centros de fabricación de la empresa internacional –Fibras Industriales y Comerciales Sociedad Anónima FICOSA- proveedores de componentes para la industria automotriz, uno de los más destacados dentro del tejido industrial español y también de los más afectados por la competencia de países emergentes- y dichas características constituyen la base de su estrategia triangular. Brasil produce ya dos millones de vehículos anuales, el 80% del total de Sudamérica, como consecuencia directa de este tipo de acuerdo.

La relación triangular de FICOSA se evidencia a través de sus fábricas latinoamericanas y las alianzas con proveedores asiáticos, ya que la presencia de FICOSA en América Latina es superior a la de sus competidores europeos, lo cual, unido a sus fábricas en Europa, lo convierte para los japoneses en el socio ideal en ambos continentes. Estos valoran también su relativa independencia de las grandes

marcas europeas, con las que están más vinculados franceses y alemanes. (Soler: 2007; p 57-59)

- ➡ **Operación *offset* o transferencia de alta tecnología:** en América Latina el acuerdo o las operaciones *offset* han sido utilizadas principalmente para ventas relativas a equipo y materiales de defensa, venta de aviones comerciales y otros productos considerados prioritarios por el gobierno comprador. El acuerdo *offset* se establece entre una empresa de un país industrializado y un gobierno extranjero, también de otro país industrializado o en industrialización.

Un ejemplo interesante de la práctica de operaciones *offset*, es el caso brasileño pues los mismos pasaron a legitimarse jurídicamente a partir de la década de 90 y han sido ampliamente utilizados para la obtención del avance tecnológico e industrial del país.

Las operaciones *offset* han sido utilizadas como herramienta poderosa de acción política y estratégica, integrado a las políticas nacionales, conforme las características y necesidades de cada país, en el caso de Brasil, han utilizado dos modalidades de este tipo de operaciones, siendo utilizadas en: a) el área de la Aeronáutica: *las operaciones offset directas*, cuando la compensación con los bienes y servicios está íntimamente relacionada con el objeto de los contratos de importación y b) *operaciones offset indirecto*, cuando la compensación con bienes y servicios tiene relación con otras áreas de la economía. (Fiegenbaum & Rondinel: 2006; p 9)

Entre los acuerdos *offset* practicados en Brasil, se destacan los acuerdos de compensaciones comerciales, industriales y tecnológicos firmados por la Empresa Brasileña de Aeronáutica S. A. – EMBRAER.- La mayor parte de estos acuerdos *offset* de compensación fueron firmados con La EMBRAER y son resultado de una articulación con el antiguo Ministerio de la Aeronáutica – MAER-, actualmente Comando de la Aeronáutica del Ministerio de la Defensa. (Fiegenbaum & Rondinel: 2006; p 10)

Adicionalmente Brasil, ha utilizado esta modalidad de intercambio compensado con la finalidad de jugar el papel fundamental de soporte en la cooperación con la industrial local y en el auxilio a pequeñas y medias empresas que desean implementar programas de desarrollo dirigidos para la exportación e inclusive, la internacionalización de empresas que desean conquistar nuevos mercados.

En Brasil al igual que en todos los países latinoamericanos, los acuerdos *offset* son restringidos al área militar. Históricamente, la primera operación de acuerdo del tipo *offset* ocurrió en el inicio de los años 50's, la cual se dio sobre la forma *indirecta*. La Fuerza Aérea Brasileña –FAB- adquirió de Inglaterra aeronaves *Gloster Meteor* TF-7 y F-8, que fueron intercambiadas por el valor equivalente en algodón. (Fiegenbaum & Rondinel: 2006; p 34)

Posteriormente, en 1992 el Ministerio de Aeronáutica brasileño, firmó un acuerdo *offset* directo, en donde la empresa multinacional –PIPER- se comprometía a beneficiar a EMBRAER, a través de transferencia tecnológica, en la producción de aviones leves del modelo Séneca, conforme Bernardes. A finales del 2000, el Comando de la Marina Brasileña aprobó su política de compensación, contemplando la exigencia de acuerdos *offset* en las importaciones de equipamientos y sistemas en beneficio de la Marina de Brasil y de la industria naval. (Fiegenbaum & Rondinel: 2006; p 39-42)

América Latina ha utilizado ampliamente los acuerdos compensados y los anteriores son algunos ejemplos de países que incluyen dentro de sus paquetes comerciales algunas transacciones compensadas, tomando en cuenta la necesidad y ubicación de cada uno de ellos. Centroamérica también ha utilizado los acuerdos compensados para lograr desarrollo integral y mejorar sus relaciones comerciales internacionales.

2.4 Surgimiento del comercio compensado en Centroamérica

Durante la primera mitad de los años 80's hubo una proliferación de los acuerdos de contrapartida comercial, esto motivado en parte por la recesión económica y política mundial, Centroamérica no fue la excepción y países como Nicaragua, Costa Rica y Guatemala recurrieron a la práctica del comercio compensado.

Antes de entrar en detalle sobre los acuerdos compensatorios en el istmo centroamericano, vale la pena rescatar algunos elementos inmersos en la crisis económica intrazonal de Centroamérica.

La crisis en la región centroamericana de la década de los años 80's, se originó en la combinación de una serie de desequilibrios económicos, así mismo por una serie de

conflictos políticos y sociales que tuvieron repercusiones directas en la producción y el comercio de cada uno de los países del istmo.

Tres fueron los elementos o causas que propiciaron el resurgimiento del comercio compensado en la modalidad del trueque, en la región; siendo éstas:

a) **El desequilibrio crónico de las balanzas en cuenta corriente de los países del istmo**, en otras palabras es el desequilibrio que presentan las importaciones y exportaciones de un país, en donde se presume que hay equilibrio de balanza comercial cuando las exportaciones son mayores a las importaciones. Pero todos los países centroamericanos presentaban importaciones que superaban sus exportaciones, además las tasas de intereses por deuda externa se dispararon enormemente. Estos problemas se dieron por asuntos políticos, sociales, malas cosechas, caída de algunos precios internacionales de productos que se vendían en el mercado internacional; el alza de precios de bienes importados, especialmente el petróleo y sus derivados, sobre valoración de las monedas centroamericanas en relación al dólar durante un largo período y excesiva propensión marginal a importar artículos innecesarios de las clases medias y altas de las sociedades centroamericanas. (Menjívar & López: 1986; p 152-153)

La combinación de tales situaciones propició el déficit en cuenta comercial de los países del Mercado Común Centroamericano, aunado a la elevación de las tasas de interés internacionales, agravó el déficit en cuenta corriente que ya fue imposible equilibrarlo.

Esto tuvo como consecuencia que entre “1982 y 1983 cada uno de los países centroamericanos se viera obligado a contraer violentamente sus importaciones a través de severos controles, dichas medidas contribuyeron a aliviar el desequilibrio, antes mencionado, pero éstas medidas obligaron a las empresas centroamericanas a recurrir a formas no convencionales de comercio internacional para adquirir artículos importados ante la creciente dificultad de obtener divisas para tal fin”. (Menjívar & López: 1986; p 153)

- b) **Estancamiento del Mercado Común Centroamericano -MCC-**, esta crisis se evidencio en 1981 debido en gran medida a que se dieron controles de divisas, esto conllevó a la restricción de su capacidad de importar insumos reduciendo forzosamente su producción, adicionalmente a ello, sus ventas se redujeron como consecuencia del estrechamiento y crecimiento del proteccionismo intrarregional en el mercado natural para sus productos manufacturados, consecuencia de ello, motiva a los países de la región a buscar soluciones viables para salir del estancamiento en el cual se encontraban.
- c) **Agotamiento de las reservas internacionales netas de los países Centroamericanos**, esta situación conllevó al entorpecimiento del sistema multilateral de pagos de las operaciones del mercado común, el cual se efectuaba a través de la Cámara de Compensación, esto deterioró aún más las ya dañadas economías regionales, por lo cual iniciaron el proceso de realizar operaciones de trueque entre los países del istmo.

● **La Cámara de Compensación en Centroamérica**

El acuerdo que crea a la Cámara de Compensación Centroamericana, fue establecido por acuerdo de los cinco Bancos Centrales del istmo el 28 de julio de 1961, con sede en Costa Rica. La Cámara permitió encauzar, por un sistema de créditos recíprocos, los pagos generados en el comercio intrazonal. En tal sentido la Cámara de Compensación tuvo un papel relevante en el comercio de la región de América Central. Estuvo integrada por los Bancos Centrales de los países de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. vigente hasta el 3 de diciembre de 1990, cuando supuestamente fue sustituido por el Sistema de Integración Centroamericano –SICA-.

La Cámara de Compensación debe entenderse como una unidad central o mecanismo de procesamiento central por medio del cual las instituciones financieras acuerdan intercambiarse instrucciones de pago u otras obligaciones financieras -por ejemplo, valores-. Las instituciones liquidan los ítems o catálogos negociados en un momento determinado, basándose en las reglas y procedimientos de la cámara de compensación. En algunos casos, la cámara de compensación puede asumir

responsabilidades significativas como contraparte o en cuanto a la administración financiera o de riesgo para el sistema de compensación. (CEMLA: 2002; p 4)

La Cámara de Compensación Centroamericana tuvo una caída repentina en la región motivado por la crisis experimentada en la región en la década de los 80's, aunado a la falta de voluntad política y financiera de los gobiernos involucrados, ya que nunca lograron unificar criterios y lograr una zona arancelaria y la creación de un pasaporte único centroamericano, cada Banco que formaba parte de la cámara adoptó sus propias legislaciones, nunca lograron estandarizarse.

Actualmente, es decir, en el 2009, los vicepresidentes centroamericanos han iniciado pláticas para poder implementar nuevamente la Cámara de Compensación en la región a través del Sistema de Integración Centroamericano –SICA-.

● **Marco jurídico de los acuerdos compensatorios**

Centroamérica, antes de la década de los 80's ya había utilizado el intercambio compensado, esto evidenciado en la "Ley de trueque No. 3527 de agosto de 1965, en Costa Rica; pero es a partir de 1982 que fueron decretadas legislaciones específicas en la mayoría de países del istmo.

En el caso de Nicaragua publicó decreto No. 1139, denominada "Ley de comercio exterior bajo el sistema de trueque, del 22 de noviembre de 1982; Costa Rica publicó decreto No. 14.125, el 14 de diciembre de 1982 y Guatemala publicó la resolución No. 9987 de la Junta Monetaria el 24 de junio de 1983." (Menjívar & López: 1986; p 145.)

✓ **La Ley de trueque de 1965 de Costa Rica**

Costa Rica, tuvo la primera manifestación legal del comercio de intercambio compensado a través de su forma más antigua, es decir el trueque, ya que en 1965 promulga la Ley de trueque que normó sus transacciones a través de esta modalidad de comercio internacional no convencional.

Se considera a Costa Rica como pionero en esa práctica y en dichas actividades ha sido notable la participación de los agentes privados-nacionales o extranjeros. En el periodo de crisis mundial por el alza de petróleo experimentado en la década de los

80's en la región, Costa Rica retoma la utilización del trueque con la finalidad de lograr un balance en sus divisas y productos, razón por la cual el intercambio en su comercio intrarregional fue un primer paso para superar dicha crisis y mitigar así el déficit financiero en una especie de trueque con garantía monetaria previa.

Un ejemplo concreto de dichas operaciones lo constituyen las “operaciones del banano -*United Fruit Company* y *Standart Fruit Company*-, quienes utilizaron este sistema para colocar banano costarricense en la ex URSS y países de Europa Oriental, adquiriendo de estos últimos urea y equipo de transporte – barcos en Polonia, vagones de ferrocarril de la República Democrática Alemana para la división de la -*United Brands*- en Panamá.” (Menjívar & López: 1986; p 160.)

Otro ejemplo de operaciones de trueque efectuadas en Costa Rica es el convenio de cooperación técnica ligado a las operaciones del gobierno de Costa Rica con México en el marco del acuerdo de San José y firmado en noviembre de 1980, según este convenio, la Empresa Petrolera Mexicana –PEMEX-, proporcionó toda la asistencia técnica necesaria para los programas de explotación petrolera en el área del Valle de Talamanca y Santa Clara en la Cuenca de Limón en Costa Rica, mientras que la Empresa Petrolera de Costa Rica –RECOPE-, se comprometió a pagar los gastos administrativos de materiales y equipo auxiliar. Dicha cooperación técnica de PEMEX, fue pagada por medio de créditos a largo plazo provenientes del 20% de la factura petrolera; de esta forma se intercambio Petróleo contra asistencia técnica. (Menjívar & López: 1986; p 160.)

Como puede verse, la utilización de transacciones de trueque en el caso de Costa Rica han sido diversas y los beneficios alcanzados, han sido exitosos para ese país.

Costa Rica ha realizado múltiples transacciones de trueque o canje, entre las que se puede mencionar el canje de deuda externa por venta de oxígeno con algunos socios comerciales de la Unión Europea.

✓ **Ley de comercio exterior bajo el Sistema de trueque de 1982 en Nicaragua**

El país con mayor utilización del Sistema de trueque durante la década de los 80's, fue Nicaragua. Aunque en ese período todos los países de la región recurrieron a la

utilización del mismo, la Ley de trueque de Nicaragua le permitió realizar transacciones de trueque de productos de exportación tradicional contra bienes industriales. “Ejemplo de ello es lo acaecido en junio de 1985; cuando fue intercambiado café nicaragüense contra repuestos automotrices e industriales japoneses; otro ejemplo es el intercambio de algodón contra hilados de Guatemala. Un aspecto interesante de Nicaragua fue que las operaciones de comercio compensado se iniciaron a través del Estado”. (Menjívar & López: 1986 p; 158.)

Nicaragua generalizó su práctica de comercio compensado, es decir, que al evidenciarse lo conveniente de este sistema, la iniciativa privada, toma dicha práctica para estimular el crecimiento económico del país.

✓ **La Resolución No. 9987 en 1983 de la Junta Monetaria de Guatemala**

Guatemala entre julio de 1983 a marzo de 1985, efectuó transacciones oficiales de intercambio compensado en sus diferentes modalidades trueque o permuta, acuerdos triangulares entre empresas y contracompra. (Menjívar & López: 1986 p; 157)

La primera operación de trueque en Guatemala, fue autorizada por el Banco de Guatemala en mayo de 1983; esta fue de azúcar por algodón con la República de Nicaragua. (Ver Anexos I y II)

Posteriormente a esta primera operación se realizaron diversas operaciones de trueque en productos como envases de vidrio, llantas, tubos, tejidos, etc.

