

Revista de Estudios Económicos y Empresariales

Núm. 24, 2012, pp. 83-107 - ISSN: 0212-7237

EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN EN PERÍODOS DE CRISIS

JOSÉ ANTONIO VEGA VEGA
Catedrático de Derecho Mercantil

ÍNDICE: 1. PLANTEAMIENTO.- 2. PERMUTA COMERCIAL (BARTER).- 3. COMPENSACIÓN (*COMPENSATION*).- 4. *COUNTERPURCHASE* (COMPRAVENTA COMPENSADA).- 5. *SWITCH TRADING*.- 6. OPERACIONES *OFFSET*.- 7. *TOLLING* (“PEAJE”).- 8. *BUYBACK* (“RECOMPRA”).- 9. VISIÓN CRÍTICA DEL COMERCIO DE COMPENSACIÓN.

Summary: Countertrade is a category of international or national trade in which an enterprise agrees to accept payment in the form of goods or services. The number of alternatives being used as mechanisms for the exchange of goods and services has grown in volume and acceptance. There are many forms of countertrading, ranging from simple barter agreements to complex offset deals that involve the exporter agreeing to compensatory practices with respect to the buyer. Countertrading commonly takes place between private companies in developed nations and the governments of developing countries, although countertrading also occurs between developed nations. It has become popular as a means of financing international trade to reduce risks or overcome problems associated with various national currencies. Historically, countertrading has expanded when international economies have been sluggish or in periods of recession.

KEYWORDS: Countertrade, Market, Barter, Money, International Trade.

JEL Classification: K29

Resumen: El comercio de compensación consiste en operaciones internacionales o nacionales en las que las empresas se comprometen a aceptar el pago en forma de bienes o servicios. Hay muchas formas de intercambio compensatorio, que van desde simples a complejos acuerdos de trueque, incluidas ofertas que implican acuerdos de compensación en relación con el comprador. El comercio de compensación usualmente se lleva a cabo entre las empresas privadas en los países desarrollados y los gobiernos de los países en desarrollo, aunque también se produce el intercambio compensatorio entre los países desarrollados. Se ha extendido como una forma de financiar operaciones comerciales para reducir los riesgos o superar los problemas relacionados con las divisas. Históricamente, el comercio de compensación ha tenido más éxito en periodos de crisis económica.

PALABRAS CLAVES: Comercio de Compensación, Mercado, Permuta Comercial, Dinero, Comercio Internacional.

Clasificación JEL: K29

1. PLANTEAMIENTO

El *countertrade* o comercio de compensación es conocido coloquialmente como “comercio sin dinero”. Este tipo de comercio bilateral se basa en una modalidad especial de contratación, principalmente internacional, basada en el intercambio

de bienes o servicios de forma recíproca, aunque puede venir ligada a ciertos acuerdos complementarios con otros contratantes¹. El *countertrade* es un instituto jurídico complejo, pues abarca un conjunto de prácticas comerciales en las que una parte, o a veces la totalidad, del pago de la contraprestación se realiza con bienes o servicios o a cambio de otras compensaciones². Dentro del comercio de compensación suele incluirse la denominada permuta comercial o *barter*³.

A pesar de que al hablar de estas instituciones parece que nos estamos refiriendo al primitivo trueque, sin embargo, hemos de dejar bien claro que el comercio de compensación no puede catalogarse como una simple vuelta al trueque de mercancías, sino que es una nueva fórmula comercial más compleja y sofisticada que permite incrementar el comercio, exportar a países carentes de disponibilidad de divisas y abrir nuevos mercados, convirtiéndose en una nueva forma de gestión comercial interior y exterior⁴. Además, es importante tener en cuenta que, a través de instituciones como la permuta comercial, puede extenderse el objeto comercial a otras contraprestaciones, como los servicios, que siempre han quedado excluidas del objeto de la permuta clásica.

