

# Retorn a l'edat de pedra

El bescanvi torna una altra volta, i no només en països del Tercer Món escassos de divises. També entre nosaltres hi ha empreses que paguen, cada vegada més, mercaderies amb mercaderies. En temps primitius van ser el gra i les pells. Avui s'intercanvien ordinadors i, fins i tot, fàbriques per carn de porc i triturats de tomaca.



Els països del Tercer Món no són els únics que participen d'aquesta vella modalitat de comerç.

Christiane Opperman

**L**a perfumeria «Per a vostè» de Hannover, promet una fascinant oferta: «el perfum que vostè trie, en una preciosa presentació de regal». Si bé, en aquest cas, no mitjançant un pagament en diners, en efectiu, sinó mitjançant el pagament en espècie o la prestació de serveis. Un *after shave* car, per exemple, a canvi d'un exquisit vi; un perfum noble a canvi dels serveis d'un expert. L'establiment podria també canviar les seues cremes, colònies i cosmètics per roba, cotxes usats o ordinadors. De la mateixa manera que un viatge al Carib es pot pagar amb perfums.

La propietària de la perfumeria, Christel Fechner, és membre d'un cercle d'intercanvi comercial. El que ofereixen els aproximadament 7.000 socis d'aquesta organització només pot adquirir-se amb el sistema de «mercadèria per mercaderia». A més, els socis no poden intercanviar directament

els productes entre ells. El truc consisteix que d'aquesta manera es fa possible un circuit comercial de múltiples etapes. En el món dels negocis s'anomena *barter trade* o negoci de compensació, per contrapartida al tipus de comerç sense diners que està cada vegada més de moda. Entre els consorcis de les societats d'inversió, les siderúrgiques i les multinacionals del petroli, ja fa temps que més d'un projecte de milers de milions ha estat pagat en espècie, sobretot en el comerç amb països escassos de divises del bloc de l'Est o amb països en desenvolupament. Així, Mannesmann, fa ja alguns anys, va entregar canonades a la Unió Soviètica que, al seu torn, va pagar amb gas natural per a la construcció d'un gasoducte. Thyssen, a mitjan anys setanta, va cobrar la construcció d'una fàbrica de vehicles pesants a l'Índia, entre altres coses, amb teixits de cotó. Algèria canvia tabac per petroli, Ghana paga amb cacau l'or líquid; Brasil va entregar automòbils de la marca Volkswagen a canvi d'una maquinà-

ria que necessitava amb urgència.

Recentment, també els països industrials mostren interès pel comerç d'intercanvi. Canadà, per exemple, només compra material militar entre els seus col·legues de l'OTAN, si aquests que li proporcionen l'armament adquireixen productes canadencs pel mateix valor. Mentrestant, els experts fixen en aproximadament un 20 % la proporció dels negocis per compensació en el conjunt del comerç mundial. L'any 2000, segons els pronòstics, el 50 % es gestionarà d'aquesta manera.

Els grans consorcis, malgrat que els diners els resulten preferibles en la majoria dels casos, accepten el bescanvi obligats per la necessitat. Empreses comercials com Stinnen, Thyssen i Kloeckner, com que cada vegada es troben més sovint amb cafè o triturat de tomaca en comptes de dòlars, han organitzat les seues pròpies seccions i departaments. Han de procurar que els venedors d'acer en règim d'intercanvi no tinguin problemes amb mercaderies de difícil eixida, com és el cas de la

Thyssen, que, en una ocasió, va tenir problemes amb els teixits de cotó, per als quals la imaginació no va saber trobar una eixida ni un ús apropiat. Mentre els consorcis industrials afronten amb relativa resignació el comerç en espècie, les empreses comercials es preocupen per aprofitar aquest instrument amb agressivitat en el foment de nous negocis. També els petits i mitjans empresaris dels països industrialitzats, pretenen aprofitar el comerç d'intercanvi per a protegir els seus mitjans efectius. El cercle econòmic suís WIR, fundat el 1934, després de la crisi econòmica mundial, per vuit empresaris, ara prospera com mai. En l'ordinador del WIR figuren 40.000 empreses: amos de clubs nocturns, grans comerciants de mitjons, venedors d'ordinadors o empresaris de la construcció — en el registre de l'organització fins i tot hi ha un sector de la classe mitjana que no hauria de figurar—. La xifra de vendes en el darrer any va arribar a prop d'1,3 milers de milions de francs.