La utilización de los acuerdos de intercambio compensado ha sido como una estrategia comercial de desarrollo para Guatemala, teniendo gran aceptación entre diversos sectores de la iniciativa privada, a tal punto que se han efectuado negociaciones compensadas con países como, Taiwán y la Unión Europea en los años 1990-2007. (Soler: 2007; p 24)

De estas negociaciones podemos mencionar tres micros, pequeñas y medianas empresas agroforestales guatemaltecas que han realizado acuerdos compensados para beneficio y mejoramiento de sus empleados y productos, siendo éstas Ticonel, Aj Tikonel y la Asociación de Silvicultores Comunitarios. (Castro: 2008; p 1)

✓ **Otros países en Centroamérica**

En el punto de partida en el cual gran parte del comercio intrazonal fue efectuado por comercio de contrapartida –trueque- en el caso de el Salvador y Honduras, no hay una estadística precisa del movimiento de esas operaciones en ambos países. El Salvador en aquella época, se le conoció por su pragmatismo respecto a su práctica comercial, que sin necesidad de leyes, había realizado un buen número de operación de esta naturaleza. (Menjívar & López: 1986; p 161)

Honduras, a mediados de la década de los 80's se decretó lo que ellos denominaron “una nueva política comercial, con el objetivo de evitar que se generaran importaciones a los niveles desventajosos que soportó ese país en la época mencionada, principalmente con su relación comercial con Guatemala.” (Menjívar & López: 1986 p 161)

Superada la crisis de la década de los 80's en el sistema económico y financiero internacional, hubo un virtual desarrollo del comercio en la región y hacia el mundo,; dejando el sistema de trueque como un mecanismo alternativo, para ser utilizado como ayuda para el desarrollo dentro de cada país.

En la década de los 90's se afianzó el uso de los acuerdos de intercambio compensado en la región, hasta el día de hoy; y el uso de estos acuerdos en sus diversas modalidades se ha generalizado al sector privado, con lo cual las empresas privadas han encontrado una forma novedosa de comprar sin gastar dinero, canjeando dichas compras con los artículos que ellos mismos producen.

2.5 Los acuerdos de intercambio compensado en el siglo XXI

El actual mundo de globalización y revolución tecnológica, ha motivado a la proliferación de este tipo de acuerdos, que se han venido utilizando desde hace más de cinco décadas por países desarrollados como Estados Unidos, Suiza, Canadá y Australia, en gran medida motivados por la expansión del comercio de bienes y servicios. Estos componentes permiten el surgimiento de una modalidad interesante, que a diferencia de los intercambios compensados realizados en el siglo pasados, el Estado no interviene directamente; pues los intercambios se realizan de empresa a

empresa, en aspecto de su propio interés utilizando sitios *Web*; es decir por medio de espacios virtuales en el Internet, en la mayoría de casos, para efectuar sus transacciones de intercambio. (Calderón: 2002; p 1)

Estos acuerdos a escala mundial han mostrado una nueva modalidad, que si bien ya es ampliamente conocida, toma un nuevo matiz en este siglo, siendo esta:

► **Canje, trueque o intercambio empresarial:** también llamado trueque virtual, es una novedosa modalidad de intercambio compensado, ha tenido mucha aceptación en micros, pequeños y medianos empresarios, en todo el mundo, motivados en gran medida porque dicho sistema ha funcionado en países como Estados Unidos, Japón, China, Australia, México y Chile, donde alcanzan ventas por más de US\$ 8 mil 250 millones al año. (Alvarado: 2007; p 1)

El intercambio empresarial se resume en comprar lo que el cliente necesita para su empresa y pagarlo con sus productos o servicios, formalizando el canje o trueque como un medio de pago que da liquidez a las operaciones y recupera el monto negociado; generando más ventas para la empresa con un costo mínimo. (Alvarado: 2007; p 1)

El funcionamiento del trueque empresarial, se base en el simple intercambio de productos entre empresas de un mismo países y del extranjero; como una vía alternativa a la compra de bienes en el mercado tradicional. Éste se lleva a cabo sin la utilización del dinero metálico.

El trueque empresarial puede utilizarse para intercambiar tecnología, asesorías, mobiliarios, publicidad, entre otras, es decir que las compensaciones representan para muchas empresas compras y ventas extraordinarias.

La posibilidad de poder intercambiar bienes y servicios sin dinero es una excelente oportunidad de reactivación económica y financiera para cualquier país, es por ello que esta práctica se utiliza ampliamente en la región Latinoamericana desde hace unos cinco años. En síntesis, el trueque empresarial puede utilizarse en todas las áreas del comercio existentes.

Empresas multinacionales, como *Peps Co. Du Pont o Reckit & Coman*, han recurrido al intercambio de sus bienes por otros productos o servicios a través de empresas virtuales de gestión de intercambios. Este nuevo sistema financiero es la nueva

revolución dentro del mundo del Internet y fuera de él y está causando interesantes aportaciones al comercio mundial. (Calderón: 2002; p 2)

En España el intercambio virtual se utiliza en el mundo televisivo, obteniendo semi-patrocinios en series o concursos. (Mailxmail: 2002; p 5)

En Guatemala, también existen sitios de trueque virtual, en donde las empresas, en especial la micro, pequeñas y medianas –MIPYMES- pueden intercambiar productos y servicios y con ello, conservar sus reservas monetarias y obtener los productos o servicios que sus empresas necesitan para continuar creciendo.

Para realizar un acuerdo de intercambio compensado por medio de la modalidad de trueque empresarial o virtual en Guatemala es: ingresar en las páginas de internet -en inglés aparece como barter- y al igual que en español significa cambiar algún producto o servicio por otro, sin utilizar dinero; algunas de éstas páginas extranjeras que se pueden consultar son, www.tradaq.net, www.clubdetrueque.com/chile/, www.Acambiode.com; y en Guatemala algunas de estas páginas son, www.Xchange.com.gt, el Gerente General de ésta microempresa virtual de trueque es el señor Alejandro del Villar y Ferrer, otra página es www.deguate.com/artman/publish/brdecoracion/trueque-al-estilo-de-la-vida-moderno.shtml. Y los pasos para realizar un trueque virtual son:

- se debe ingresar a una página de mercado de intercambios o negocios virtual, nacional o extranjera, dependiendo de lo que se necesite, después
- contactar una o varias empresas nacionales o extranjeras principalmente que ofrezcan intercambiar el producto o servicio que usted necesita y lo que usted ofrece,
- estudiar la propuesta de trueque que le ofrecen y luego hacer el negocio. (Ferguson & Abongwa: 2009; ver anexo IV)

Son negociaciones tan sencillas y de fácil acceso, que cualquier micro empresa puede hacerlas sin necesidad de salir de su casa u oficina.

CAPÍTULO III

3. EL INTERCAMBIO COMPENSADO, DESARROLLO PARA GUATEMALA

El comercio compensado o de contrapartida en Guatemala es la implementación de una serie de acuerdos comerciales compensados: trueque o permuta, compensación total o parcial, contracompra o *counterpurchase*, recompra o *buy-back*, transferencias tecnológicas *offset*, *clearing* y triangulación o *switch*, los cuales a su vez están incluidos, los primeros cuatro en acuerdos de contrapartida comercial y los otros tres en acuerdos de contrapartida industrial; los cuales son una oportunidad estratégica de desarrollo integral, en especial para las empresas privadas.

Los factores más importantes que han posibilitado la reaparición de las modalidades de acuerdos compensados en Guatemala, desde el trueque clásico hasta el trueque virtual son:

3.1 Factores que han posibilitado los acuerdos compensados

Los factores que han posibilitado el uso de los diferentes acuerdos compensados en Guatemala, principalmente en las empresas privadas son: sociales, culturales, económicos y ambientales.

● Factores Sociales

Actualmente la sociedad guatemalteca ha tenido un despertar ante la necesidad de lograr el desarrollo de los segmentos sociales en el país; la inclusión de las diversas etnias en el país ha permitido y estimulado la necesidad de que se posibiliten espacios de participación en la economía guatemalteca. Esto ha llevado como consecuencia directa la organización de diversos grupos con la finalidad de competir en la economía del país a través de micro, pequeñas, medianas empresas, cooperativas, entre otras.

En el caso de las micros, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES-, la proliferación de las mismas ha sido dramática pese a las desventajas económicas que muchas están teniendo ante la actual crisis económica mundial. Es por ello que al buscar mecanismos acordes a la situación de crisis que se está viviendo, este sector empresarial en Guatemala, ha recurrido a los acuerdos compensados para lograr competitividad empresarial en el país. (Castro: 2008; ver anexo IV)

● Factores Culturales

Dentro de nuestro país existe, gran diversidad cultural, lo cual enriquece al país con esa pluralidad. En el caso de las comunidades campesinas en país –indígenas y no indígenas- la organización de los mismos se ha dado a través de asociaciones, cooperativas empresariales, que están aprovechando los recursos materiales con que cuentan para poder alcanzar desarrollo y equidad social.

Citando un caso concreto del factor cultural como propulsor de acuerdos compensatorios en el país, se puede mencionar el caso de Ticonel Conejo de Sacalá, Chimaltenango que es una micro y pequeña agroforestal guatemalteca que agrupa a diversas comunidades del país, en una asociación de agro productores y empresarios en el sector forestal. Actualmente Ticonel cuenta con un sólido mercado internacional en donde colocan sus productos terminados. (Castro: 2008; ver anexo IV)

Para lograr la competitividad empresarial, esta asociación ha recurrido a los acuerdos compensatorios para poder tecnificarse y contar con los insumos industriales para poder producir bajo los términos de certificación internacional. (MINECO; 2007; p 6)

● Factores Económicos

Los factores económicos que han posibilitado la utilización de los acuerdos compensatorios son varios, pero el surgimiento de crisis financieras y económicas en el mundo, constituye el elemento principal para la utilización de dichos acuerdos.

Adicionalmente, la proliferación de MIPYMES en el país y su inserción en el mercado nacional como en el internacional, han posibilitado los mismos. (Castro: 2008; ver anexo IV)

Pues dichas empresas pretenden alcanzar nuevos mercados, adquisición de tecnologías -que no serían si se realizara dicha adquisición de forma convencional- y fortalecer lazos comerciales con quienes ya son socios comerciales, tanto a nivel nacional como internacional.

Factores Ambientales

La riqueza ambiental que existe en el país, ha servido de estímulo para que muchas comunidades del interior se organicen y creen sectores empresariales para obtener desarrollo y equidad social dentro de sus comunidades.

En este sentido es que actualmente en el país existe diversidad de empresas agroforestales, que realizan una explotación racional de estos recursos y a la vez estimulan la economía de sus comunidades. (INAB: 2008; p 11)

Los factores que han posibilitado la proliferación de los acuerdos compensatorios, como puede apreciarse son diversos y los actores que se involucran en el desarrollo de tales acuerdos, también lo son. A continuación se explican los actores que forman parte de los acuerdos compensatorios en Guatemala.

3.2 Actores involucrados en los acuerdos compensados en Guatemala

Los actores involucrados en la realización de acuerdos compensados, están claramente identificados en la escena nacional e internacional, estos son: el Estado y sus instituciones, el Sector Privado, y los actores Internacionales.

a) El Estado y sus instituciones

El Estado a través del gobierno, es quien debe velar por el crecimiento económico del país. En este sentido es que el Estado a través de sus diversos sectores o instituciones, ha creado mecanismos que generen bases de estabilidad y equilibrio económico con la intencionalidad de lograr estimular a empresarios nacionales e internacionales a abrir empresas en el país y con ello estimular el desarrollo económico en Guatemala.

En el caso de Guatemala, el ente rector para estimular y promulgar políticas públicas que estimulen la estabilidad económica en el país, es el Ministerio de Economía – MINECO- y sus diversos departamentos; el vice ministerio de la Micro, Pequeña y Mediana empresa –MIPYMES- dentro del Ministerio de Economía, es el órgano rector que da capacitaciones y está organizando ferias empresariales para estimular el crecimiento y fortalecimiento de las MIPYMES en el país, así mismo cuenta con un plan estratégico para estimular el crecimiento de las mismas. Entre los objetivos del plan estratégico se puede mencionar:

- Fomentar el desarrollo de las exportaciones a través del apoyo a las – MIPYMES- en consonancia con los lineamientos de la política económica del Gobierno de la República; fortalecer las exportaciones a través de la consolidación y diversificación de productos guatemaltecos en mercados internacionales y apoyar al sector privado guatemalteco, específicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas, en aspectos de capacitación técnica y actividades de promoción que permitan mejorar su participación en mercados internacionales.

El Ministerio de Economía promueve la participación de pequeñas y medianas empresas –PYMES- en ferias internacionales facilitándoles subsidios si éstas cumplen con los requisitos y características requeridas y según el tipo de empresa -a las microempresas se les subsidia boleto y viáticos, a las pequeñas empresas boletos, y a la mediana empresa viáticos hasta un monto máximo de quinientos dólares -US\$ 500-.

Además el Ministerio de Economía ha facilitado otro tipo de apoyo como servicio de desarrollo empresarial que tiene un portal en internet que pretende fortalecer la competitividad de la micro y pequeñas empresas –PYMES- en Centroamericana y del

Caribe, facilitando el funcionamiento de un servicio de información eficiente. (FAO: 2008.a.; p 10)

Aunque se brindan asesorías y diversos tipos de apoyos a las MIPYME también ha brindado orientación para la concreción de acuerdos compensatorios como mecanismo de crecimiento empresarial en este sector productivo del país.

b) El sector privado

A continuación se presentan los diferentes sectores económicos que conforman las ramas económicas más importantes del país y se dividen así: sector primario, secundario y terciario.

- **Sector primario:** comprende las actividades extractivas, agrícolas, caza, pesca, forestales, y derivados de los recursos naturales.
- **Sector secundario:** incluye las actividades de transformación, la industria, la construcción, producción de energía eléctrica, agua y gas.
- **Sector terciario:** contiene las actividades de prestación de servicios tales como las finanzas, el comercio, transportes, almacenamiento, comunicaciones, educación, diversiones, servicios profesionales y de asesoría, etc. Este sector refleja el grado de desarrollo económico de los países.

c) Actores Internacionales

el comercio compensado tiene muchas formas por las cuales se pueden llegar a negociar los diferentes acuerdos, a la vez se entiende que es un proceso plural que como mínimo lo integran dos actores, los cuales pueden ser nacionales o extranjeros, estos actores pueden ser, entre otros:

>otros países de cualquier parte del mundo, que estén interesados en realizar uno o varios acuerdos de intercambio compensado con Guatemala.

>empresas multinacionales o transnacionales

>micros, pequeñas, medianas y grandes empresas extranjeras, dedicada a cualquier rama de la actividad económica

>cualquier organización no gubernamental de país extranjero o internacional

>cualquier organismo internacional mundial o regional

>cualquier organización religiosa, política, internacional,
 >Cualquier organización internacional de medio ambiente, etc
 pueden ser personas individuales extranjeras que posean algún bien o servicios y que estén interesadas en comerciarlo mediante la compensación .