El resurgir de estas modalidades contractuales se produce en periodos de crisis, en los que se exagera el proteccionismo y se vuelve a viejas fórmulas de bilateralismo comercial relacionadas en algunos casos con el trueque⁵, entendido en sentido amplio. No cabe duda de que el fenómeno del *countertrade* ha significado una auténtica paradoja en las relaciones comerciales, en la medida que, siendo un instituto jurídico utilizado en una economía primitiva, se ha

¹ Una introducción sobre el comercio de compensación o recíproco y su presencia en el ámbito internacional puede verse en BONET MONER, B., "Intercambio y Barter, auge de una forma de comercio internacional", en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 15-18; PRINGLE, R. (ed.): *Countertrade in the World Economy*, Group of Thirty, New York, 1985; WALLER, R.L., *The Principles of Countertrade*, Boston University, Boston, 1986; POUTEAUX, A., "The Legal Implications of Countertrade", *Countertrade and Barter*, núm. 23 (diciembre 1988-enero 1989), págs. 44-48.

² Cfr. CARDONE, C., "Análisis de la práctica del comercio de compensación en España", *Información Comercial Española*, núm. 729 (mayo 1994), págs. 109-124.

³ Sobre el *barter* uede verse nuestra obra, VEGA VEGA, J.A., *El contrato de permuta comercial (Barter)*, Ed. Tecnos, Madrid, 201.

⁴ Cfr. SHI, S., "Money and Prices: A Model of Search and Bargaining", *Journal of Economic Theory*, núm. 67 (1995), págs. 467-496.

⁵ JIMÉNEZ HERRERO, L.M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2ª Ed. Madrid, 1988, págs. 29-30.

impuesto en las modernas transacciones⁶. Es patente que el crecimiento del comercio recíproco radica en que se ha convertido en un instrumento de apoyo para afrontar problemas económicos en periodos de depresión o crisis financiera. Sin embargo, el sistema multilateral de pagos e intercambios, como fundamento del comercio internacional, ha sido tradicionalmente defendido, tanto política como institucionalmente, por los países más desarrollados⁷ y por las organizaciones económicas internacionales más influyentes⁸, pues desde antiguo la presencia del dinero ha servido para favorecer la conciliación de intereses en las transacciones comerciales, de ahí que el comercio de compensación, como forma de intercambio comercial, solo resulte aconsejable en determinadas circunstancias⁹.

Por eso es paradójico que, siendo una forma prácticamente proscrita por el sistema liberal imperante en el comercio internacional, por considerarla ineficiente, sin embargo, todos los países occidentales lo practiquen. Y es que la ventaja

⁶ En opinión de W. CARLIN, S. FRIES, M. SCHAFFER y P. SEABRIGHT (“Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey”, *Centre for Economic Reform and Transformation*, Heriot-Watt University, Riccarton, Edimburgh, núm 4 (marzo 2000), pág. 2): “The persistence of barter transactions over a number of years in complex industrialised economies has been one of the most puzzling paradoxes of the transition from central planning to market organisation. Historically, barter has characterised relatively simple societies with a comparatively undifferentiated division of labour. It has also been observed in more complex societies in the aftermath of serious crises such as wars” (La persistencia de las transacciones bajo la modalidad del trueque a lo largo de numerosos años en el complejo mundo de las economías industrializadas, ha sido una de las paradojas más desconcertantes de la transición de la economía de planificación central a la de libre mercado. Históricamente, el trueque ha caracterizado a las sociedades relativamente simples, con una división comparativamente indiferenciada de trabajo. También se ha observado en las sociedades más complejas a consecuencia de las secuelas dejadas por importantes crisis, como las guerras) (T. del A.).

⁷ En un sistema de mercado de libre comercio mundial se sobreentiende que los distintos países gozan de posibilidad de comerciar libremente y obtener los pagos en divisas. Desde este punto de vista, el comercio de compensación en un mercado global se ha considerado como un factor restrictivo de la natural fluidez operativa de las múltiples prácticas comerciales y alternativas transaccionales que conforman el comercio internacional. Cfr. PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, FL., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, McGraw Hill, Madrid, 1993, pág. 209. Ver también en esta obra págs. 237-239, sobre síntesis de las posturas críticas al comercio de compensación.

