

COMERCIO DE TRUEQUE Y COMERCIO COMPENSATORIO EN CHINA'

MARISELA CONNELLY
El Colegio de México

CHINA, AL IGUAL QUE EL RESTO DE LOS PAÍSES que desean modernizarse y ponerse al mismo nivel que los países desarrollados de América del Norte, Europa Occidental y Japón en Asia, busca solución al eterno problema de cómo obtener la tecnología y los equipos necesarios, sin por ello agotar sus escasas divisas. Al mismo tiempo, busca nuevas formas de intercambio con los países de recursos limitados. El comercio de trueque, que China ha practicado desde el inicio de la década de los cincuenta, y el comercio compensatorio, que ha usado desde fines de la década de los setenta, le han ayudado a resolver en parte este problema.

En este ensayo se explica en qué consiste el comercio de trueque, cómo se ha usado en China y qué ventajas tiene, sobre todo en cuanto a las relaciones de China con la URSS en esta década de 1980. Se analizan también los problemas que conlleva este tipo de intercambio.

En la segunda parte, se explican las características de las diversas formas que adopta el comercio compensatorio, las ventajas y desventajas que tiene para China y para sus socios extranjeros y la viabilidad de este tipo de contratos.

Comercio de trueque

Desde sus primeros años, la República Popular China realizó un comercio de trueque (*yìhuò mǎoyì*) con la Unión Soviética, especialmente a lo largo de su frontera, y con el resto de los países socialistas de Europa Oriental. En la década de los

sesenta, al romperse prácticamente las relaciones entre ambos países, este comercio decreció notablemente. Durante ese tiempo, China también sostuvo un comercio de trueque con países de escasos recursos de América Latina, Asia y África.

Después de la guerra de Corea (1951-1953), Sri Lanka (antes Ceilán), a pesar de las presiones de Estados Unidos, continuó vendiéndole caucho a China, mediante un acuerdo en el que ambos países se comprometían a intercambiar caucho por arroz. Este convenio resultó muy beneficioso para Sri Lanka, ya que obtuvo el arroz chino a menor precio que en el mercado mundial. En 1976, Sri Lanka exportó a China 67 000 toneladas de caucho en estos términos.¹

El comercio de trueque con los países desarrollados capitalistas fue limitado antes de la puesta en práctica de la política de puertas abiertas (*Kaifang zhèngcè*) en 1978. En 1973, China le compró a Inglaterra equipo para generar electricidad y le pagó parte de la deuda con productos tales como químicos, artesanías y artículos alimentarios.² Con Japón también realizó una operación de este tipo: Komatsu (fabricante de equipo para la construcción) intercambió sus productos por overoles de algodón chinos.³

En los últimos diez años han aumentado las operaciones de trueque con los países capitalistas desarrollados. Algunas compañías norteamericanas prefieren el trueque en sus relaciones comerciales con China. Por ejemplo, la Internacional Hydron Corporation de Nueva York firmó un contrato para intercambiar sus equipos de fabricación de lentes de contacto por materias primas y productos chinos.⁴

El comercio de trueque consiste en el intercambio de bienes tal cual, sin que exista dinero de por medio. Se trata de una transacción en la que se especifican los bienes que habrán

¹ Wong, John, "Chinese demand for South East Asian rubber, 1949-1972", *The China Quarterly*, 1974, p. 490.

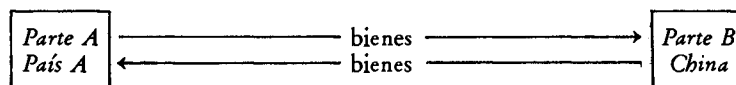
² Stanley, Lubman, "Contracts, practice and law in trade with China: some observations", en Joint Economic Committee Congress on the United States, *Chinese Economy Post-Mao*, Washington, 1978, p. 774.

³ Howe, Christopher, *China's Economy*, Nueva York, Basic Books Inc. Publishers, 1978, 248 pp., p. 148.