Esquema No.2 Clasificación de las Empresas en Guatemala por ramas de la actividad económica

Sector primario	Agricultura Silvicultura Caza Pesca Derivados de los Recursos naturales
Sector secundario	Actividades de transformación Industria manufacturera Construcción Energía eléctrica Producción de agua y gas
Sector terciario	Transporte Comercio al por mayor y menor Alquiler y venta de bienes raíces Banca Seguros

Fuente: Hernández Andrade, Jorge Fidel."Introducción a la economía". 13ª. Edición 2006, editorial texto universitario. Guatemala. Págs. 129-134.

En el esquema anterior, se hace una clasificación específica de las actividades de la actividad económica que se realizan en cada uno de los sectores.

3.2.1 Clasificación de las MIPYMES en Guatemala

Microempresa: es toda unidad de producción, que realiza actividades de transformación, servicios o comerciales, con la participación directa del propietario y un máximo de 10 trabajadores.

Pequeña empresa: es toda unidad de producción, que realiza actividades de transformación, servicios o comerciales, con la participación directa del propietario y un máximo de 25 trabajadores.

Mediana empresa: es toda unidad de producción, que realiza actividades de transformación, servicios o comerciales, con la participación directa del propietario y un máximo de 60 trabajadores. (FAO: 2007; p 8)

3.3 Los acuerdos de intercambio compensado en Guatemala

Como se ha dicho en párrafos anteriores, en Guatemala, la aparición de los Acuerdos de Intercambio compensado en comercio moderno, tienen su origen en la crisis económica mundial vivida en los años 80's. En el país se han realizado varios acuerdos compensatorios, de forma inicial se realizaron con países del istmo centroamericano y posteriormente se han hecho con diversos países del mundo.

La utilización de esta modalidad de comercio internacional no convencional, tuvo en la década de los ochentas, la intencionalidad de aliviar la presión sobre la balanza de pagos derivada de los requerimientos de divisas para importaciones esenciales que demande el funcionamiento de la economía y el bienestar de la población y además tal operatoria pudo utilizarse como instrumento para diversificar las exportaciones del país y propiciar la apertura a nuevos mercados.

Posteriormente en la década de los noventa y en la década actual, estos acuerdos ya no son únicamente utilizados por los gobiernos, sino son utilizados por los empresarios privados, como mecanismo de crecimiento empresarial.

Las MIPYMES guatemaltecas han implementado este tipo de acuerdos para poder adquirir la tecnificación y capacitación necesaria, para producir artículos de aceptación en el mercado internacional.

● El Departamento de Cambio y control de trueque del Banco de Guatemala

Con la crisis de los años 80's, dentro del Banco de Guatemala el Departamento de Cambio extendió sus operaciones al llevar el control de las transacciones de trueque que se realizaran en el país, autorizando las mismas y llevando secuencia de dichas transacciones.

La Resolución 9987 de la Junta Monetaria de Guatemala, facultó al Departamento de Cambios del Banco de Guatemala para autorizar, -en casos específicos y calificados,- que el pago de las exportaciones guatemaltecas pueda recibirse en bienes que en valor equivalgan al monto de lo que debe ingresarse en divisas, en el entendió de que el mencionado departamento fundamentará su autorización con base en la evolución que presentaron las relaciones de comercio exterior, la situación de las reservas monetarias internacionales del país y la conveniencia económica de la negociación. (Menjivar & López: 1986; p 168)

Posteriormente, se promulgó la Resolución JM-240-84 de la Junta Monetaria en la cual en su artículo 73 se facultó al Departamento de Cambios para autorizar, -en casos específicos y calificados,- que el pago de exportaciones pudiera recibirse en bienes cuyo valor sea igual al momento de las divisas que debieran ingresarse, para lo cual el departamento debía eliminar cualquier limitante legal para que ingresaren al país los bienes recibidos por ese concepto.

Esta resolución de la Junta Monetaria, es la que hasta hoy día es utilizada al realizarse este tipo de transacciones en donde el Estado efectúa las mismas. En el caso de las empresas privadas, actualmente están utilizando la modalidad de trueque empresarial y el mismo se efectúa a través de medios virtuales, por lo cual conlleva una negociación más ágil al procedimiento mencionado anteriormente.

En la actual década el papel de este departamento, ha perdido relevancia, esto debido en gran medida a que existe gran diversidad empresas privadas y son estas mismas, es decir las empresas privadas, las que actualmente efectúan como parte de sus estrategias de desarrollo empresarial este tipo de acuerdos es decir, trueque o canje empresarial.

**Cuadro No. 2 Autorizaciones otorgadas por el Banco de Guatemala para efectuar intercambio compensado de bienes, por país. Durante el período:
julio 1983 – octubre 1985**

No.	País importador	Número de operaciones	Valor en miles de quetzales Q.	Porcentaje de participación %
1	Alemania	4	299.7	0.3
2	Canadá	1	1.000.0	1.2
3	Colombia	2	88.6	0.1
4	Costa Rica	6	1.068.4	1.3
5	Estados Unidos	58	24.512.4	28.7
6	El Salvador	37	14.158.6	16.6
7	España-Panamá	1	441.9	0.5
8	Francia	1	68.0	0.1
9	Holanda	1	44.5	0.1
10	Honduras	7	1.824.5	2.1
11	Inglaterra	1	189.9	0.2
12	Italia	1	335.0	0.3
13	Jordania	1	64.5	0.1
14	México	6	5.348.6	6.3
15	Nicaragua	70	28.311.0	33.2
16	Panamá	5	1.122.9	1.3
17	Puerto Rico	3	2.037.0	2.4
18	Venezuela	1	4.455.0	5.2
Totales	-----	206	85.370.0	100.0

Fuente: BANGUAT, Departamento de Cambio y Departamento de investigaciones agropecuarias e industriales. Informe de estadísticas anuales de intercambio 1985. Guatemala 1985.

En el cuadro de arriba se muestran los países que importaron productos procedentes de Guatemala durante un período de 28 meses y dentro de los productos exportados por compensación tenemos: agroquímicos, granos, crema dental, ropa y calzado,

ganado en pie, frutas, vegetales, llantas, miel de abeja, tejidos y telas, botones, brochas, madera de pino, pinturas, muebles, plásticos, etc.

3.4 Modalidades de acuerdos compensados utilizados en Guatemala

Las modalidades de transacciones de compensación que han proliferado en Guatemala están vinculadas al intercambio compensado por medio directo, es decir de país a país e indirecto, todos los acuerdos que son orientados hacia: la inversión a sectores privados de la economía guatemalteca –es decir MIPYMES-, como una estrategia de estímulo de las empresas emergentes en el país; en tal sentido el comercio de bienes ha comprendido acuerdos compensatorios de contrapartida comercial y contrapartida industrial.

Esquema No. 3 Transacciones de compensación en Guatemala



Fuente: Elaboración propia.

Los acuerdos de contrapartida comercial son: trueque o permuta clásico y virtual, compensación total o parcial, contracompra o *counterpurchase*, recompra o *buy-back* y los acuerdos de contrapartida industrial son: transferencias tecnológicas *offset*, *clearing* y triangulación o *switch*.

Los resultados de estas experiencias en su mayoría han sido altamente exitosos, por lo cual son una excelente alternativa de desarrollo para el país. Muchas empresas han optado por la modalidad de trueque empresarial, que para usos de la presente tesis, se incluirá como parte de los acuerdos de contrapartida comercial.

Los acuerdos de contrapartida comercial como tal, son los acuerdos ya mencionados que practican actualmente las empresas guatemaltecas y los acuerdos de contrapartida industrial, es cuando lo que pretenden es obtener la tecnificación de sus empresas a largo plazo, éste tipo de intercambio había sido mayormente utilizado por el

Estado, pero actualmente se ha visto utilizado por Empresas del sector privado, pues lo que se pretende es adquisición de tecnología y tecnificación por medio intercambio de algún producto de interés para el país proveedores de la tecnología.

Ejemplo de este tipo de acuerdo es el que el gobierno de Guatemala pretende realizar con el gobierno de Rusia en el 2010; en donde Rusia intercambiará armamento militar tipo ofensivo contra granos básicos, como arroz, frijol, azúcar y café. (Castro: 2008; ver anexo IV)

Anteriormente, ya se han realizado este tipo de acuerdos con otros países, pero es interesante observar que pese a que en Guatemala muchos habitantes no cuentan con productos básicos para su auto sostenimiento, el actual gobierno de Guatemala, ha iniciado negociaciones para intercambiar los mismos para obtener armamento militar.

Valdría la pena observar la trayectoria de este acuerdo hasta su concreción, ya que falta analizar la producción de granos básicos en el país después de pasado el invierno y soportar las pérdidas en las cosechas como consecuencia de los cambios climáticos.

En Guatemala, hoy día la modalidad de intercambio compensado en su forma de trueque o canje empresarial, está dando grandes resultados en las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que representa una buena solución a grandes inversiones que no podrían realizarse de otra forma. (Calderón: 2002; p 3)

Esta modalidad de comercio puede constituirse así mismo como una solución para reducir costos y conseguir intercambiar con los proveedores habituales, ya que los intercambios pueden ser entre dos o más empresas nacionales.

Algunas de las ventajas que se vislumbran para las MIPYMES en Guatemala a través de esta modalidad comercial son diversas, desde: “comprar sin movimientos de caja, incrementar las ventajas con las técnicas de compensación, introducir a la empresa en nuevos canales comerciales, optimizar sus resultados financieros, mejorar su productividad y reducir sus *stocks*, entre otras.” (Calderón : 2002; p 3)

Uno de los casos más exitosos que se puede mencionar en Guatemala es el de la empresa –*Xchange*- que desde hace varios años implementó este tipo de negocios a través de la internet y que ha cosechado éxitos tangibles, pues actualmente muchas

empresas están utilizando los trueques empresariales a través de esta empresa, que sirve como intermediaria, entre las empresas que desean favorecerse de dicha estrategia de comercio internacional no convencional. (Estrada: 2008; p 4)

Aunque la modalidad de los negocios virtuales es parte del actual mundo globalizado, hay muchas pequeñas empresas que utilizan canjes empresariales con empresas que ya han tenido una larga trayectoria o relación comercial. Éste es el caso de la empresa *Weffer, Industrial Solution*, -empresa dedicada al mantenimiento industrial desde hace cinco años,- que ha utilizado en diversas oportunidades el canje empresarial con empresas que le brindan publicidad a cambio de los servicios que dicha empresa presta, según comenta la Licenciada María Elena Ferguson C., Gerente General de Empresa, para poder maximizar los recursos de la empresa, “ha utilizado el canje empresarial para hacer la publicidad de la empresa, este tipo de transacción le permite obtener un servicio necesario para su empresa a cambio de lo que ellos hacen todos los días, mediante el canje empresarial conserva su efectivo y puede utilizarlo en la compra de productos y diversos gastos que cotidianamente se realizan en la empresa.” (Ferguson & Abongwa: 2009; ver anexo IV)

Así como la Empresa, *Weffer, Industrial Solution*, hay muchas empresas en el país que actualmente realizan intercambio compensatorio con empresas en el extranjero en donde adquieren su materia prima de una empresa extranjera y envían una cantidad de producto ya terminado a cambio de la materia prima que ya les ha sido enviada, en tal sentido los acuerdos de comercio compensado son ampliamente conocidos y utilizados por las pequeñas industrias guatemaltecas.

Otro ejemplo es la micro empresa Comercializadora A & D, empresa dedicada a la venta de productos utilizados en mantenimiento industrial que funciona desde hace ocho meses en Guatemala, el propietario y Gerente de negocios Ingeniero Víctor Abongwa Tanto commented that “su empresa a realizado canje empresarial con empresas que le proveen producto a cambio de asesorías y capacitaciones para terceras empresas que sus proveedores le indiquen.” (Ferguson & Abongwa: 2009; ver anexo IV)

CAPÍTULO IV

4. ACUERDOS COMPENSADOS, PROMOTORES DE LAS MIPYMES AGROFORESTALES GUATEMALTECAS

Los acuerdos compensatorios para las MIPYMES agroforestales guatemaltecas son promotores de crecimiento, desarrollo y competitividad empresarial, pues a través de dichos acuerdos, han logrado incrementar la industrialización de las mismas, -en las empresas que lo han realizado,- así mismo han logrado tecnificarse valiéndose de lo que cuentan, es decir sus productos a cambio de lo que necesitan, pues han intercambiado productos para obtener tecnificación e industrialización.

En este capítulo se desarrollará las MIPYMES agroforestales como tal, es decir su organización, la importancia económica, social y medioambiental de las pequeñas y medianas empresas forestales en el país, los tipos de acuerdos compensatorios que están utilizando actualmente las mismas. Así mismo se realizará un breve análisis de casos concretos de MIPYMES agroforestales que han alcanzado éxito tras la implementación de dicho tipo de comercio no convencional.

4.1 Organización del sector forestal en Guatemala

El sector forestal del país cuenta con una organización adecuada para poder albergar a quienes están involucrados en la actividad forestal o agroforestal en el país. Entre estas organizaciones vale la pena destacar:

- ➡ **Cluster forestal:** El cluster forestal es un ente forestal organizado, promueve las acciones tendientes a elevar la competitividad de las empresas del sector forestal, principalmente las directamente involucradas en la cadena productiva tales como la producción de semilla, plantas, reforestadoras, industria primaria y secundaria, y comercializadoras y además lograr la integración de las empresas de los sectores y servicios conexos y de apoyo. (INAB: 2008; p 29)
- ➡ **Gremial forestal de Guatemala:** adscrita a la Cámara de Industria de Guatemala -CIG-, es una organización sin fines de lucro, fundada en 1950, que promueve el cultivo y el manejo sostenible de los bosques de Guatemala. Está integrada por personas individuales o jurídicas y asociaciones forestales de diferentes regiones del país. Promueve el aprovechamiento sostenible de

bosques de Guatemala y está integrada por personas individuales o jurídicas y asociaciones forestales de diferentes partes del país. (CIG: 2008; p 1)

La gremial trabaja para fomentar el liderazgo, unidad y competitividad del sector, con una contribución positiva en el desarrollo de los temas sociales y ambientales. Trabajan con los recursos renovables provenientes de los bosques naturales y plantados. El propósito es darle el óptimo valor agregado a los productos del bosque para hacer empresas exitosas. Mejoran los recursos para satisfacer la demanda de bienes y servicios sin perjudicar las generaciones futuras.

- ➡ **Asociación Guatemalteca de Exportadores –AGEXPORT-:** Impulsa la exportación de productos no tradicionales de madera y agrícolas, también contribuye a crear un ambiente favorable a la competitividad, acompaña procesos de exportación, promueve ferias, misiones comerciales, elaboración de catálogos, información comercial, capacitación del empresario y de su recurso humano.
- ➡ **Comisión de Fabricantes de Mueble y productos forestales –COFAMA-:** Promueve las exportaciones de muebles y de productos de madera. Su principal herramienta es la exposición anual de muebles –EXPOMUEBLE-, promueve productos del sector primero en el ámbito nacional y luego ampliando la participación al ámbito regional e internacional.
Además por medio del programa de diseño e innovación favorece la vinculación entre Universidad y Empresa para la producción de nuevos productos. Además tienen el proyecto de Gestión de Productividad Total, y la Escuela de Comercio Exterior que se trabaja en colaboración con el Instituto Nacional Técnico de Capacitación y Productividad -INTECAP-.
- ➡ **Comisión Nacional para la Exportación -CONAPEX-:** Coordina y ejecuta al más alto nivel gubernamental y empresarial la política de promoción empresarial.