⁸ Entre ellas, el FMI, GATT, OCDE, incluso la propia UE. Sobre el particular puede verse AA. VV., “Welfare improving barter in imperfect competition”, *Discussion Paper*, Centre for Operations Research and Econometrics, núm. 71 (2002), págs. 125 ss.

⁹ WOLINSKI, A., “Matching, Search, and Bargaining”, *Journal of Economic Theory*, núm. 42 (1987), págs. 313-321.

del comercio de compensación está en su referencia a operaciones contractuales complejas ligadas a intercambios de bienes, servicios o ideas, en unos casos, sin la utilización, o con la mínima utilización, del dinero¹⁰, y en otros, contraponiendo contratos de compraventa o permuta recíprocos para asegurarse la exportación de unos productos y la importación de otros. El comercio recíproco o bilateral es de por sí una actividad pensada para problemas económicos concretos de los países. Por eso, las prácticas y operaciones varían de acuerdo con las necesidades domésticas de los países involucrados, de las mercancías a comercializar o exportar y de las prioridades de las partes implicadas. No es de dudar, pues, que en este campo aparezcan figuras complejas, coligadas en algunos casos, y que sirven para solventar, la mayoría de las veces, problemas domésticos de economía, como la necesidad de exportar o importar bienes o servicios.

Los contratos relativos al comercio de compensación aparecen, por lo tanto, siempre que las circunstancias económicas -crisis, escasez de divisas, caídas de las exportaciones, etc.- aconsejan el intercambio de mercancías de forma bilateral o recíproca en lugar de utilizar el dinero como medio de pago¹¹.

Existen diferentes figuras en el comercio de compensación¹². Dado que la

¹⁰ Según HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, Ed. Pinter Publishers, London, 1990, págs. 6-7: "This refers to reciprocal and compensatory trade agreements involving the purchase of goods or services by the seller from the buyer of his product, or arrangements whereby the seller assists the buyer in reducing the amount of the net cost of the purchase through some form of compensatory financing". ([El *countertrade*] se refiere a los acuerdos de comercio recíproco y compensatorio que incluyan la compra de bienes o servicios por parte del vendedor al comprador de su producto o de un sistema mediante el cual el vendedor ayuda al comprador en la reducción del importe del coste neto de la compra a través de algún tipo de financiación compensatoria).

¹¹ En relación con la cuestión del comercio bilateral, H. MENDERSHAUSEN ha manifestado la siguiente opinión: "Where neither trading for Money nor redistribution of goods by political authority, alone or in combination, can ensure a reliable division of labour, bilateral exchange seems to be the safest line of economic retreat" (Cuando ni el comercio monetario ni la redistribución de la riqueza por la autoridad pública, solos o de forma conjunta, pueden garantizar un reparto eficaz del trabajo, el intercambio bilateral parece ser la más segura de atajar la recesión económica) (véase "Prices, Money and the Distribución of Goods", en *American Economic Review*, núm. 39-4 [1949], págs. 657-658).

¹² Un estudio más analítico de las modalidades contractuales que suelen darse en el comercio de compensación se encuentra en la obra de S. COMMANDER y C. MUNNSEN, "Different types of Non-Monetary Transaction in Russia", en *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transaction in Former Soviet Societies*, Cambridge Press, Cambridge, 1999, págs. 35 ss.

mayoría opera en el comercio internacional, suelen conocerse mentadas figuras por su denominación anglosajona. De ahí que puedan suscitarse problemas terminológicos, ya que no se ha consolidado una traducción uniforme en nuestro país. Para salvar el escollo, elegimos la que en cada caso consideramos más arraigada, sin renunciar a explicitar cualquier otra que pueda ser más lógica o resulte más utilizada.