Als EUA, per obra de la informàtica, aquesta forma de comerç va produir un canvi revolucionari en els anys seixanta. Avui, la xifra de vendes del sector (als EUA) arriba als 400.000 milions de dòlars anuals.

A Àustria, dues organitzacions competeixen en nombre de membres: l'Exchange Business Club (EBC) i l'empresa Barter Clearing & Information (BCI). Juntes arriben als quasi 5.500 socis. Christian Schacht, tècnic alemany, ha rebut dels austríacs la concessió per a l'establiment d'un club en la veïna República Federal Alemanya. Fa ja un any que, des de Munic, busca socis per al seu cercle d'intercanvi comercial. El sistema BCI dóna als empresaris l'oportunitat d'oferir els seus productes i d'informar-se de les ofertes dels altres. El mercat on oferta i demanda entren en contacte per a l'intercanvi és un banc de dades anomenat Osgar. Diu Schacht: «Fins ara aquests assumptes sorgien en els dinars de negocis, al voltant d'una taula, i sempre

de forma casual. El constructor contava que necessitava un cotxe nou, i al venedor de cotxes se li acudia que volia fer lloc al seu garatge. Però si, per exemple, un carnisser vol canviar els seus *steaks* per un Mercedes de la classe S, haurà d'esperar, qui sap quant, fins que trobe el venedor de cotxes que necessite la seua carn».

Amb Osgar, el carnisser pot canviar la seua carn indirectament per un automòbil. Un hotel amb restaurant es queda amb la carn; l'empresari hotelier organitza una festa per a un constructor i s'ocupa de l'allotjament; el constructor edifica un aparcament per a un venedor de cotxes que, a canvi, entrega el Mercedes al carnisser. Amb aquests circuits de negoci per canvi i l'ajuda d'Osgar, un estudi de tractament solar obté, per exemple, material gràfic per a publicitat a canvi de subscripcions per valor de 500 marcs. Un joier paga el manteniment de catifes i la neteja de finestres amb una cadena d'or i un anell de brillants.

Les adquisicions i les vendes es reflecteixen en el compte del soci. En el termini de 90 dies, el saldo ha d'estar equilibrat. Qui ha venut massa, ha de comprar, i qui ha adquirit de més, pagarà un suplement en efectiu. Aquest rigorós procediment té un fonament: «No som salvavides per a empresaris que estan amb l'aigua al

coll», diu Schacht. Qui pretén ingressar en el club s'ha de sotmetre als criteris de solvència habituals en la banca. Si en algun cas un soci arriba a fer fallida, una entitat d'assegurances de crèdit se'n fa càrrec. Davant de molts negocis, però, Schacht adverteix als seus socis que no es convenient desenvolupar per aquest procediment més del 20 % del conjunt del volum del negoci.

I és més, l'empresari necessita diners per als sous, impostos i altres pagaments. Les taxes de BCI pretenen que els socis se superen. Qui en un any assoleix una xifra de vendes fins als 300.000 marcs, n'ha de pagar 1.400; qui assoleix cotes superiors als 10 milions, paga només 13.000 marcs i «en compensació pot comprar i vendre tant com vulga», promet Schacht. Com més practiquen l'intercanvi els socis, més avantatjats els resulta.

C. Schacht no accepta que tot això s'opose a la seua filosofia de no sobreçarregar la forma de comerç per intercanvi. Cal que el comerç en espècie contribueixca complementàriament al compte final de resultats dels empresaris. I, sobretot, als mitjans, els donaria independència respecte dels bancs. «Com menys èticament manegen els bancs els diners, més procuren els homes prescindir d'ells».

© Stern



L'intercanvi d'automòbils per primeres matèries tanca acords entre el Tercer Món i els països industrials.