⁴ *Countertrade Outlook*, Weekly Intelligence on International Barter and Related Trade, vol. II, núm. 44, noviembre 12, 1984, p. 1.

de intercambiar las dos partes, mediante un contrato que normalmente no dura más de dos años.⁵

Trueque
(del comercio *offset* 100% bajo un mismo contrato)



El trueque es una operación aparentemente muy sencilla; sin embargo, algunos países como Japón opinan que genera una gran serie de problemas. En sus intercambios con China, Japón, por ejemplo, ha obtenido productos agrícolas, a los que luego tiene que buscarles mercados fuera de Japón; sin embargo, Japón reconoce que es una forma de seguir comerciando con China. Los productos chinos como la sal y los impermeables se dan en trueque por botes pesqueros y por maquinaria.⁶

En estos contratos la parte extranjera tiene que enfrentarse a la burocracia china, la cual dificulta las operaciones: no es posible obtener las listas de los productos a intercambiar; se piden bienes en cantidades que exceden lo que la otra parte requiere; se negocia con productos agrícolas que apenas van a cosecharse, etc. Por ello, es una opinión generalizada entre los socios extranjeros que el trueque debe adoptarse como último recurso.

En la década de 1980, China reanudó su comercio de trueque con países de Europa Oriental, sobre todo con Alemania Oriental, Rumania y Hungría. En 1986, intercambió con Alemania Oriental maquinaria para producir cerveza en las fábricas de Beijing, Shanghai, Chongqing, Fuzhou y Kunming, a cambio de productos de la industria ligera y productos alimentarios.⁷

⁵ Pompiliu, Verzariu, *Countertrade, Barter, Offsets*, Nueva York, McGraw Hill Company, 1985, 208 pp., p. 24; Pompiliu, Verzariu, *Countertrade Practices in East Europe, The Soviet Union and China: An Introductory Guide to Business*, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of East-West Trade Development, abril, 1980, p. 11.

⁶ *Far Eastern Economic Review*, 28 de agosto, 1986, p. 48.

⁷ *China Trade Report*, noviembre, 1988, vol. XXVI, p. 7.

A raíz de las negociaciones periódicas que se realizan entre China y la URSS para normalizar sus relaciones, el comercio entre ambas se ha incrementado y ha renacido el comercio de trueque entre los poblados fronterizos.

China sigue fomentando este tipo de comercio. En julio de 1988 estableció la Compañía de Comercio de Trueque Internacional de Beijing, que se encargará de desarrollar este comercio con países de Europa Oriental, URSS, el sureste asiático y América Latina. Esta compañía también promoverá operaciones de comercio compensatorio.⁸

El comercio de trueque fronterizo entre China y la URSS ha florecido en los años 1987 y 1988. La provincia de Heilongjiang abrió varios poblados para el comercio con sus contrapartes en la URSS. Lo mismo ocurre en la región autónoma de Xinjiang.⁹

La provincia de Heilongjiang intercambia vegetales, granos, textiles y carne por cemento, acero y fertilizantes químicos de la URSS.¹⁰ En 1987, el volumen total de este comercio en francos suizos (que es la moneda en la que se denominan) fue de 75 millones (51 millones de dólares), lo que equivale al 2% del comercio total entre China y la URSS.¹¹

Por primera vez en veinte años, China importará de la URSS, en trueque, dos plantas de 300 000 kilovatios para la estación generadora de electricidad de Nanjing; 80% será pagado con la reparación de barcos soviéticos y 20% con productos de Nanjing.¹²

Con el fin de incrementar el comercio de trueque con la URSS, el Consejo de Estado chino ha establecido que las empresas que realicen este tipo de transacciones queden exentas del pago de impuestos en los primeros tres años y en los siguientes sólo paguen el 50% de los impuestos fijados.¹³

El comercio de trueque es benéfico y adecuado tanto

⁸ *China Daily*, 25 de julio, 1988.

⁹ *Far Eastern Economic Review*, 4 de agosto, 1988; *China Daily*, 30 de agosto, 1988, 18 de agosto, 1988, 23 de mayo, 1988.

¹⁰ *China Daily*, Business Weekly, 29 de agosto, 1988, p. 2.

¹¹ *Far Eastern Economic Review*, 4 de agosto, 1988, p. 29.