2. PERMUTA COMERCIAL (*BARTER*)

El *barter* consiste en un simple intercambio de bienes o servicios mediando o sin mediar compensaciones monetarias¹³. En realidad hay muchas clases de *barter*, hasta el punto de que no existe unanimidad en su caracterización. El simple *barter*¹⁴ se define como un intercambio de mercancías¹⁵, normalmente entre empresas del mismo o de distintos países, en cuya forma más directa se produce sin intermediarios¹⁶. Sin embargo, este negocio jurídico ha dado lugar a multitud de estructuras, que a su vez han producido modalidades más complejas, de las que se derivan complicadas relaciones comerciales y mayores problemas jurídicos al operar con prestaciones recíprocas de cosas, servicios y otros activos de las empresas. Especialidad de la permuta comercial es la utilización de unidades monetarias (*barter credits*), de base fiduciaria, que, al tener una función compensatoria, facilitan la realización de contratos de distinta naturaleza y el intercambio de indistinto de bienes o servicios.

La introducción de la permuta comercial moderna, como instituto independi-

¹³ En definición usual norteamericana el *barter* es “a exchange of goods or services directly for other goods or services without the use of money as means of purchase or payment”. O, también suele decirse que “in a barter deal, goods are exchanged for goods - the principal export is paid for with goods (or services) from the importing market. A single contract covers both flows and in the simpler case, no cash is involved. In practice, however, the supply of the principal export is often released only when the sale of the bartered goods has generated sufficient cash”. Puede verse VAN HUYCK, J./BATTALIO, R./RANKIN, F., “On the Evolution of Convention. Evidence form Coordination Games”, *The Economic Journal*, núm. 107 (1997), págs. 576-597.

¹⁴ HART, K., “Barter”, en *New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Ed. Macmillan Press, London y Basingstoke, 1987, pág 35.

¹⁵ KOYOTAKI, N./WRIGHT, R., “On money as a médium of Exchange”, *Journal of Politica Economy*, 97 (1989), págs. 930-931.

¹⁶ GMÜR, C.J., *Barter, Compensation and Cooperation*, Credit Swiss, Zurich, 1988, pág. 10.

ente, se ha ido produciendo progresivamente en aras a resolver los problemas de intermediación o negociación que se les presenta a las empresas¹⁷, motivados sobre todo por los cambios económicos, financieros y tecnológicos que se producen en el mercado¹⁸. Bajo esta idea, el barter se configura como una modalidad de comercio de compensación, que cobra mayor relieve cuando las crisis económicas o las políticas proteccionistas propician un comercio bilateral en el que prima el intercambio directo de mercancías o servicios sin apenas intervención de valores monetarios. Además de los incrementos experimentados en las tareas de producción de bienes, las empresas han experimentado un profundo cambio estructural que les ha permitido desarrollar una prestación de servicios integrados de carácter comercial, financiero o de cualquier otra índole, específicamente aplicable en la práctica del comercio compensatorio.

En consecuencia, el origen de este instituto hay que buscarlo en la necesidad de intercambio de presente o futuro que tienen las empresas, a virtud de la evolución de otras instituciones que permiten gestionar los riesgos y cubrir la falta de liquidez y endeudamiento de las empresas, así como alcanzar nuevos mercados¹⁹, ya que el *barter* no obliga a un desembolso monetario. La comercialización directa de bienes y mercancías o la prestación compensada de servicios resuelve, pues, el problema de liquidez y evita que las empresas tengan que acudir a fuentes de financiación externa en periodos en que, por las circunstancias económicas o financieras, existen más dificultades para el crédito²⁰.

En el ámbito internacional, la permuta comercial resuelve la escasez de divisas de países en vías de desarrollo o industrializados que atraviesan situaciones de

¹⁷ Cfr. MEYRIER, F., *Droit et pratique du Commerce International*, Paris, 1, 1986, págs. 9 ss.; MILLER, M., *Financial Innovation and Market Volatility*, Ed. Basil Blackwell, Oxford, 1991, págs. 10 ss.