Como se puede apreciar, la organización del sector agroforestal guatemalteco, es amplio, por lo cual se constituye en un sector importante en la economía del país.

4.2 Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES- agroforestales

Según un estudio publicado por la FAO en el año 2008, se han identificado dos tipos de origen de MIPYMES agroforestales en Guatemala, siendo estas:

- Las que comienzan con objetivos puramente empresariales y se registran como tales; y
- los grupos que inician como comités de desarrollo local, organizaciones comunitarias, comités cívicos, grupos de apoyo a sectores marginados y similares y posteriormente logran su sostenibilidad económica e inician a desarrollar actividades lucrativas. Tres de ellas se analizarán en este capítulo. (FAO: 2008.a.; p 6)

Se considera que en Guatemala, se encuentran registradas alrededor de 3 mil empresas relacionadas con el sector forestal en el país. Sin embargo, existe un número similar de empresas que trabajan en la informalidad. (FAO: 2008.a.; p 2)

Las pequeñas y medianas empresas agroforestales en Guatemala, se han convertido en una fuente de ingresos económicos en el área rural, ya sea en el ámbito de la producción y venta de madera, como de productos artesanales, carpinterías, productos forestales no maderables, actividades relacionadas con el bosque -como el ecoturismo en sus diversas modalidades.-

De acuerdo con los cálculos realizados y publicados por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación -FAO- en el año 2008, el aporte económico del sector fue de US \$ 319, 843,186, representando un 1.77% de contribución al Producto Interno Bruto –PIB-, observándose que la industria primaria y secundaria contribuye con el 48% de la participación del sector en el PIB, mientras que las proyecciones del Banco de Guatemala –BANGUAT-, estiman que la industria aporta únicamente el 33%. (FAO: 2008.a.; p 7)

Se estima que existen dos tipos de propietarios de bosques, los que poseen más de 15 hectáreas que procesan e industrializan madera y los pequeños propietarios quienes si tienen alguna cultura forestal se organizan en forma de cooperativas o asociaciones; como por ejemplo ASILCOM y los que no tienen cultura forestal quienes venden la madera en pie, que son aprovechados por los intermediarios. Los intermediarios, en el mejor de los casos, tienen la función de establecer el contacto entre los productores,

dueños de bosques, hacer las gestiones oficiales para el aprovechamiento legal, o elaboración de planes de manejo, facilitar la inversión en líquido para la extracción de la madera.

El cluster forestal ha informado que en Guatemala se tienen registradas 534 empresas industriales, 96 empresas exportadoras y 604 empresas comerciales que se dedican al depósito de madera, venta de materiales para la construcción, etc.- (FAO: 2008.a; p 2)

El subsector de la industria secundaria se compone de dos tipos de empresas: las empresas que se dedican a la fabricación en pequeña escala de muebles especialmente para el mercado nacional y las empresas grandes enfocadas a la exportación de productos para un nicho de mercado particular. La industria forestal primaria nacional, tiene problemas de abastecimiento permanente de madera, inseguridad en la tenencia de la tierra y la industria secundaria, la problemática es la negociación con sus clientes, pues tienen un segmento de mercado particular y es por ello que su cartera de clientes es limitado.

El resto de las empresas que atienden el mercado nacional, son pequeños productores que por su capacidad de producción pueden atender solamente clientes ocasionales y no muy exigentes, produciendo muebles de tipo artesanal contando con gran flexibilidad para la producción, pero poca estandarización de productos. (FAO: 2008.a; p 2 y 3)

Para usos de la presente tesis, el análisis se centra, en las empresas agroforestales que se conforman en asociaciones o cooperativas, con lo cual han logrado establecer regímenes de encadenamiento productivo vertical y han implementado como estrategias de crecimiento, el comercio compensado.

4.2.1 Organización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas MIPYMES agroforestales

Existen MIPYMES de primer y segundo orden, muchas de las MIPYMES de primer orden, son pequeños propietarios de plantaciones que realizan sus ventas de madera en pie, ya sea a intermediarios o a empresas de segundo orden donde ellos se constituyen como socios.

Empresas que según la clasificación anterior, pueden ser consideradas de segundo orden se puede mencionar, la existencia de asociaciones que cuentan con más de 30 años de experiencia de trabajo con comunidades que se asocian en cooperativas; esto quiere decir que la misma comunidad es una cooperativa. Ejemplo de ello es la Federación de Cooperativas de las Verapaces –FEDECOVERA- que cuenta con más de 36 cooperativas y 33 grupos productores directos, con capacidad para la comercialización, principalmente de productos agrícolas, y en el último año apoyando fuertemente la comercialización de madera de los socios productores.

Otro grupo de segundo orden es la Asociación de Silvicultores Comunitarios localizados también en las Verapaces –ASILCOM-, quienes iniciaron su actividad forestal dándoles apoyo a los propietarios de tierra para que aplicaran al Programa de Incentivos para Plantaciones Forestales –PINFOR- en el país. Esta ha sido su actividad primordial, su experiencia como empresa forestal es muy baja.

La Empresa Forestal Comunitaria de Servicios del Bosque –FORESCOM- localizada en Petén, se originó por necesidad de los comunitarios responsables de concesiones forestales comunitarias de comercializar los productos que extraían del bosque. Actualmente realizan exportación de madera certificada a mercados internacionales.

Estas tres empresas de segundo orden son las más relevantes en el país y han contado con el apoyo externo de varias agencias internacionales, quienes les han facilitado entrenamiento, contactos con mercados internacionales, asistencia técnica, asesoría para la obtención de certificados de buen manejo forestal – mucha de este tipo de cooperación se ha realizado a través de acuerdos de intercambio compensado-.

4.3 La competitividad empresarial en las MIPYMES agroforestales guatemaltecas

Para concretar la competitividad empresarial es importante recordar que en Guatemala, a través del vice ministerio de la micro, pequeña y mediana empresa del Ministerio de Economía existe una política congruente para la obtención de la misma, en tal sentido existen casos exitosos de MIPYMES que han alcanzado dicha competitividad en el país, Ticonel Conejo de Sacalá es un ejemplo de este logro.

Así mismo Aj Tikonel y ASILCOM también son catalogadas como MIPYMES agroforestal exitosas, según los parámetros establecidos, para ser competitivos empresarialmente. Ambos casos han utilizado acuerdos de intercambio compensado para lograr colocarse en el rubro de MIPYMES altamente competitivas en la región centroamericana.

Los acuerdos compensados que estas MIPYMES asociativas han implementados son: contrapartida industrial, con ello han logrado capacitar a los involucrados en las empresas locales y han obtenido las maquinarias necesarias para producir bajo altos estándares internacionales. (Castro: 2008; ver anexo IV)

- **Análisis del Desarrollo Sostenible alcanzado en las MIPYMES agroforestales guatemaltecas Ticonel Conejo de Sacalá, Aj Tikonel y la Asociación de Silvicultores Comunitarios –ASILCOM-, como consecuencia de la celebración de transacciones de comercio compensado.**

Para poder comprender la naturaleza del crecimiento económico de estas MIPYMES agroforestales, es necesario desarrollar el surgimiento de las mismas en la vida económica del país.

4.3.1 Ticonel Conejo de Sacalá

Fundada en 1998 Ticonel, es una asociación de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES-agroforestales ubicadas en el departamento de Chimaltenango, Guatemala; el sobrenombre de Conejo de Sacalá es por el municipio del mismo nombre; éste es un proyecto forestal que actualmente está produciendo artesanías en madera bajo los parámetros del encadenamiento vertical forestal, cuenta con 210 socios que participan activamente; han recibido cooperación gubernamental a través del Ministerio de Economía y también de la Unión Europea, que les ha apoyado con un plan de negocio, con lo cual han logrado la inserción de sus productos en países de la Unión Europea. (Castro: 2008; ver anexo IV)

Han establecido 1,200 parcelas forestales, es considerado uno de los casos más éxitos en Guatemala y participó en el Segundo Foro Centroamericano de asociatividad empresarial en –CENTROMIPE- Honduras en el 2006. (MINECO: 2007)

Ticonel Conejo de Sacalá, tiene sus antecedentes de origen en 1993, por iniciativa de 10 líderes comunitarios. Con apoyo de Kiej de los Bosques, decidieron desarrollar una cadena productiva forestal. Con el apoyo de –HIVOS- y Embajada de Noruega, a través de un Fideicomiso, se trabaja actualmente con cuatro comunidades (*Sacalá, Pachay, Chuisac y San Bartolo*), 210 socios directos, 1,050 indirectos en el encadenamiento vertical forestal.

Actualmente cuenta con planes de negocios definidos para poder conservar su competitividad en los mercados internacionales, éste tipo de plan nació como consecuencia de un acuerdo triangular entre Ticonel y la Unión Europea, que después de darles las capacitaciones adecuadas para que puedan producir artículos de la calidad, involucraron a un tercer participante que es quien les ha permitido comercializar sus productos con empresas específicas en países de la Unión Europea.

Ticonel Conejo de Sacalá, cuenta con una organización sustentada bajo los parámetros del “Encadenamiento Productivo Vertical”, que conlleva: la comercialización de los productos como elemento principal en la pirámide productiva, un segundo elemento lo constituye la carpintería, lugar que cuenta con las herramientas necesarias para poder producir la cantidad de productos que les requieran sus clientes en el interior y exterior del país. Como tercer elemento se encuentra el aserradero, que es el lugar en el cual se corta la madera ya seleccionada para poder llevarla a la carpintería y posteriormente hacer los productos y comercializarlos.

Las plantaciones forestales, son un cuarto elemento, es el lugar en donde se dedican al cuidado de los arboles bajo los estándares de calidad internacional, para poder producir madera certificada. Los viveros lo constituye el quinto elemento, pero a la vez es la base de la pirámide del encadenamiento productivo vertical, es allí en donde se siembra las semillas y se preparan los pequeños árboles que serán parte en la plantación forestal.

La modalidad de acuerdo de comercio compensado firmado por la MIPYME agroforestal Ticonel Conejo de Sacalá en 1998 fue de contrapartida Industrial, específicamente “*offset*”, con la participación de: la Organización No Gubernamental – ONG- de los países Bajo Holanda –por sus siglas en holandés HIVOS-, que significa el

Instituto Humanista de Cooperación al Desarrollo, Noruega, MINECO y MAGA. El acuerdo es de largo plazo, y la forma de sostener financieramente dicho proyecto es por medio del Fideicomiso Chortí, el cual es una figura financiera que tiene la función de un Banco, pero sus fines no son lucrativos, sino de ahorro, por parte de los socios y se incrementa con la expansión de Ticonel a otros departamentos. Es decir tiene función de cooperativa y la decisión sobre el uso del dinero tiene que ser por parte de los 210 socios. (MINECO: 2007; p 4-15)

Los logros de Ticonel como consecuencia de la firma del acuerdo *offset* son: adquisición de tecnología moderna, capacitación técnica de socios y trabajadores, innovación de imagen comercial, competitividad internacional, desarrollo rural sostenible, expansión de mercados locales y extranjeros para sus productos; tales como muebles que se venden en las Tiendas Cemaco, artesanías, bolsos, tejidos, conservas de dulces, etc., hacer alianzas estratégicas con el gobierno por medio de el MINECO, MAGA, CIG, AGEXPRONT, INAB, marcas propias, como las mueblerías nacionales KALEA y apertura de mercados con terceros, además de países de la Unión Europea con Estados Unidos. (MINECO: 2004; p 5-7)

En síntesis, Ticonel Conejo de Sacalá, es una MIPYME agroforestal , con bases sólidas para ser tomadas en cuenta y como ejemplo para otras empresa en el país, porque ha aprovechado al máximo la diversidad de modalidades comerciales para poder consolidarse como empresa estable y expande sus productos a mercados locales y extranjeros.

4.3.2 Aj Tikonel

La MIPYME Aj Tikonel que significa -el sembrador en idioma maya-, es una empresa que fue fundada en febrero 1999, está ubicada en el municipio de San Martín Jilotepeque en el departamento de Chimaltenango y cuenta con 70 empleados y 1500 familias de pequeños productores y productoras en diferentes regiones de Guatemala. Actualmente, es miembro de AGEXPRONT y de la -Asociación Gremial del Empresariado Rural AGER -.

Los socios comerciales con los que Aj Tikonel cuenta, están distribuidos de la siguiente forma: Canadá –Vancouver, Montreal,- Estados Unidos –Miami, Nueva York, Boston, Chicago, California;- Europa –Londres;- Costa Rica, Guatemala. (Aj Tikonel: 2006; p 3)

Aj Tikonel, como se mencionó con anterioridad, esta conformada por pequeños productores madereros, por lo cual brinda apoyo a los mismos, dicho apoyo se ha materializado en:

- Capacitación en Mejoramiento Productivo, Administración y Manejo Post Cosecha, -entre otras,- de las plantaciones forestales.
- Transferencia de tecnologías para mejorar su producción, facilitándoles:
 - Sistemas de riego por goteo
 - Invernaderos
 - Sistemas de protección de cultivos, todo esto en muchos casos, a través de acuerdos compensatorios, con socios comerciales de Aj Tikonel.
- Financiamiento de la producción
- Asistencia técnica agronómica, en algunos casos: a través de cooperación internacional, con la celebración de canje.
- Implementación de Buenas Prácticas Agrícolas –BPA-.
- Incentivo -más pago- por certificación en BPA, entre otras. (MINECO: 2006; p 2-7)

Aj Tikonel, firmo acuerdo de *offset* y triangulación o *switch*, con la Unión Europea y la participación directa de MINECO y MAGA, para un plazo de veinte años, al igual que Ticonel cuenta con el Fideicomiso Chortí y Kiej del Bosque, el primero de Chimaltenango y el segundo de las mujeres indígenas Chortís de Zacapa y Chiquimula.

Comercializa sus productos con las empresas nacionales: Cemaco, mueblerías Kalea, panaderías San Martín, pan Europa, hoteles y restaurantes del país.

La celebración de diversos tipos de acuerdos compensatorios, han logrado estimular el crecimiento empresarial y económico de los pequeños productores que son parte activa de Aj Tikonel y subsecuentemente el crecimiento y posicionamiento de un espacio significativo de Aj Tikonel dentro del sector agroforestal del país.

Aunque esta empresa agroforestal, se ha favorecido de las diversas modalidades de comercio compensado, también ha implementado un plan estratégico de crecimiento, desarrollo y competitividad empresarial, asesorándose -en muchos casos- en el Ministerio de Economía en la división de MIPYMES, en AGEXPRONT y en AGER.