¹² *China Daily*, 9 de septiembre, 1988, p. 2.

¹³ *China Daily*, 3 de agosto, 1988.

para China como para la URSS, pues los dos países presentan problemas de divisas, tienen productos que les son necesarios y, por tanto, pueden intercambiar, y ambos están llevando a cabo una reforma de su economía. El resultado del trueque es también positivo cuando se realiza con países de escasos recursos de Asia, África y América Latina. Es con los países desarrollados capitalistas con los que resulta difícil por todos los problemas antes mencionados, lo cual no impide que algunas compañías hagan uso de él para lograr un incremento de la relación comercial con China.

Ejemplos de comercio de trueque

<i>Año</i>	<i>China</i>	<i>País</i>
1985	Yute y cáñamo	Contraenchapados (Indonesia)
1985	Té	Vehículos motorizados (Polonia)
1985	Miel	Lingotes de aluminio (Yugoslavia)
1987	Arroz	Alimento para pescado (Perú)

Comercio compensatorio

A partir de 1978, el gobierno chino empezó a poner en práctica la reforma de su economía y hacer hincapié en el incremento de su comercio con los países desarrollados capitalistas con el fin de obtener tecnología avanzada. China decidió entonces usar no sólo el comercio de trueque sino otras formas, como el comercio compensatorio (*bù chāng mào yì*) en sus diversas modalidades, para obtener los equipos y materiales necesarios para mejorar su planta de producción, sin tener que agotar sus reservas en moneda extranjera.

Ya desde 1975, Deng Xiaoping había señalado la importancia del comercio compensatorio:

... se pueden firmar contratos a largo plazo con el extranjero e introducir sus tecnologías y equipos para explotar las minas, pagando la deuda con carbón. Esto ofrece muchas ventajas: primero, permite aumentar la exportación; segundo, permite promover la transformación técnica de la industria hullera; y tercero, permite absorber mano de

obra. . . En fin de cuentas, debemos esforzarnos para exportar más productos a cambio de tecnología y equipos de buena calidad. . .¹⁴

Sin embargo, la situación política en aquel entonces era inestable, Deng Xiaoping no había consolidado aún su posición dentro del liderazgo y, por ello, no se llevaron a la práctica sus sugerencias. Después de la muerte de Mao, en 1976, y con el predominio del grupo reformista después de la lucha por el poder, se estableció la política de puertas abiertas (*Kai-fang zhèncè*) y se iniciaron las reformas económicas.

En 1978 empezaron a funcionar las primeras fábricas que utilizaron el comercio compensatorio. Los acuerdos se realizaron con firmas de Hong Kong y Macao principalmente, aunque también se firmaron acuerdos con un fabricante de juguetes británico. En ese año, China firmó 38 acuerdos de comercio compensatorio.¹⁵ En el comercio compensatorio se especifican los intercambios de bienes y servicios, y cada envío se valúa en unidades monetarias. Este comercio puede ser: a) directo y b) indirecto.

Comercio compensatorio directo

El comercio compensatorio directo o *buyback* (*huitouhuo maòyì*) es aquel en el cual una compañía extranjera le proporciona equipo y tecnología a una empresa china para que ésta produzca un determinado producto. El pago se hará por entregas, con los mismos bienes producidos con la maquinaria facilitada. Este pago incluirá un interés que también se paga en especie.

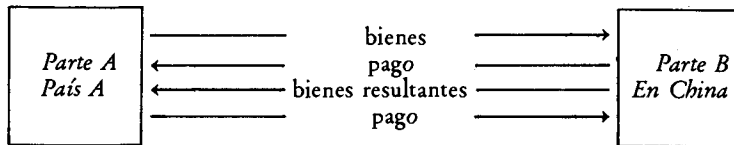
Los acuerdos de comercio compensatorio directo generalmente tienen una duración de cinco a diez años y en ocasiones la parte china logra concluirlos en menos tiempo.¹⁶

¹⁴ Deng Xiaoping, "Algunas observaciones sobre el desarrollo de la industria", 18 de agosto, 1975, en *Textos escogidos de Deng Xiao Ping, 1975-1982*, Beijing, Ed. en Lenguas Extranjeras, 1984, 481 pp., pp. 44 y 45.