¹⁸ Sobre el particular son acertados los comentarios que encontramos en la obra de P. DIAMOND, "Aggregate demand management in search equilibrium", *Journal of Political Economy*, núm. 90 (1982), págs. 881-894.

¹⁹ Para B.M. CREMADES (en "Aspectos legales de las llamadas técnicas de financiación", *La Ley*, 2 (1985), págs. 965-989): "La técnica del trueque comercial o financiero es la respuesta empresarial a la generalizada situación de crisis en el panorama internacional. El *barter* y los contratos de compensación comercial o industrial permiten superar en el tráfico mercantil internacional las dificultades de liquidez y endeudamiento de los países".

²⁰ Cfr. LUCAS, D.J., "Measuring Credit Risk and Required Capital", en el libro *Derivative Credit Risk. Advances in Measurement and Management*, Risk Publications, London, 1995, págs. 99-108.

crisis financieras²¹. Esto puede ocurrir en los supuestos de monedas no convertibles, o por dificultades de liquidez monetaria o de restricciones del crédito internacional, sobre todo en momentos económicos críticos²². Con los intercambios y la relación bilateral se pueden compensar o reducir las importaciones. En una situación de sobrevaloración del tipo y control de cambio, el comercio recíproco permite a las empresas exportadoras preservar sus transacciones comerciales cuando sus medios de pagos externos son limitados, y, además, les ofrece mejores términos de intercambio en base a niveles de precios más reales, lo que en la práctica supone, frente a la competencia, una especie de “devaluación selectiva” en el país productor de las contrapartidas²³.

Las permutas comerciales, por ende, permiten a una empresa eludir búsquedas de financiación en moneda diferente a la del país en que se encuentre radicada, evitando los elevados costes que supondría el empleo de mecanismos convencionales de cambio²⁴. Este es uno de los argumentos más sólidos y que más frecuentemente se han aducido en el análisis de la génesis y desarrollo del intercambio compensado entre países. No debemos olvidar tampoco que el comercio bilateral faculta a las empresas preservar sus transacciones cuando se producen contracciones en los mercados o las mismas se ven acuciadas por problemas de liquidez.

El *barter* que practican empresarios y profesionales (*corporate barterers*)²⁵ ofrece una variada y compleja gama de modalidades que permiten analizar diferentes

²¹ MARIN, D./SCHNITZER, M., *Contracts in Trade and Transitions: The Resurgence of Barter*, MIT Press, Cambridge, 2002, pág. 28.

²² JIMÉNEZ HERRERO, L. M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2ª ed., Madrid, 1988, págs. 33-34.

²³ PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, F.L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, McGraw-Hill, Madrid, 1993, pág. 211.

²⁴ Véase HAVERMANN, H., “Accounting Implications of New Financial Instruments”, en *New Financial Instruments*, OCDE, Paris, 1988, págs. 133-149.

²⁵ Tal como hemos dicho antes, no tomaremos en consideración el *barter* de contenido doméstico, que normalmente tiene lugar entre particulares como una forma de supervivencia o renacimiento del antiguo trueque. Tampoco nos ocupamos en este estudio del comercio minorista de permutas comerciales, esto es, aquel que se celebra entre un profesional y un particular. Pues, aparte de no tener por ahora relevancia, se trata en la mayoría de casos de simples permutas que, de conformidad con nuestro vigente ordenamiento jurídico y hasta tanto no ofrezca una mayor incidencia en lo tocante a masificación y defensa de los consumidores, podrían incluso caer bajo la órbita del Derecho Civil. En todo caso, se trata de simples intercambios que cumplen la función de satisfacer necesidades recíprocas, y que es difícil que puedan alcanzar estruc-