Múltiples han sido los factores que han propiciado el éxito de la asociatividad, pero es importante resaltar que Aj Tikonel, trabaja tomando en consideración: el competir a partir de la calidad del producto, vinculando los intereses de productores, empresa y clientes.

Ya que Aj Tikonel es una asociatividad, los pequeños productores son el elemento principal, es por ello que invertir en los pequeños productores, es prioritario, esto a través de las diversas capacitaciones y financiamiento –en algunos casos,- de la producción.

También promueve una cultura de responsabilidad social empresarial al interior de Aj Tikonel y de las organizaciones de productores, esto a través de la creación de una cultura participativa de empresa abierta al cambio, -nuevos productos, nuevos empaques, nuevos procesos, nuevas formas de comercialización, es decir generar la posibilidad de hacer canje empresarial con sus socios en el exterior del país, para poder crecer como empresa asociativa.

La asociatividad transformar los aparentes problemas en oportunidades, es decir, el papel que como Aj Tikonel juegan ante el Tratado de Libre Comercio –TLC con Estados Unidos-, Mercado Centroamericano y Europa, de forma tal que puedan ser competitivos frente a esos mercados.

Aj Tikonel ha participado en ferias nacionales e internacionales y con esto logra mantener una actitud permanente de prospección de mercados. Con lo cual han

logrado competir en la comercio internacional, con productos de calidad, bajo los estándares internacional. (MINECO: 2006; p 15)

Estos factores han creado y fortalecido, la práctica del comercio compensado al interior de Aj Tikonel, como herramienta de crecimiento y afianzamiento de mercados, en el actual sistema internacional.

El departamento de contabilidad y financiero de Aj Tikonel, proporcionó las siguiente información con relación a ventas anuales, resultado de exportaciones de productos agrícolas únicamente, a saber:

Ventas anuales de productos agrícolas de comercializadora Aj Tikonel en Dólares US\$, incluyen precio –costo, seguro y flete CIF-cajas de 5 y 10 libras de vegetales y bandejas medianas de mini vegetales y guisantes.

Cuadro No. 3 Ventas de productos de Aj Tikonel de febrero-1999 a julio-2004

AÑOS	CANTIDAD EN DÓLARES US\$
1999	373,916
2000	1,338,521
2001	1,492,309
2002	1,323,313
2003	1,664,343
2004	2,845,781

4.3.3 ASILCOM

La Asociación de Silvicultores Comunitarios - ASILCOM,- es una MIPYME asociativa agroforestal que está formado por 27 Comités Agroforestales, que a la fecha ha logrado establecer 2,500 hectáreas de bosque. La sostenibilidad de esta experiencia está ligada al trabajo realizado durante años por el Proyecto Unión Europea en la zona, apoyando la generación de capacidades técnicas y de gestión locales para el desarrollo de encadenamientos productivos que diversifican la economía local. (ASILCOM: 2007; p 1)

Es decir, que ASILCOM, ha celebrado varios acuerdos compensatorios con la Unión Europea, con el fin de contar con el equipo necesario para poder realizar todo el proceso de elaboración y comercialización de sus productos; así mismo a través de acuerdos compensatorios ha recibido capacitaciones técnicas para poder competir como empresa agroforestal exitosa, dentro del país y ganar mercado a nivel internacional.

ASILCOM, conformada por 27 Comités Agroforestales de estas comunidades, está trabajando en Proyectos de Repoblación Forestal, como parte del Programa de Incentivos Forestales –PINFOR- y Plantaciones Voluntarias. Los programas están siendo coordinados con la Municipalidad de San Cristóbal, que brinda asistencia técnica a los silvicultores, adicionalmente recibe ingresos que luego debe destinar a actividades forestales. Uno de los principales problemas de este sector era la creciente deforestación de la región, debida a que los recursos madereros no estaban siendo renovados.

Con este trabajo de silvicultura comunitaria se busca mejorar las condiciones sociales, ambientales y económicas en el área, a través del procesamiento y la comercialización de productos del bosque. A la fecha se han establecido 2,500 hectáreas de bosque, que benefician a unas 2,500 personas. Por cada hectárea las comunidades reciben Q450.00 (\$56.25) del PINFOR. (ASILCOM: 2007; p 3)

En lo referente a la industria maderera, la materia prima es transformada y luego comercializada para la sostenibilidad del proyecto. Los grupos se van rotando año con año el trabajo.

Con el fin de preservar y explotar de una forma sostenida los recursos del sotobosque, se ha iniciado un proyecto de explotación de tres géneros de plantas ornamentales nativas -Heliconias, Chamadoreas y Anturios.- San Cristóbal es uno de los municipios más reforestados del Departamento de Alta Verapaz. (ASILCOM: 2007; p 4) Se han generado encadenamientos productivos: en el sector forestal aserraderos y certificación de bosques- con lo cual se ha generado desarrollo económico y social en el departamento de Alta Verapaz.

El desarrollo que han alcanzado las comunidades en donde se han organizado como empresas asociativas agroforestales y que aun utilizado el comercio compensatorio como estrategia de crecimiento empresarial, ha sido grande, pues ha diversificado la actividad productiva en los municipios y ha creado fuentes alternativas de trabajo, con lo cual se disminuye el nivel de desocupación al interior de estas comunidades.

En tal sentido, la implementación de cualquier modalidad de intercambio compensado, estimulan el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas agroforestales en el país.

ASILCOM firmó un acuerdo para transferencia de tecnología, entre la Agencia de ayuda al Desarrollo de los Estados Unidos –USAID- y la Unión Europea –UE-, para la explotación del bosque maderero y recursos del suelo incluyendo Silvicultura. Como resultado de este acuerdo tienen mercado local con la empresa Camas Olympia y una empresa Salvadoreña –ONSA-que compra madera y muebles y que por medio de la AGEXPORT exporta productos no tradicionales, tales como miel, jaleas y tintes a los Estados Unidos y Europa. (Figueroa: 2009; ver anexo IV)

Además ASILCOM ha realizado trueque empresarial con la empresa nacional grupo Efifores, la cual distribuye las camas Olympia, intercambiando madera en pie nueva por madera astillada. El acuerdo utilizado por ASILCOM fue en la modalidad de triangulación, ya que el Estado intervino directamente y tienen una cuenta en el Banco Rural –BANRURAL-. (ASILCOM: 2007; p 8)

ASILCOM tiene relación con asociaciones de Petén y de los Cuchumatanes, ambas han firmado acuerdos compensados con Estados Unidos y sus agencias de desarrollo en Guatemala. (INAB: 2008; p 21)

Según información de la División de Desarrollo de la Asociación Guatemalteca de Exportadores –AGEXPORT- algunas cifras de ingresos anuales en dólares de ASILCOM son: Ingresos por US\$ 263,157.95 anual, ventas por socio US\$ 1,974.00 de madera en trozos, US\$ 20,900.00 otros productos; estos datos son del año 2006.

4.3.4 Beneficios y ventajas

Las empresas agroforestales que han utilizado trueque o canje empresarial, han logrado contar con socios comerciales que les brindan el equipo necesario para poder producir más en menor tiempo, es decir en el caso de ASILCOM, y por medio de acuerdo de triangulación logran comercializar con Europa, además logran equipar su taller de carpintería contando actualmente con un aserradero completo que les permite producir mayor cantidad de artículos artesanales que comercializan en Estados Unidos y mercados locales que lograron abrir canales de capacitación y negociación.

Adicionalmente, Ticonel Conejo de Sacalá y Aj Tikonel han logrado celebrar acuerdos de canje empresarial entre ellas y obtienen capacitaciones técnicas de socios comerciales extranjeros –por ejemplo con HIVOS-, los cuales les han enseñado a producir artículos artesanales, que cumplan con normas de calidad utilizando madera certificada para la elaboración de los mismos. En este caso han celebrado acuerdos de triangulación, puesto que han recibido la capacitación por una empresa o institución internacional que al culminar la misma involucra a una tercera empresa que compra o comercializa, los artículos elaborados en Ticonel.

Es por ello, que puede afirmarse que los beneficios de la utilización de esta modalidad de comercio internacional no convencional, son diversos, pues no solo han logrado trascender el mercado nacional y centroamericano con sus productos, sino que adicionalmente, han generado y estimulado el crecimiento o involucramiento de los pequeños productores agroforestales que les proveen la madera que utilizan para la elaboración de sus productos.

La celebración de acuerdos compensatorios ha estimulado el crecimiento, tecnificación, capacitación y obtención de nuevos mercados para estas MIPYMES forestales, por lo cual es y continuará siendo, estrategia de crecimiento empresarial para las mismas.

Otra ventaja importante es que ha diferencia del comercio convencional, en la celebración de cualquier tipo de acuerdos de compensación, los problemas de violencia, pobreza, infraestructura, etc., no representan obstáculo alguno, ya que las empresas toman decisiones comerciales sin la intervención directa del Estado.

4.3.5 Oportunidades

Las oportunidades para las pequeñas y medianas empresas agroforestales que utilizan este tipo de acuerdos, son múltiples; desde incrementar los mercados para exportar sus productos, como la adquisición de las maquinarias necesarias y modernas para poder producir más y con mayor eficacia sus productos.

Al igual que otras MIPYMES, la opción de intercambiar productos con otras empresas o la obtención de publicidad para incrementar sus ventas es una verdadera alternativa comercial.

Aunque empresas como Ticonel, Aj Tikonel, y ASILCOM, cuentan con sitios o páginas en internet, para que los interesados en conocer y adquirir sus recursos tengan la oportunidad de comprarlos; es importante contar con otro tipo de publicidad para poder captar mayor mercado.

En Guatemala existen –como ya se mencionó-, existen alrededor de tres mil empresas relacionas al sector agroforestales, que podrían beneficiarse con la práctica de algún acuerdo de comercio compensado, y así poder crecer e incursionar en nuevos mercados locales e internacionales y de esta forma tener estabilidad económica.

La oportunidad de crecimiento empresarial actualmente, no sólo se estima en el capital o en el dinero metálico con que cuente una empresa, sino en todo caso, es la habilidad de aprovechar las modalidades comerciales que se presentan en el mercado comercial tanto nacional como internacional.

En Guatemala la obtención de nuevos créditos para el sector de pequeños y medianos empresarios, es muy difícil, por lo cual el comercio de compensación, es una excelente opción, de adquirir lo que necesiten a través de figuras como los fideicomisos.

CONCLUSIONES

Después de desarrollar la tesis titulada: **“EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO COMPENSADO, COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - MIPYMES - AGROFORESTALES EN GUATEMALA”**, se llegó a las siguientes conclusiones:

Que el comercio internacional es un juego de suma positiva para los países industrializados, lo cual implica que el intercambio de bienes y servicios entre países genera por sí mismo un aumento en el bienestar de los habitantes de los países participantes. Existe una interdependencia entre países y cuando cada país intenta actuar independientemente -en autarquía- obtiene un nivel de bienestar muy inferior al que obtienen si intercambian bienes y servicios, en tal sentido, el comercio es un prerequisite para el crecimiento económico.

También es importante señalar, que las diversas crisis económicas y financieras internacionales que se han experimentado, han permitido a los gobiernos del mundo retomar modalidades de comercio internacional no convencional utilizadas desde la antigüedad, siendo la más novedosa el Canje o Trueque Empresarial, entendida esta como una modalidad de comercio compensado que se realiza actualmente por medio virtual, en algunos casos.

En este mismo contexto, es valioso resaltar que la participación de los sectores tanto públicos como privados han permitido que las empresas guatemaltecas logren avanzar y estabilizarse, valiéndose de las diversas modalidades de comercio compensado y así, poder desarrollarse integralmente y competir a nivel internacional con productos de primera calidad.

Aunque existen diversas modalidades de intercambio compensado, en Guatemala se han unificado a lo largo de la historia, en dos tipos, siendo ellos: acuerdos de contrapartida comercial –canjes comerciales- y acuerdos de contrapartida industrial –canjes industriales-, como lo tipifica la normativa guatemalteca.

Por otra parte, en el canje empresarial se ha dado una triangulación de la misma, involucrando otras pequeñas empresas que han preferido recurrir a este tipo de

comercio no convencional para obtener servicios que son necesarios para sus empresas, pero que les significaría el desembolso de cantidades de dinero que prefieren invertir en algún otro aspecto de su empresa en donde no han podido por falta de fondos. Ejemplo de esto son las dos micro y pequeñas empresas guatemaltecas Weffer y Comercializadora A & D, que han surgido, se han desarrollado y se proyectan al futuro mercado local e internacional con su herramienta más importante el trueque o canje empresarial, que es lo más novedoso dentro del comercio de contrapartida en el mundo.

Así como las MIPYMES antes mencionadas, existen otras pequeñas empresas que se dedican a otra rama del comercio del país que han utilizado como mecanismo de desarrollo y crecimiento empresarial alguna modalidad de compensación; este es el caso del sector agroforestal; como ejemplo concreto de ello en la presente tesis se analizó el crecimiento tecnológico e industrial que han alcanzado las empresas Ticonel, Aj Tikonel y ASILCOM, que cuentan con el equipo necesario para producir artículos de calidad como resultado final y por ende han logrado apertura hacia nuevos mercados locales e internacionales para sus productos, como resultado de alianzas de cooperación y acuerdos de offset y triangulación con algunos de sus socios comerciales en Europa, Estados Unidos, Canadá, México y Centroamérica, entre otros.

En tal caso, la utilización del canje empresarial, es válido y altamente beneficioso para lograr estimular el crecimiento del sector agroforestal del país.

El comercio de contrapartida, en sus diferentes modalidades ha estimulado el crecimiento empresarial de muchos microempresarios del país, -como se evidenció en los ejemplos anteriores; y en algunos casos se recabó información parcial de montos de ganancias obtenidos de la venta de sus productos, lo que refleja siempre avance y consolidación de una empresa. En estos tres casos específicos si representa desarrollo económico ya que son asociaciones que persiguen el desarrollo integral de sus miembros y a la vez socios.

El intercambio compensado como tal debe redefinirse como una serie de instrumentos y estrategias de penetración a nuevos mercados, en donde la capacidad de pago queda

en segundo plano y la capacidad de negociación comercial por medios alternativos es la clave para el éxito en las importaciones y exportaciones de bienes o servicios.

La participación del Estado, no como actor principal sino como enlace o conexión es muy importante, sobre todo para dar continuidad y afianzar su papel de ente que promueve el desarrollo económico de todos los sectores productivos, pero en especial a las MIPYMES agroforestales guatemaltecas.

Los acuerdos de intercambio compensado, en cualquiera de sus modalidades siempre son herramientas esenciales para lograr acumular experiencia técnica y modernizar procesos productivos que se han venido trabajando con métodos tradicionales y en muchos casos obsoletos y que en lugar de transformar una micro empresa en gran empresa; al final esta desaparece, porque sus ventas ya no son capaces de cubrir al menos los costos de producción y la mano de obra. Al contrario al implementar un acuerdo o varios de comercio compensado en una MYPIME, reactiva el sistema productivo inyectándole tecnología, innovación y calidad a los productos que posteriormente se exportan, no a mercados locales, los cuales no son exigentes, sino más bien al mercado extranjero, en donde un producto debe ser de calidad total.