¹⁵ Nai-Ruenn Chen, *China's Economy and Foreign Trade, 1978-1979*, U.S. Department of Commerce, Industry and Trade Administration, 1979, 27 pp., p. 15.

¹⁶ Pompiliu Verzariu, *Countertrade Practices in East Europe, the Soviet Union and China: An Introductory Guide to Business*, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of East-West Trade Development, abril,

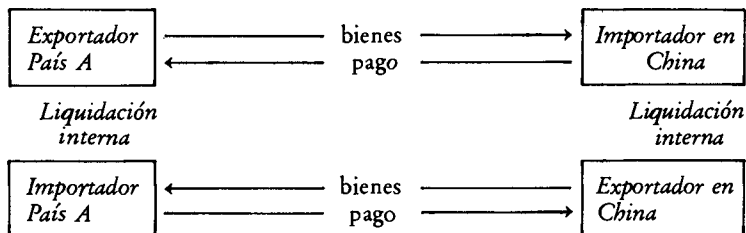
Comercio compensatorio directo
(valor *offset* parcial o total mediante contratos paralelos)



Comercio compensatorio indirecto

El comercio compensatorio indirecto o *counter-purchase* (*hù-gòu māoyì*) se efectúa cuando el pago por los bienes o servicios recibidos se hace con otros productos diferentes a los producidos con las técnicas y equipos proporcionados por la compañía extranjera; pueden ser bienes manufacturados o semimanufacturados, materia prima, etc. Estos contratos generalmente se firman por uno o cinco años.

Comercio compensatorio indirecto
(valor *offset* parcial o total mediante contratos paralelos)



Esta forma es más complicada, porque para que se realice el pago se tiene que recurrir a otros departamentos y ministerios chinos, con el necesario enfrentamiento de la red burocrática, lo cual suele ser demasiado engorroso. Por ejemplo, si una fábrica de telas firma un contrato con una compa-

1980, p. 8; Verzariu, *Countertrade, Barter, Offsets*, Nueva York, McGraw Hill Company, 1985, 208 pp., p. 27; extracto de "China Economic News", núm. 2, febrero 11, 1988, en *China's Economy in the 1980's*, Seminar Organized by Economic Information Agency, Joint Printing Co. Ltd., Hong Kong, 1980, pp. 389 y 390.

ñaía extranjera para obtener equipo y maquinaria, y se acuerda hacer el pago con productos agrícolas, no se sabe si el departamento que tendrá que intervenir cubrirá el pago adecuadamente. Por eso son más usuales los contratos directos.¹⁷

Cuenta de prueba

Cuando este tipo de comercio se realiza a gran escala se conoce con el nombre de cuenta de prueba o *evidence account* (*zhengjuzhang*). En este caso, el acuerdo se realiza entre un exportador extranjero y una entidad del gobierno, ya sea un ministerio o una autoridad de una provincia. El tiempo que se especifica para llevar a cabo la transacción es de uno a tres años y las importaciones y exportaciones se pagan en efectivo. Los encargados de revisar la operación y financiarla son el banco del país, en este caso China, y un banco asignado en el país que interviene en el acuerdo. Un ejemplo es el contrato realizado entre la firma norteamericana General Motors y los ministerios industriales de China, y el de la compañía británica Bowater con la provincia de Guangdong.¹⁸

Los contratos de este tipo son menos usuales y los más frecuentes son los de comercio compensatorio directo. Es más fácil pagar con los productos que se fabrican con los equipos y materiales importados, pues así se evitan los problemas que se dan en el comercio compensatorio indirecto. Además, los chinos temen que con este tipo de comercio se cause una dislocación de sus mercados de exportación, ya que las compañías extranjeras pueden vender a menor precio los productos obtenidos como pago en este tipo de transacción.

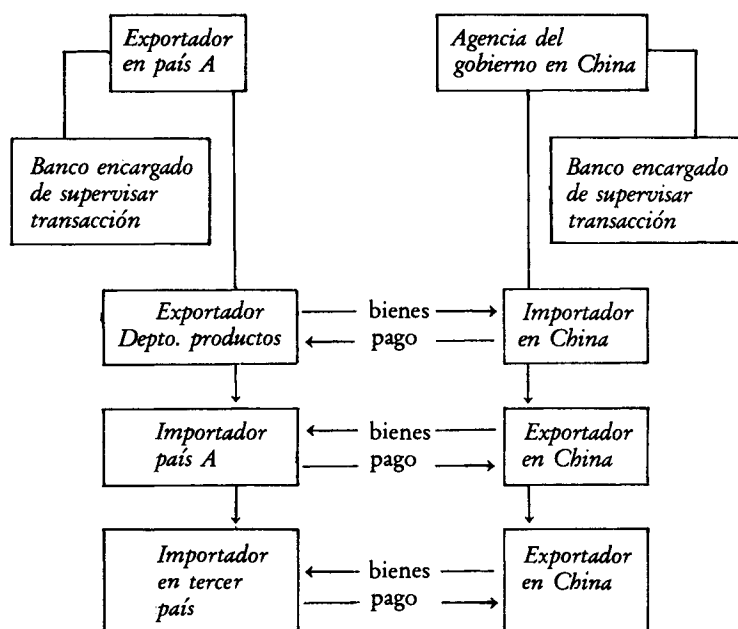
Los chinos piensan que el comercio compensatorio es benéfico para su industria, ya que mediante su práctica se obtienen equipos, técnica y maquinaria para producir bienes de exportación y la capacitación para los obreros. Con ello, se pueden ofrecer productos competitivos al mercado internacional.¹⁹

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Verzariu, *Countertrade Practices*. . . , *op. cit.*, p. 33.

¹⁹ Yu Guangyuan, *Economía de China*, 2 tomos, Beijing, Ed. en Lenguas Ex-

Cuenta de prueba
(los pagos recíprocos se equilibrarán a lo largo de la vigencia del contrato)



Los gobiernos municipales y provinciales están jugando un papel importante en este tipo de acuerdos, especialmente los de Guangdong y Fujian.

Las compañías extranjeras también se benefician de este tipo de operaciones, ya que mediante ellas pueden exportar la maquinaria, el equipo y la tecnología que ya no utilizan porque en muchos casos ya es obsoleta en su país de origen. Obtienen además así productos que se pueden vender bien en el mercado internacional.

La mayoría de los acuerdos de comercio compensatorio durante los últimos diez años (1978-1988) se ha realizado en la industria ligera: hilados y tejidos, pieles, seda, cojines, al-

fombras, papel, relojes, artículos eléctricos, alimentos procesados, algunos en minas de carbón y de talco y en la construcción de edificios de departamentos para extranjeros.²⁰

Las primeras compañías norteamericanas que firmaron contrato de comercio compensatorio en China fueron la Prestige Sportwear de Boston y la Oxford Industries de Nueva York. En 1978, las dos proporcionaron equipo, y la parte china pagó a la Prestige con prendas de vestir para mujer, y a la Oxford con trajes de pana para hombre.²¹

Uno de los acuerdos de comercio compensatorios más grande fue el que realizó la Container Transport International (CTI) para construir una planta de fabricación de envases por un monto de 110 millones de dólares, pagaderos con el mismo producto a precios reducidos durante cinco años. Esta planta la opera el astillero de Guangzhou.²²

Hong Kong, Macao, Japón, Estados Unidos y algunos países europeos, son los que más han utilizado el comercio compensatorio en sus operaciones con China. Últimamente también Taiwán está firmando contratos de este tipo en Xinglin, distrito industrial de Xiamen, una de las zonas económicas especiales.²³

Pese a que un gran número de los contratos firmados entre compañías extranjeras e industrias chinas haya tenido éxito, dado que se ha logrado cumplir con lo estipulado, ha habido también problemas que han impedido su cumplimiento.