RECOMENDACIONES

Al concluir este trabajo de investigación se estima necesario realizar las recomendaciones siguientes:

La mayor debilidad de las MIPMES del país –incluyendo algunas agroforestales-, es el desconocimiento del comercio compensado y sus acuerdo; así también desconocen los mecanismos para implementarlos en sus empresas, por lo cual es importante que las instituciones que aglomeran el conjunto de este sector empresarial del país - entiéndase organizaciones de MIPYMES en general - se especialicen en la temática y transmitan sus conocimientos y experiencias a sus socios, para el óptimo aprovechamiento de recursos tecnológicos.

En el país, existen ejemplos de empresarios que han implementado dentro de sus estrategias de crecimiento económico, el canje empresarial; por lo cual es importante dar a conocer los mismos, para que otros empresarios se sientan motivados a la implementación y celebración de los mismos, pues no representan procesos complicados jurídicamente y los beneficios son inmediatos.

Aunque dentro del Ministerio de Economía, existe un vice ministerio de la micro, pequeña y mediana empresa; es importante dar a conocer, a través de ferias, talleres, capacitaciones, congresos nacionales e internacionales entre otras; la forma en que los pequeños empresarios guatemaltecos puedan utilizar dichos acuerdos y con ello estimular la economía del país.

Es por ello que para lograr el desarrollo integral uniforme de las MIPYMES agroforestales en el país, la utilización de acuerdos compensatorios es una clave importante, para salir del subdesarrollo y tal afirmación queda evidenciada en el éxito alcanzado por las tres MIPYMES agroforestales - Ticonel Conejo de Sacalá, Aj Tikonel y ASILCOM objeto de estudio de la presente tesis.

BIBLIOGRAFÍA

1. AGEXPORT. **“ASILCOM – FEDECOVERA.”** 2006. División de Desarrollo de AGEXPORT, Guatemala.
2. Araya Cascante, Pablo. **“La experiencia de Costa Rica: el trueque como mecanismo alternativo de comercio.”** 1986. Compilación de Intercambio compensado y crisis del comercio regional. Realizada por FLACSO. 1ra Edición, San José, Costa Rica.
3. Arotoma Cacñahuaray, Sixto. **“Joint Venture: estrategia en la producción y comercialización de fríjol- Perú.”** 1999. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Escuela de Post Grado, Facultad de Ciencias Administrativas, Maestría en Administración, Mención: Comercio Internacional. Lima, Perú.
4. Banks, Gary. **“Integración Latinoamérica: economía y política del intercambio compensado.”** 1985. Estudio especializado publicado en: INTAL, Revista mensual del INTAL, Año 10, No. 103. Buenos Aires, Argentina.
5. Bruno, Roberto & Uquillas, Jorge. **“Cooperación Técnica: prioridades en ciencia y tecnología en países de la región II. ATN/NS-8226-RS.”** 2005. Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica y Panamá (CTCAP) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
6. CACEX. **“A alternativa do counter trade”.** 1984. Banco do Brasil. Carteira de Comercio Exterior. Río de Janeiro Brasil.
7. Cárdenas Chávez, Marco Antonio. **“Prácticas y tendencias del Comercio Internacional a partir del periodo de la posguerra.”** 2005. Facultad de estudios superiores de Aragón, FES, Ar, UNAM. México.
8. CEMLA. **“Lista de términos y abreviaturas aplicados en materia de Sistemas de Pagos.”** 2002. Preparado en colaboración con el Banco Mundial, la Secretaría del Comité de Sistemas de Pagos y Liquidaciones del Banco de Pagos Internacionales y el Consejo Asesor Internacional de la Iniciativa de Compensación y Liquidación de Pagos y Valores del Hemisferio Occidental, elaboró el glosario en español para los bancos centrales de habla hispana miembros del CEMLA.

9. CEPAL –Comisión Económica para América Latina y el Caribe.- **“El intercambio compensado desde una perspectiva latinoamericana.”** 1986. Compilación de Intercambio compensado y crisis del comercio regional. Realizada por FLACSO. 1ra Edición, San José, Costa Rica.
10. Colaicovo, Juan Luis. **“Métodos de exportación: distribución, intercambio compensado.”** 1988. Editora PHD.
11. De la Rosa, Esteban G. **“El comercio internacional compensado: reglas y prácticas.”** 2002. Documento. Derecho internacional privado, Universidad de Jaén. Derecho de los negocios No. 147
12. Estrada Samayoa, Juan Fernando. **“Derecho de Propiedad Intelectual para las Pequeñas y Medianas Empresas -PYME”-** 2004. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Administración de Empresas, Universidad Rafael Landívar.
13. FMI –Fondo Monetario Internacional-. **“Informe anual sobre acuerdos y limitaciones de comercio compensado”.** 1988. Washington, USA.
14. FENOSA. **“La cooperación industrial como estrategia comercial para las comunicaciones en España”.** 2000. Informe financiero de la unión FENOSA, sobre el mercado de las fibras eléctricas y óptimas. Barcelona, España.
15. GPTC –Grupo Promotor de Tierras Comunales.- **“Diagnóstico del Manejo y Conservación de Recursos Naturales en Tierras Comunales.”** 2008. Guatemala, C.A.
16. Galiegos, Carlos M. **“Integración Latinoamérica: Intercambio Compensado, Teoría y Práctica en América Latina.”** 1985. Estudio especializado publicado en: INTAL, Revista mensual del INTAL, Año 10, No. 103. Buenos Aires, Argentina.
17. Gipuzkoa. **“Estructura Económica de Gipuzkoa: La Empresa y el Comercio Exterior.”** 2001. Gipuzkoa.
18. Hernández Andrade, Jorge Fidel. **“Introducción a la economía”.** 2006. 13ª. Edición. Editorial texto universitaria. Guatemala.
19. INAB –Instituto Nacional de Bosques.- **“Conoce sobre el manejo de Bosques.”** 2008. Guatemala, C.A.
20. INCAP. **“La Agroindustria rural en Guatemala.”** 1992. Memorias del seminario de agroindustria rural en Guatemala. Guatemala, C.A.

- 21.IIA –Instituto de Incidencia Ambiental. **“Diagnóstico del Proyecto Forest Connect, sobre las MIPyMES forestales en Guatemala.”** 2008. Elaborado con el apoyo de la FAO.
22. INTAL –Instituto para la Integración de América Latina,- **“Integración Latinoamérica: El Intercambio Compensado y la Crisis del Comercio Regional.”** 1985. Editorial publicado en: INTAL, Revista mensual del INTAL, Año 10, No. 103. Buenos Aires, Argentina.
- 23.Kraus, German. **Glosario de Comercio Internacional.** 2006.
- 24.Kraus, German. **“Glosario de Comercio Internacional.”** 2008. Cámara de Importadores de la República de Argentina –C.I.R.A.-
- 25.Menjivar, Rafael & López, José Roberto. **“Antecedentes y Desarrollo del comercio de contrapartida en Centroamérica.”** 1986. Compilación de Intercambio compensado y crisis del comercio regional. Realizada por FLACSO. 1ra Edición, San José, Costa Rica.
- 26.Meier Gerald. **“Comercio internacional y desarrollo.”** 1965. México, D.F.
- 27.Meléndez Howell, Dennis. **“Dolarización en Costa Rica, ¡Ya!”** 2000. Artículo especializado publicado en Revista: Actualidad Económica. San José, Costa Rica.
- 28.MINECO –Ministerio de Economía de Guatemala.- **“Tikonel: la asociatividad empresarial.”** 2004. Guatemala.
- 29.MINECO -Ministerio de Economía de Guatemala.- **“Apoyo a MYPES, promoción de inversiones e intercambios comerciales, apoyo al sector de la micro y pequeña empresa en Guatemala.”** 2007. Video informativo del MINECO, Guatemala.
- 30.MINECO –Ministerio de Economía de Guatemala.- **“Comercializadora Aj Ticonel.”** 2006. Encuentro Centroamericano de Asociatividad para MyPIMES, Antigua Guatemala, marzo 2006.
- 31.MINECO –Ministerio de Economía de Guatemala.- **“Sistema Kiej:”** 2007. Guatemala.
- 32.MyPIMES-CA –MyPIMES Centroamericanas.- **“Propuesta de Interés de las MyPIMES Centroamericanas en el Proceso de Negociación del Acuerdo de Asociatividad con la Unión Europea.”** 2007. El Salvador, C.A.

33. MyPIMES-CA. **“Proyecto de Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad (Cambio): Priorizando la conservación de la biodiversidad y sus usos sustentables en el desarrollo de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y su Financiamiento.”** 2006.
34. Núñez de León, Delia Lucrecia. **Aplicación de atributos de buena gobernanza ambiental en paisajes clave de Guatemala para su adhesión a la red regional de bosques modelo.** 2008. Escuela de Posgrado, Programa de Educación para el Desarrollo y la Conservación del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza como requisito para optar por el grado de: Magister Scientiae en Socio economía Ambiental. Turrialba, Costa Rica.
35. Orellana R., Gabriel. **“El Canje Mercantil.”** 2008. Revista Jurídica, Derecho Notariado. Boletín 13. Guatemala, C.A.
36. Osorio Arcila, Cristóbal. **“Diccionario de Comercio Internacional.”**
37. Padilla, Luis Alberto. **“Teoría de las relaciones internacionales: la investigación sobre el conflicto y la paz.”** 1992. Instituto de Relaciones Internacionales e investigación para la paz. Guatemala, C.A.
38. Penados Zetina, Alejandro. **“El Intercambio directo de bienes en Guatemala.”** 1986. Compilación de Intercambio compensado y crisis del comercio regional. Realizada por FLACSO. 1ra Edición, San José, Costa Rica.
39. Piloña Ortiz, Gabriel Alfredo. **“Recursos Económicos de Guatemala y Centroamérica.”** 2003. Sexta Edición Corregida, Actualizada y aumentada. Centro de Impresiones Gráficas –CINGRA.- Guatemala, C.A.
40. Piñeiro Iñiguez, Carlos & Ras Fernando. **“Intercambio compensado, Countertrade: teoría, práctica y estrategia, una nueva opción en el comercio internacional.”** 1993. 1era. Edición. Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana de España, S.A. Madrid. España.
41. Perotti, Alejandro Daniel. **“Sistema de la integración centroamericana: instituciones y perspectivas.”** 2005. Artículo publicado en: **ARGUMENTUM** -Revista de Derecho- Universidad de Marília – Volumen 5 – Marília: UNIMAR. Anual. Marília, Sao Paulo, Brasil.
42. SECMCA –Secretaría ejecutiva Consejo Monetario Centroamericano.- **“La situación de pagos en Centroamérica y su financiamiento.”** 1986.

Compilación de Intercambio compensado y crisis del comercio regional. Realizada por FLACSO. 1ra Edición, San José, Costa Rica.

43. Tanzer Michael & Idrian Risnick. **“El Comercio Multilateral por Trueque para el Hemisferio Sur: La Organización de Comercio por Trueque (OCT)”** 2008.
44. Trejos Solórzano, Juan Diego. **“La microempresa en la década de 1990.”** 2000. Impreso con auspicio del Ministerio de Economía de Guatemala, GTZ, INE, PROMICRO/OIT. Guatemala.
45. URL –Universidad Rafael Landívar.- **“Perfil Ambiental de Guatemala 2006: tendencias y reflexiones sobre la gestión ambiental.”** 2006. Guatemala, C.A.
46. Villagrán Kramer, Francisco. **“Integración Latinoamérica: Cómo reducir la deuda intrarregional.”** 1991. Artículo publicado en: INTAL –Instituto para la Integración de América Latina,- Revista mensual del INTAL, Año 16, No. 166. Buenos Aires, Argentina.
47. Walsh, James I. **“El papel del comercio de contrapartida en el comercio internacional.”** 1986. Compilación de Intercambio compensado y crisis del comercio regional. Realizada por FLACSO. 1ra Edición, San José, Costa Rica.

Otras fuentes

a) virtuales

48. ASILCOM –Asociación de Silvicultores Comunitarios.- **“ACTASA y ASILCOM: Apoyo a la Caficultura Sostenible y Silvicultura Comunitaria San Cristóbal y Tamahú, Alta Verapaz, Guatemala.”** 2007. Documento.

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/sidel/actasa.htm>. Fecha de Consulta, octubre 2008.

49. BANCOMEXT –Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C, México.- **“Glosario de Comercio Internacional.”** 2009. <http://www.bancomext.com/>. México. Fecha de consulta, 5 de mayo de 2009.

50. Calderón, Otto Fredy. **“El trueque empresarial orientado a Centroamérica: un intercambio.”** Artículo especializado publicado en julio, 2002. <http://www.dequate.com/infocentros/gerencia/admon/trueque.htm>. Fecha de consulta, febrero 2009.

51. CIG -Cámara de Industria de Guatemala-. **“La Gremial Forestal de Guatemala.”** 2008. Documento. <http://www.industriaguatemala.com>. Fecha de consulta, Diciembre 2008.
52. FAO. **“Proyecto Forest Connect.”** 2007. Forest Connect, Instituto de Incidencia Ambiental, Instituto Nacional de Bosques –INAB. Guatemala. <http://www.fao.org/forestconnect>. Fecha de consulta, noviembre 2008.
53. FAO. **“Diagnóstico de las Pequeñas y Medianas Empresas PyMES forestales.”** 2008.a. <http://www.fao.org/diagnosticoPyPIMESguatemala>. Fecha de consulta, enero 2009.
54. FAO. **“Empresas Comunitarias de productos forestales y la FAO.”** 2008.b. <http://www.fao.org/forestry/46602/es/page.jsp>. Fecha de consulta, enero 2009.
55. Fiegenbaum, Joel & Rondinel, Ricardo. **“Acuerdos offset de compensación comercial, industrial y tecnológica: Un estudio del caso brasileño.”** 2006. Documento, Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 68. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/>. Fecha de consulta, mayo 2008.
56. Fuentes K, Juan Alberto. **La participación directa del sector público en el comercio de Costa Rica con México y Venezuela.** GNBAM – Gas Natural BAM.- **“Intercambio compensado - Permuta comercial – Contra comercio – Countertrade.”** 2004. Documento programa primera exportación gas Natural fundación. <http://www.primeralexportacion.com.ar/doc/fundacion/gasnatural.php>. Fecha de consulta mayo 2008.
57. GNBAM – Gas Natural BAM.- **“Intercambio compensado - Permuta comercial – Contra comercio – Countertrade.”** 2004. Documento programa primera exportación gas Natural fundación. <http://www.primeralexportacion.com.ar/doc/fundacion/gasnatural.php>. Fecha de consulta mayo 2008.
58. Gipuzkoa. **“Que es comercio de compensación.”** 1997. Documento. http://www.gipuzkoa.net/estructura-economica/Cap10/3_Cap10.html. Fecha de consulta mayo, 2008.