Cuando se inició este tipo de comercio, frecuentemente el socio extranjero se enfrentaba al problema de la baja calidad de los productos, que no alcanzaban el nivel internacional y por lo tanto no podían venderse. Esta deficiente calidad

²⁰ Véase *Comercio Exterior de China, 1983-1988*, *The China Business Review*, 1982, 1984, 1988, enero, 1988, *China Daily*, abril 4 y 11 de 1988, *Countertrade Outlook*, vol. II, núm. 44, noviembre 12, 1984, vol. III, núm. 2, enero 14, 1985. *The New York Times*, 24 de marzo, 1982; Samuel P. S. Ho y Ralph W. Hueneman, *China's Open Door Policy. The Quest for Foreign Technology and Capital*, Vancouver, University of British Columbia Press, 1984, pp. 113, 135 y 155.

²¹ U.S. China Business Development Corporation, *Made in China*, Nueva York, Eurasia Press, 1980, p. 38.

²² Stephen Markscheid, "Compensation Trade: The China perspective", en *The China Business Review*, enero-febrero, 1982, p. 51.

²³ *China Daily*, 3 de octubre, 1988.

se debía a que los obreros chinos no tenían la destreza y la especialización suficientes y a la mala organización y manejo de las fábricas.²⁴ Además, los socios extranjeros en ocasiones no conseguían el aval del Banco de China para el préstamo de bancos extranjeros destinado a la compra de equipo para ser usado en proyectos de comercio compensatorio.

Por otro lado, existen también problemas respecto a lo que la parte China y la parte extranjera esperan obtener de los contratos. El interés de China es muy específico: generar divisas exportando productos de mejor calidad que puedan competir a nivel internacional y así ganar más mercados. Por lo tanto, los contratos de comercio compensatorio son sumamente adecuados cuando se realizan con compañías extranjeras que se dedican a la importación y que buscan un abastecimiento seguro de modo que están dispuestas a proporcionar a su socio los medios para que mejore la calidad y la cantidad del producto.

El comercio compensatorio atrae menos a las compañías extranjeras que desean penetrar el mercado interno chino. Para ellas, China representa un gran mercado que hay que aprovechar y no la ven como un proveedor de bienes para la exportación. Pero el gobierno chino ha señalado que sólo un 30% del producto de los contratos de comercio compensatorio se puede vender en el mercado doméstico. Ha hecho algunas excepciones, como en el caso de la embotelladora Coca Cola de Beijing, que logró que su producto se consumiera totalmente a nivel interno.²⁵

En términos financieros también han surgido problemas. En un principio, la parte china no entendía por qué tenía que pagar intereses por el capital que el socio extranjero invertía en maquinaria y equipo. Un ejemplo es el caso del contrato

²⁴ Véase el ejemplo de la fábrica de hilados de lana en Zhuhai, zona económica especial, establecida en 1978, en la que la parte extranjera, Novel Enterprise Ltd., de Hong Kong, y Macao Textile Ltd. proveyeron de maquinaria, materia prima y equipo, y enviaron supervisores y técnicos a la planta. El tiempo determinado para pagar fue de cinco años. Los socios extranjeros se quejaron de la mala calidad de los productos, debido a la falta de obreros preparados y a la falta de organización y administración de la fábrica. Finalmente ésta fue cerrada. *The New York Times*, 13 de octubre, 1980.

²⁵ Stephen Markscheid, *op. cit.*, p. 52.

firmado entre una empresa de productos químicos de Hong Kong, que invirtió diez millones de dólares en una planta de peróxido de hidrógeno en Shantou, y en el que el socio chino se negó a pagar los intereses. Se canceló el contrato.²⁶

En ocasiones la parte china se ha quejado de que el socio extranjero le proporciona equipo y maquinaria viejos, a los que fija altos precios; en cambio, cuando es comercio compensatorio indirecto, el socio extranjero pide productos chinos de gran demanda en el mercado internacional, compitiendo así con las propias exportaciones chinas de estos productos.²⁷

A pesar de todos los problemas que se presentan en este tipo de comercio, ambas partes —la china y la extranjera— han estado tratando de resolverlos y de afinar cada vez más las especificaciones en los contratos.

Las compañías norteamericanas han establecido departamentos o subsidiarias encargados de manejar las operaciones de comercio compensatorio y trueque que realizan con países de escasas divisas. Su acción se ha expandido desde que las operaciones en China se han hecho más frecuentes. Un ejemplo lo constituye la General Motors, que a través de la Motors Trading Corporation, establecida en 1979, ha vendido 800 mil dólares de motores diesel a la Corporación nacional china para la importación y exportación de maquinaria y equipo, a cambio de herramientas para cortar y otros productos.²⁸

En cuanto a la situación fiscal de las compañías involucradas en el comercio compensatorio, la ley del impuesto sobre la renta para empresas extranjeras no dice nada específico al respecto. Los chinos consideran que las operaciones de comercio compensatorio pueden verse desde dos puntos de vista. Primero, como préstamos, en donde la compañía extranjera le “presta” maquinaria y equipo a la parte china y ésta le paga en especie. De acuerdo con esto, el pago comprendería tanto el precio pactado por los bienes como los intereses generados. Segundo, como un “acuerdo de pago a plazos” en el que se establece que se cubrirá el costo de la maquinaria y equipo

²⁶ *Ibidem*.

²⁷ Yu Guangyuan, *op. cit.*, p. 317.

²⁸ Carol S. Goldsmith, “Countertrade Inc.,” en *The China Business Review*, enero-febrero, 1982, p. 48.

más los intereses en varios pagos. La compañía extranjera también puede proporcionar entrenamiento para el personal y servicios técnicos. El socio chino también paga por estos servicios. Y si hay una transferencia de tecnología, ésta se considerará como un pago de derechos que los chinos llaman *tèxū-quán shiyong fei*, que literalmente puede traducirse como "pago por el uso de derechos de propiedad".

De acuerdo con la ley del impuesto sobre la renta para empresas extranjeras vigente en China, sólo aquellas empresas que tengan instalaciones en el territorio —considerándose tales a oficinas, locales o agentes— para realizar operaciones de negocios deben pagar impuestos sobre las ganancias obtenidas por la venta del producto.²⁹

Sin embargo, la ley mencionada no dice nada sobre el comercio compensatorio en particular y las autoridades chinas han declarado en varias ocasiones que, en este tipo de transacciones, las empresas extranjeras no tienen realmente instalaciones en China y por lo tanto no están sujetas a pagar impuesto por las ganancias obtenidas con la venta del producto. Sólo tienen que pagar impuesto, que sería retenido en especie, no en efectivo, por los intereses generados, por la cuota sobre transferencia de tecnología y por servicios.³⁰

En 1983, el Ministerio de Finanzas hizo público que se harían excepciones provisionales al pago de impuestos sobre los intereses de adeudos, siempre y cuando las autoridades locales lo aprobaran. No se hace mención al impuesto sobre cuotas sobre transferencia de tecnología, pero sí se afirma que las empresas extranjeras que ofrezcan alta tecnología serán tratadas en términos preferenciales. En realidad, en muy pocos casos las compañías extranjeras que realizan acuerdos de comercio compensatorio están sujetas al pago de impuestos.

En cuanto a las empresas chinas que practican el comercio compensatorio, el gobierno chino les ha otorgado tam-

²⁹ Véase *Foreign Enterprise Income Tax Law*.

³⁰ Michael Moser, "Foreign investment in China: the 'legal' framework", en Moser (ed.), *Foreign Trade, Investment and the Law in the Popular Republic of China*, Oxford, Oxford University Press, 1984, 341 pp., pp. 109 y 110; Timothy A. Gelatt y Richard Pomp, "China's Tax System: An overview and transactional analysis", en Moser, *op. cit.*, pp. 53-54.

bién una serie de concesiones. Por ejemplo, en la importación de equipo y materias primas estarán exentas del pago de aranceles; tendrán libertad para negociar directamente los contratos de comercio compensatorio; tendrán trato preferencial al negociar financiamiento para llevar a cabo sus operaciones, etcétera.³¹

En general, el comercio compensatorio ha resultado ser una buena solución a los problemas de obtención de equipo y tecnología para modernizar las fábricas de industria ligera, sin tener que recurrir a utilizar las reservas en divisas. Además, con este tipo de contratos se han podido llevar a cabo proyectos de mayor envergadura para el desarrollo de la explotación de recursos minerales y para la construcción.