- 59.Hodara, Isidoro. **“Motivaciones y costos del comercio de contrapartida.”**
GNBAM – Gas Natural BAM.- **“Intercambio compensado - Permuta comercial
– Contra comercio – Countertrade.”** 2004. Documento programa primera
exportación gas Natural fundación.

<http://www.primeralexportacion.com.ar/doc/fundacion/gasnatural.php>. Fecha de
consulta mayo 2008
- 60.INVERFOREX. **“Teorías económicas de la determinación del tipo de
cambio”.** 2003. Documento.
<http://personales.ciudad.com.ar/inverforex/cambio.html>. Fecha de consulta,
mayo 2008.
- 61.Mailxmail. **“Surgimiento del Trueque Empresarial.”** 2002. Cursos por internet.
Documento. <http://www.mailxmail.com/curso/empresa/trueque/capitulo1.htm>.
Fecha de consulta, febrero 2009.
- 62.Milicevic C., Ximena. **“Empleo e Ingresos Rurales no Agrícolas en América
Latina.”** 1994. Documento completo en:
<http://www.fao.org/regional/LAmerica/prior/desrural/pdf/milicev2.pdf>. Fecha de
consulta, noviembre 2008.
- 63.Soler Matutes, Jacinto. **“Triangulación Asia-España- América Latina, una
visión desde la empresa.”** 2007. Documento CIDOB, serie Asia No. 14. CIDOB
editions. Barcelona, España. <http://www.cidob.org>. Fecha de consulta mayo
2008.
- 64.Wikipedia. **“Comercio Justo.”** 2005. Documento.
http://www.wikipedia.org/wiki/comercio_justo. Fecha de consulta mayo 2008.

b) Hemerográficas

- 65.Alvarado, Celeste. **“Empresas que regresan al Trueque.”** Artículo de prensa
publicado con fecha 17 de enero d 2007 en, El Periódico, Guatemala.
- 66.Creus Andrés (de), Laura. **“El Intercambio empresarial en el siglo XXI.”** 2007.
Artículo de prensa publicado el 1 de septiembre de 2007 en el Diari Avui –
suplement el Céntim.- Cataluña, España.

- 67.Estrada, Juan Fernando. **“Trueques Modernos: trueques modernos mercado virtual.”** Artículo de prensa publicado el 2 de marzo de 2008 en Prensa libre, Guatemala.
- 68.EFE. **“Cooperación en Producción Joint Venture: Alianza entre Michelin y Bosch Sábado.”** 2002. Artículo publicado en EFE de ----- el 22 de septiembre del 2002.
- 69.Libermann Z, Jacobo. **“Alimentos por Gas.”** 2004. Artículo de prensa publicado con fecha 30 de agosto del 2004, en el periódico, Los Tiempos.Com, Cochabamba, Bolivia. lostiempos.com Fecha de consulta mayo 2008.
- 70.PL -Prensa Latina.- **“Países no alineados analizan en Cuba cooperación Sur-Sur.”**2006. Artículo de prensa publicado por Prensa Latina, Agencia Informativa Latinoamericana, S.A. La Haba, Cuba.
- 71.Perman, Stacy. **“El Trueque engancha a medida que el Crédito Escasea.”** 2008. Artículo de prensa publicado el 11 de noviembre de 2008 en Business Week.
- 72.S.E. **“El Trueque Sustituye al Dinero en tiempos de Crisis Económica.”** 2008. Artículo de prensa publicado el 2 de diciembre de 2008 en la Gaceta de los Negocios, España.
- 73.Segalás, Alejandro. **“Llega el Trueque empresarial.”** 2008. Artículo de prensa publicada el 27 de septiembre de 2008 en la Gaceta Regional de Salamanca, España.

c) Leyes

- 74.Código de Comercio de Guatemala.
- 75.Convenio creación Cámara de Compensación Centroamericana. Managua 1961.
- 76.Reglamento de la Ley forestal, ACTA No. JD.43.2005. Resolución 01.43.2005 de la Junta Directiva Del Instituto Nacional de Bosques –INAB.-
- 77.Resolución No. 9987 de la Junta Monetaria de Guatemala. 1982

d) Entrevistas (ver anexo IV)

- 78.Castro Delgado, Jorge R. Ex viceministro de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía –MIPYMES MINECO-.

- 79.Ferguson C., María Elena. Propietaria y Gerente General de la Empresa Weffer, Industrial Solution.
- 80.Abongwa Tantoh, Víctor. Propietario y Gerente de Negocios de la Empresa Comercializadora A& D.
- 81.Figueroa, Luis Carlos. Encargado de proyectos de cooperación internacional del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA-

ANEXOS

Anexo I Resolución No. 9987 de la Junta Monetaria de Guatemala

Inserta en el punto tercero del Acta 3063, de sesión celebrada el 22 de junio del año en curso.

“Tercero. Modificación del Reglamento de Administración del Régimen de Emergencia para el Control de las Transferencias Internacionales por Movimiento de Capitales con el objeto de permitir operaciones de intercambio directo de bienes.

RESOLUCIÓN 9987:

La JUNTA MONETARIA,

RESUELVE:

1. Rebajar las restricciones contenidas en el Reglamento de Administración del Régimen de Emergencia para el Control de las Transferencias Internacionales por Movimiento de Capitales, mediante la sustitución del artículo transitorio que figura incorporado al mismo y que fuera aprobado por Resolución 9626 de la Junta Monetaria, quedando el nuevo texto así:

“Artículo Transitorio: El Departamento de Cambios queda facultado para autorizar, en casos específicos y calificados, que el pago de exportaciones guatemaltecas puede recibirse en bienes que en valor equivalgan al monto de lo que debe ingresarse en divisas. Para ello, el Departamento de Cambios deberá verificar que no existen limitaciones para que ingresen al país los bienes que se reciban en pago.

En consecuencia, se modifica en tal sentido el Reglamento de Operaciones Cambiarias con los países signatarios del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, contenido en Resolución 9072 de la Junta Monetaria, así como los artículos 26, 27 y 30 del Reglamento de Administración del Régimen de Emergencia para el Control de las Transferencias Internacionales por Movimientos de Capitales.

El Departamento de Cambios fundamentará su autorización en la evolución que presenten las relaciones de comercio exterior, la situación de las reservas monetarias internacionales y la conveniencia económica de la negociación, debiendo presentar a la Junta Monetaria un informe semanal de las operaciones autorizadas”.

2. Derogar el punto 1 de la Resolución 9626 de la Junta Monetaria, inserta en el punto tercero del Acta 2979, correspondiente a la sesión celebrada el 3 de marzo de 1982.
3. Dar vigencia inmediata a la presente Resolución la cual deberá ser publicada en el Diario Oficial, autorizando a la Secretaria de esta Junta para comunicarla sin más trámite.”

Anexo II Instructivo para solicitar operaciones de trueque conforme Resolución 9987 de la Junta Monetaria.

1. Las solicitudes de trueque deberán de presentarse a la Sección de Exportaciones y Registros del Departamento de Cambios del Banco de Guatemala.
2. El solicitante deberá proporcionar información general de su empresa, indicando: nombre, dirección, teléfono y actividad económica a la que se dedica.
3. datos de la operación a realizar:
 - Identificación del producto a exportar. Deberá describirse el producto a intercambiar, indicando la cantidad, el valor, precio y país de destino.
 - Descripción del producto a importar, indicando si se trata de una materia prima, producto intermedio o terminado, así como la cantidad, el valor, precio, país de origen y el destino o uso interno.
4. Cuando el solicitante actúe como intermediario deberá acompañar documentación que garantice el abastecimiento por parte del productor del artículo a intercambiar, así como comprobar que el artículo a importar tiene mercado asegurado.

NOTA: si los productos a intercambiar son varios deberán informarse separadamente de acuerdo a los incisos a y b del punto 3.

Anexo III Terminología utilizada en el comercio compensado

- **Acuerdos de clearing -agreements-:** acuerdos bilaterales entre dos países por los cuales establecen la intención de intercambiar un cierto volumen de bienes y servicios durante un periodo de tiempo determinado; pasado ese período, el país que tiene saldo deudor cancela ese saldo con divisas fuertes o conviene en pasarlo para otro período de tiempo.
- **Bosque natural:** es el que se ha formado sin que el hombre intervenga; en estos bosques se observa que los árboles no tienen un orden.
- **Bosque plantado:** debe entenderse que es el que ha sido plantado por el hombre, se puede distinguir del natural porque los árboles se ven ordenados y alineados. En este bosque sólo se planta una misma especie de árboles y generalmente son del mismo tamaño.
- **Capital volátil:** ocurre cuando la moneda nacional se deprecia rápidamente a causa de la hiper inflación o cuando la economía de un país está en desbalance con respecto a otras, entonces los residentes y no residentes convierten sus monedas nacionales a extranjeras.
- **CIF - Cost Insurance and Freight -costo, seguro y flete-:** significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido; pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.
- **Compra compensada -counter purchase-:** La empresa que desee vender sus productos se debe comprometer a comprarle al importador uno o más productos que éste produce o comercializa.

- **Comercio de contrapartida:** se usa con parecida connotación que el Intercambio compensado, para expresar el establecimiento de vínculos condicionales entre corrientes de importación y exportación.
- **Convenios de compensación total:** se refiere a los acuerdos de compensación comercial contractualmente formalizados que son el resultado de un intercambio compensado de idéntico valor para las exportaciones e importaciones en ambos sentidos. En ocasiones, las exportaciones de contrapartida se acuerdan en un porcentaje de compensación superior al 100% del valor de las importaciones.
- **Convenios de compensación parcial:** son acuerdos de compensación comercial similares a los anteriormente mencionados, estos dan lugar a un intercambio recíproco parcial entre las partes implicadas, por ejemplo, el 50 por 100 del valor total de las importaciones acordadas en productos –exportaciones- de contrapartida y el restante 50 por 100 en divisas.
- **Gentlemen´s agreements:** mediante estos acuerdos, un exportador en determinado mercado se compromete a efectuar compras de contrapartida de productos del país cliente en contrapartida de los contratos de venta-exportación obtenidos. Los compromisos derivados de este tipo de arreglos no cuentan con un vínculo jurídico que contemple penalidades por incumplimiento de tales obligaciones, por lo cual se apoya en la buena voluntad y mejor disposición, del referido exportador para hacer efectiva alguna forma de compensación comercial.
- **Convenios bilaterales intergubernamentales:** estos convenios bilaterales se consideran de amplio alcance, -político, económico, comercial, cultural, entre otros,- pueden incluir algunas formas de comercio recíproco como resultado de su aplicación. Ejemplo de ello son los acuerdos comerciales especialmente instrumentados por medio de sistema de Clearing –Acuerdo bilateral de Clearing.-
- **Convenios de inversión directa extranjera, joint ventures o producción bajo licencia:** la inversión directa extranjera practicada por empresas multinacionales –EMN- en los países en desarrollo o en los países del Este para la creación de nuevas actividades o destinada a la ampliación de sus empresas subsidiarias

locales, los acuerdos de joint ventures con gobiernos y/o empresas locales y los acuerdos de producción bajo licencia sólo pueden ser considerados como formas de comercio compensado, siempre y cuando los términos del proyecto en cuestión establezcan con carácter condicional algún tipo de relación comercial compensatoria a favor del país receptor asociada a la realización de dicho proyecto. Si este punto no se presenta, tales operaciones quedan fuera del Intercambio Compensado.

En Síntesis, la reciprocidad en el Intercambio Compensado, es tan amplia y se ajusta a las necesidades de quienes recurren a este tipo de transacciones de comercio internacional no convencional.

- **Contrato:** debe entenderse que es un acuerdo de voluntades con el cual se crean o transmiten derechos y obligaciones.
- **Convertibilidad:** Debido a las restricciones del gobierno, se dice que la moneda de un país es libremente convertible cuando el gobierno permite que tanto sus residentes como los no residentes compren una suma ilimitada de su moneda, es extremadamente convertible cuando sólo los no residentes pueden convertir la moneda sin limitaciones, y es no convertible cuando ni los residentes o los no residentes pueden cambiar las divisas. La razón principal de los gobiernos en limitar la responsabilidad es para preservar las reservas de moneda extranjera.
- **Empresa de propiedad individual:** Es aquella que es propiedad de un individuo, quien tiene pleno derecho a recibir los beneficios que genere el negocio y es totalmente responsable de las pérdidas en que incurre. La propiedad individual es la forma más simple de establecer un negocio. Aunque la propiedad individual es simple y flexible, tiene serios inconvenientes, pues la capacidad financiera y de trabajo de una persona es limitada.
- **Empresa de propiedad colectiva:** Es aquella cuyos propietarios son un número reducido de personas que participan conjuntamente en los beneficios y sus responsabilidades. Puede haber accionistas y grupos directivos quienes delegan responsabilidades de gestión a unidades con poder autónomo. El comportamiento de la empresa se convierte en el resultado de las acciones de cada uno de los grupos con poder ejecutivo y objetivos distintos. Bajo este

modelo, la empresa no responde a un criterio único, sino que este será el resultado de un proceso de negociación desarrollado dentro de la empresa.

- **FOB** - Free on Board (franco a bordo): El vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.
- **Impuestos:** Tienen por objetivo equiparar la carga impositiva de los productos importados con los nacionales
- **Incentivos directos:** Son aquellos por los cuales el exportador recibe dinero por parte del estado.
- **Incentivos especiales:** son cualquier otra forma de facilitar las exportaciones, no incluidas en los Incentivos directos, indirectos y financieros.
- **Incentivos financieros:** consisten en préstamos a baja tasa de interés a fin de permitir al exportador producir y negociar en forma favorable.
- **Incentivos indirectos:** Son incentivos de carácter impositivo, el exportador no recibe dinero, sino que deja de pagar en forma total o parcial debido a una exención o una desgravación impositiva.
- **Intercambio compensado (countertrade):** es una operación comercial internacional en la que el vendedor tiene que aceptar el pago parcial o total de sus entregas, en productos (pocas veces en servicios) originarios del país comprador. La principal diferencia con relación a un negocio comercial normal, es el eslabón contractual creado entre un negocio de exportación y una transacción comercial inversa que no necesariamente se relaciona en forma directa al negocio de exportación.
- Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo económico –por sus siglas en inglés OECD- , utiliza la misma definición que el GATT, con la única diferencia que divide los arreglos de intercambio compensado en: acuerdos contrapartida comercial, siendo el acuerdo de contracompra la modalidad más

frecuente. Acuerdos de contrapartida industrial, siendo los más utilizados: el convenio de co inversión para compartir la producción y el arreglo de compra subsiguiente.