A pesar de los problemas que a veces genera este tipo de contratos, constituyen una opción viable para China.

Comercio compensatorio

Año	Núm. de contratos	Valor en millones de dólares
1979	247	194
1980	170	187
1981	173	79
1982	—	—
1983	—	—
1984	310	161.67
1985	—	260.34
1986	—	313.02

Fuentes: 1979-1980, Yu Guangyuan, *Economía de China*, p. 317; Chu-yuan Cheng, *China's Economic Development Growth and Structural Change*, p. 478. Las cifras de 1979 se han deducido de las que da para 1980 Ji Chongwei en "Utilización por China de fondos del exterior y su política al respecto". *Beijing Informa*, núm. 16, abril 22, 1981, p. 16 dice que en 1980 se llegó a 350 acuerdos de comercio compensatorio mediano y pequeño, totalizando más de 100 millones de dólares y tres acuerdos de gran magnitud por 87 millones de dólares; 1981: *China Business Review*, sept.-oct. 1982, p. 25; 1984-1985: *Statistical Yearbook of China, 1986*, p. 499; 1986: *China Trade Report*, diciembre 1987, vol. XXV; 1987: no hay cifras, sin embargo, en *Beijing Informa*, núm. 43, octubre 25, 1988, p. 26, se dice que creció 2.8 veces en relación a 1981.

³¹ *China's Economy in the 1980's*, op. cit., p. 389.

Ejemplos de acuerdos de comercio compensatorio

<i>Año</i>	<i>Parte extranjera</i>	<i>Parte china</i>	<i>Especificaciones</i>
1979	Tele Art, Ltd. de Hong Kong	Fábrica de relojes núm. 2 de Guangzhou	1. Equipo para fabricar relojes 2. Relojes
1979	Itoman and Co. Ltd. de Japón	Fábrica de tejido de punto de Qingdao	1. Equip para fabricar ropa interior de punto 2. Ropa
1979	Lotus Corporation de Estados Unidos	Mina de carbón Zhangji en la provincia de Jiangsu	1. Capital para renovar la mina 2. Carbón
1979	Hong Kong Soya Bean Products Co. Ltd.	Granja de Shenzhen	1. Vacas, aparatos de procesamiento de leche e instrumento de control 2. Leche y derivados
1980	Nichimen Corporation de Japón	Fábrica textil de fibras de cáñamo de Dalian	1. Máquinas 2. Hilos de cáñamo
1980	Mitsubichi Corporation de Japón	Mina de talco de Yinkov	1. Equipo y aparatos de medición y prueba 2. Talco para la fabricación de papel
1980	Bibarsling Ltd. Co.	Compañía industrial de confecciones de Dalian	1. Equipo y máquinas 2. Ropa
1982	Sucursal Hong Kong Compañía Peausserie y Compañía Marc Soussap de Francia	Fábrica de curtido de piel de Kaifeng en Henan	1. Instrumentos, equipo, accesorios, información y servicios técnicos 2. Piel
1983	Toro Enterprises de Hong Kong	Compañía de desarrollo económico de Tianjin y el condado de Lichen en Shanxi	1. Caucho para la fábrica de cemento blanco 2. Productos

1984	Heidemann-Werke GmbH (Alemania Occ.)	Depto. de industria ligera de Anhui y fábrica de bicicletas de Hefu	1. Equipo y tecnología 2. Partes de bicicletas
1984	Philips de Suecia	Planta de equipo de comunicación de Shanghai Gobierno chino	1. Tecnología y equipo para producir teletipos 2. Producto
1984	Asia Development Corp. de EUA		1. Financiamiento para la construcción de edificios de departamentos para extranjeros 2. Manejo del edificio por 12 años
1987	Murubeni Corp. de Japón	Planta para la cría de pollos para asar	1. Todo el equipo 2. Pollos
1988	Compañía de Suiza	Fábrica de Celofán de Weifang, provincia de Shandong	1. Equipo 2. Productos