- **Manejo forestal sostenible:** Es el conjunto de técnicas y labores utilizadas para el cultivo y aprovechamiento racional dentro de los bosques naturales o plantados. Se aplica para mejorar el crecimiento, desarrollo y calidad de los árboles. El objetivo del manejo forestal sostenible es tener bosques permanentemente.
- **Origen:** quiere decir que la mercadería es elaborada íntegramente, o en gran medida, con componentes del propio país, o sea que, el país que fabricó la mercadería es el exportador.
- **Tierras comunales:** son áreas en donde los derechos de tenencia, posesión y propiedad de la tierra corresponden colectivamente a una comunidad o grupo social determinado.
- **Triangulación –switching-:** Debido a que en la práctica un exportador que obtiene productos a través de acuerdos de compra compensada o de compensación muchas veces no tiene los canales de comercialización o no puede usar los productos que le entregan como pago, se puede establecer una cláusula que permita transferir los derechos a otra empresa especializada en este tipo de comercialización y que se denomina switcher la que se va a encargar de colocar los productos.
- **Trueque, canje -barter-:** Esta es la forma más primitiva de intercambio compensado y se realiza a través de un solo contrato por el cual una de las partes se compromete a entregar cierta cantidad de mercaderías o servicios contra la entrega, por la otra parte, de una cierta cantidad de otro producto o servicios, siendo el valor de la transacción totalmente equilibrado, o sea, no hay pago de un saldo de divisas y los productos o servicios a intercambiarse están estipulados en el contrato.

1. **Castro Delgado, Jorge R.** Licenciado en Economía ex viceministro de desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES-, del Ministerio de Economía de Guatemala –MINECO-. Entrevista realizada el 05 de junio del 2008.

Tema: las MIPYMES en Guatemala y la cooperación internacional.

¿Cuál ha sido su experiencia de trabajo con las MIPYMES en Guatemala?

Vea, en Guatemala siempre ha sido la misma mecánica, el gobierno por medio del Ministerio de economía pretende dar asesoría y apoyo a las MIPYMES en general; pero el problema radica en que al final los recursos monetarios y acceso a créditos financieros para que éstas se mantengan corre por cuenta de cada una de ellas. Además tenemos datos paralelos a las estadísticas que manejamos, que alrededor de tres mil MIPYMES son del sector informal, es decir no están registradas aquí en el Ministerio y de igual forma no están registradas ante la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-, deduzca usted entonces que no pagan impuestos y no representan aporte al Producto Interno Bruto –PIB- y eso siempre pondrá a Guatemala y sus MIPYMES en desventaja con relación a otros países, sin ir más lejos el caso de Costa Rica. Entonces en el caso de las micros, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES-, la proliferación de las mismas ha sido dramática pese a las desventajas económicas que muchas están teniendo ante la actual crisis económica nacional y mundial. Es por ello que al buscar mecanismos acordes a la situación de crisis que se está viviendo, este sector empresarial en Guatemala, ha recurrido a los acuerdos compensados para lograr competitividad empresarial en el país, porque el gobierno tiene sus limitantes para apoyar financieramente.

¿Qué factores influyen para el desarrollo de las MIPYMES?

En mi opinión son factores económicos, sociales, ambientales y culturales por mencionar algunos; para citarle un caso concreto del factor cultural como propulsor de desarrollo de MIPYMES y acuerdos compensatorios en el país, le puede mencionar el caso de Ticonel Conejo de Sacalá, Chimaltenango que es una micro y pequeña agroforestal guatemalteca que agrupa a diversas comunidades del país, en una

asociación de agro productores y empresarios en el sector forestal. Actualmente Ticonel cuenta con un sólido mercado internacional en donde colocan sus productos terminados y casi el cien por ciento de las personas que trabajan allí son indígenas, los ladinos vienen siendo las personas del Ministerio y del MAGA que ayudamos a consolidar sus procesos de cooperación externa. Adicionalmente, la proliferación de MIPYMES en el país y su inserción en el mercado nacional como en el internacional, han posibilitado los mismos.

¿Cuáles MIPYMES se han desarrollado a través de la cooperación internacional o intercambio compensado?

Usted pregunta por intercambio compensado, le puedo responder con términos que no son técnicos ya que mi profesión es economista; pero sí le puedo asegurar que los registros del Ministerio toman éstos acuerdos como cooperación internacional y dentro de éstos hay más de cien registrados, la ayuda ha venido de gobiernos que integran la Unión Europea, como el caso de España, Inglaterra, Noruega, Holanda, Dinamarca, etc., otros vienen de Canadá, Estados Unidos por medio de sus agencias de cooperación como USAID, el JTZ de Alemania, JICA de Japón, Taiwán, China, Corea también hay cooperación bilateral con México, Chile, Brasil, etc., y así es una lista larga que va dirigida a MIPYMES que se dedican al turismo, desarrollo social sostenible, conservación y preservación de patrimonios nacionales y culturales, recursos naturales y forestales, la flora y fauna, éste es el caso de el proyecto centroamericano de mercados para biodiversidad, conocido como -CAMbio-. Usted puede consultar el informe del 2002 del Banco Interamericano de Desarrollo –BID- en donde por ejemplo la cooperación internacional de Noruega para Guatemala ascendía a un total de US\$ 37,6 millones distribuida en 27 proyectos de los cuales el 48% eran pequeños proyectos de poblaciones rurales organizadas en MIPYMES, con la finalidad de lograr desarrollo humano integral y desarrollo económico productivo sostenible.

¿Cuáles son los casos específicos de MIPYMES agroforestales que han logrado su desarrollo después de recibir cooperación internacional, que el Ministerio conoce?

Tenemos alrededor de 5 casos, pero en mi opinión los que lograron avances importantes y se abrieron nuevos mercados con sus productos tanto interno como en el

extranjero son: Ticonel y Aj Tikonel, estas nacieron a la vida económica hace ya diez años, con la cooperación directa de la Embajada real de Noruega y la ONG de Holanda Hivos, nosotros como MINECO y el MAGA fuimos el intermediario en las negociaciones. Estas dos MIPYMES, Sí firmaron como usted antes me preguntó un acuerdo de contrapartida industrial o transferencia de cooperación técnica, científica y tecnológica para la industria agroforestal, está clasificada en nuestros archivos virtuales como – *offset*-. Los acuerdos compensados que estas MIPYMES asociativas han implementados son: contrapartida industrial, con ello han logrado capacitar a los involucrados en las empresas locales y han obtenido las maquinarias necesarias para producir bajo altos niveles internacionales. Estos acuerdos son usados con frecuencia por Guatemala, vea el ejemplo de este tipo de acuerdo es el que el gobierno de Guatemala pretende realizar con Rusia en el 2010; en donde Rusia intercambiará armamento militar tipo ofensivo contra granos básicos, como arroz, frijol, azúcar y café. Con esto pretende armar a la PNC y a las fuerzas armadas del país con armamento ofensivo, porque los grupos de crimen organizado están mejor equipados.

¿En su opinión cuales son las ventajas y desventajas de los acuerdos de cooperación internacional en la modalidad de *offset*?

Creo que por cualquier aspecto que se vea y analice el éxito de estas dos MIPYMES, sólo han tenido ventajas y sería mejor llamarlas oportunidades o instrumentos para acelerar el proceso de cambio de pequeñas empresas a grandes empresas; cuando reciben cooperación internacional las empresas logran mantener o conservar sus recursos monetarios, ayudan a engrosar las filas de la actividad de comercio del país, contribuyendo al PIB y mejorar la Balanza Comercial, aumentando las exportaciones y asegurando las importaciones de productos tradicionales como la madera y sus productos, así como también otros subproductos que forman parte de los no tradicionales, que en el futuro será el grueso comercial de países como Guatemala, crear nuevas fuentes de trabajo en el área rural y mantenerlas, involucrar en estos procesos industriales y modernos a la población indígena y con prioridad a las mujeres.

La única desventaja que puedo decir es que las MIPYMES se acomoden y esperen a que siempre les ayuden para poder desarrollarse, cosa que no es conveniente, cada país debe por sí mismo buscar alternativas de desarrollo internas.

2. **Figueroa, Luis Carlos.** Ingeniero Agrónomo encargado de Proyectos del Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación –MAGA-. Entrevista realizada el 05 de enero del 2009.

Tema: la cooperación internacional en la ASILCOM.

¿cuál es su experiencia laboral con relación a la cooperación internacional?

He trabajado en varios proyectos de cooperación internacional, ya que mi profesión es Ingeniero Agrónomo, pero el más importante fue hace unos ocho años cuando trabajaba para el MAGA, se firmó un acuerdo de comercio no convencional con la cooperación de Estados Unidos y la Unión Europea, para dar tecnología y capacitación a unas 200 personas que pertenecían a la Asociación de Silvicultores Comunitarios de las Verapaces –ASILCOM-, de éste proyecto también tiene conocimiento el Ministerio de Economía y se encuentra registrado como parte del mega proyecto centroamericano para la protección de bosques, flora y fauna “Forest Connect”, cuando terminemos esta charla le entregaré unos documentos relacionados con todo éste proyecto.

¿Qué es ASILCOM y cuál fue el convenio o acuerdo que firmaron con la cooperación internacional?

ASILCOM, esta en funciones desde el año 2001, pero se registro legalmente con personería jurídica hasta el 2006; están organizados por medio de una asociación como su nombre lo dice, la sede está ubicada en el municipio de San Cristóbal en el departamento de Alta Verapaz, pero sus socios están distribuidos en 27 comunidades de Quiché, Alta y Baja Verapaz, el área total en bosques que poseen es de 1,691.5 hectáreas, ellos hacen uso y explotación racional de bosque, ya que tienen cultura de protección al medio ambiente.

Firmaron un acuerdo para transferencia de tecnología, entre la USAID, la UE, para la explotación del bosque maderero y recursos del suelo incluyendo Silvicultura. Sé que a raíz de la firma de este acuerdo tienen mercado local con la empresa Camas Olympia y una empresa Salvadoreña que compra madera y muebles y que por medio de la AGEXPORT exporta productos no tradicionales, tales como miel, jaleas y tintes a los Estados Unidos y Europa.

¿Considera que los acuerdos de cooperación internacional, son una ventaja para el desarrollo de empresas forestales en Guatemala?

Considero que la cooperación extranjera es necesario, ya que a mi forma de ver las cosas es un mecanismo que acelera el desarrollo de empresas que explotan los bosques en Guatemala, ya que sin ayuda externa las empresas tardarían más años en llegar a desarrollarse al cien por ciento. Otro factor de ventaja es que obligan a éstas asociaciones o microempresas a tener un fondo de autosostenimiento, por medio de fondos obtenidos de ganancia depositadas en cuentas de bancos y que se utilizan únicamente para reinversión dentro del proyecto y no para gastos de administración.

3. **Ferguson C., Maria Elena & Abongwa Tantoh, Víctor.** Propietaria y Gerente General de Weffer Industrial Solution y Propietario y Gerente de Negocios de Comercializadora A & D. Entrevistas realizadas el 20 de abril y 06 de mayo del 2009, respectivamente.

Tema: el comercio compensado en la modalidad de trueque empresarial o virtual.

¿Cómo inician sus empresas en Guatemala y a qué se dedican?

Mi nombre es María Elena Ferguson C. De Tantoh, soy originaria de Izabal, mi madre era Garífuna y mi padre beliceño; mi esposo es originario de Camerún, pero ha vivido muchos años en Japón, ambos hablamos inglés, francés y Yo hablo español mi esposo no. Mi empresa cuenta con ya con 20 empleados, es decir inicié como una micro empresa y ahora es pequeña, espero llegar a ser una empresa grande y trabajar en otros países de centroamericana, mi empresa se llama *Weffer, Industrial Solution*, soy propietaria y a la vez Gerente General, la empresa se dedicada al mantenimiento industrial desde hace cinco años, presto servicios de limpieza a Burger King, auto Bancos, restaurantes los Cebollines, Kimberly Clark y restaurantes Sol en el Salvador. La empresa de mi esposo tiene unos ocho meses de haber iniciado operaciones y es una micro empresa que se dedica a la venta de productos de limpieza y mantenimiento industrial, la empresa se llama comercializadora A & D; nuestras oficinas están ubicadas en la Zona 10 en el edificio Yucatán; la empresa de mi esposo además ofrece el servicio de asesoría de -canje empresarial o trueque virtual-; es decir por medio de internet. Weffer y la Comercializadora han utilizado en diversas oportunidades el canje

empresarial con empresas que nos han brindado publicidad a cambio de los servicios que nosotros les damos, con esto logramos maximizar los recursos de la empresa, y estas transacciones permiten obtener un servicio necesario para nuestras empresas a cambio de lo que hacemos todos los días, mediante el canje empresarial conservamos nuestro efectivo y lo utilizamos para la compra de productos y diversos gastos que cotidianamente se realizan en la empresa, como gastos administrativos y pago de salarios. En la empresa de mi esposo, en la cual él es Gerente de Negocios, ha realizado canje empresarial con empresas que le proveen producto a cambio de asesorías y capacitaciones para terceras empresas que sus proveedores le indiquen.

¿Cómo se realiza el canje o trueque empresarial virtual en Guatemala?

En las páginas de internet en inglés aparece como barter y al igual que en español significa cambiar algún producto o servicio por otro, sin utilizar dinero. Algunas de éstas páginas extranjeras que se pueden consultar son: www.tradaq.net, www.clubdetrueque.com/chile/, www.Acambiode.com; y en Guatemala algunas de estas páginas son: www.Xchange.com.gt, el Gerente General de ésta microempresa virtual de trueque es el señor Alejandro del Villar y Ferrer, otra página es www.dequate.com/artman/publish/brdecoracion/trueque-al-estilo-de-la-vida-moderno.shtml. Y los pasos para realizar un trueque virtual son:

- se debe ingresar a una página de mercado de intercambios o negocios virtual, debe acceder a algunas de las direcciones de internet que le mencioné; después
- contactar una o varias empresas nacionales principalmente que ofrezcan intercambiar el producto o servicio que usted necesita y lo que usted ofrece,
- estudiar la propuesta de trueque que le ofrecen y luego hacer el negocio.

Estos son puntos básicos hay otros por menores, pero las personas que realizan una vez el trueque empresarial ya saben como hacerlo. Este negocio es muy seguro, en el caso de mi empresa y la de mi esposo, nunca hemos tenido ningún problema.

¿Qué ventajas le ofrece el trueque virtual?

Bueno, en primer lugar intercambio mis productos o servicios y a la vez los promociono, las empresas me conocen, amplio mi mercado local. En segundo lugar ahorro dinero, gano clientes. Y por último obtengo productos que de otra forma nunca los podría pagar o conseguir. Quiero decirle para finalizar que como pequeña empresaria, Guatemala está sentada en un mercado lleno de oportunidades, pero muchas empresas no están modernizadas sus prácticas comerciales son tradicionales y convencionales, no se atreven a entrar en la modernidad y usar el comercio alternativo, como la compensación o trueque virtual.

NOTA: de las cuatro entrevistas anteriores, únicamente se hizo la transcripción de las preguntas y respuestas más importantes y que tenían relación con el tema de la presente tesis.