tipos de operaciones. Así, podemos atenernos a: 1) *Los sujetos intervinientes*: En su forma más simple, las operaciones *barter* se realizan con la intervención de dos partes con intereses contrapuestos que se obligan a permutar determinados activos en forma de bienes, servicios o derechos. La diferenciación entre operaciones directas o indirectas de permuta comercial hace referencia a la intervención o no de una empresa intermediaria de *barter* que promueve el contrato, poniendo en contacto a las partes o haciendo las funciones de cámara de compensación. 2) *El objeto*: Las posibilidades de intercambio de bienes, servicios, activos o derechos en una operación *barter* son ilimitadas. Una empresa puede entregar productos fabricados por ella a cambio de servicios (*verbi gratia*: servicios turísticos, espacios de publicidad²⁶, asesoramiento financiero, utilización de edificios, etc.), de

turas más complejas, ya que no integrarían la prestación de servicios o la cesión de derechos, prestaciones que suelen incluirse en el tráfico profesionalizado.

Sobre el comercio minorista de permutas ya existe una variada literatura. A guisa de ilustración sobre el alcance y tendencias de esta forma de intercambio de bienes, puede consultarse: CRESTI, B., "US domestic barter: an emperical investigation", *Applied Economics*, núm. 37 (2005), págs. 1953-1966; ELSLEY, R.W./STRANGE, W.C., "Knowledge barter in cities", en *Journal of Urban Economics*, núm. 54 (2004), págs. 327-345. Para la importancia de los efectos económicos del barter interno en USA, pero que también incluye el *barter* empresarial, puede consultarse también CRESTI, B., "US domestic barter: an emperical investigation", en *Applied Economics*, núm. 37 (2005), págs. 1953-1966; ARESPACOCCHAGA, R., "Barter en América. Tendencias recientes", en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 173-180. Para otros países véase: YANG, J.S./KWON.O./JUNG.W.S./KIM, I., "Agent-based apporach for generation of a money-centered star network": *Phisica*, núm. 308 (2008), págs. 5498-5502; COMMANDER, S./DOLINSKAYA, I./MUNNSEN, C., "Determinants of barter in Russia: an empirical analysis", en *Journal of Development Economics*, Vol. 67 (2002), págs. 275-307; COMMANDER, S./MUNNSEN, C., "Different types of Non-Monetary Transaction in Russia", en *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transaction in Former Soviet Societies*, Cambridge Press, Cambridge, 1999, págs. 35 ss.; PINO GARCÍA, F., "Experiencias en Asia. "Trading companies japonesas", en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 155-164.

²⁶ Uno de los tipos que han alcanzado relativo desarrollo en la práctica de los medios de comunicación, son las permutas comerciales publicitarias (*barter* publicitario), que consisten en que la compensación por la difusión de un mensaje publicitario se realiza mediante la entrega de bienes o servicios. Estos bienes o servicios pueden ser los productos de la empresa anunciante, pero también programas de televisión o de radio, o películas donde se van a insertar los mensajes publicitarios de la empresa anunciante. En ocasiones, estos programas televisivos o radiofónicos son producidos íntegramente por la empresa anunciante, mientras que en otros casos se encarga su elaboración a una empresa de publicidad. Sobre el *bartering* de publicidad puede verse, VEGA VEGA, J.A., *El contrato de permuta comercial (Barter)*, cit., págs. 193-195.

mercancías, de créditos o de cualesquiera otros bienes o derechos²⁷. Por esta razón, intentar formular una clasificación de las operaciones *barter* según el tipo de bienes o activos permutados puede resultar una tarea tan ardua como estéril, ya que sería imposible agotar el catálogo de posibilidades. 3) *El ámbito*: Otro criterio clasificador para las operaciones de permuta comercial nos lo proporciona la diferenciación entre operaciones que tienen lugar en el mercado interior de un país con aquellas otras que se producen entre empresas radicadas en distintos países. Hablaríamos entonces de permutas o *barter*s nacionales e internacionales. 4) *La finalidad*: Desde el punto de vista de la motivación que impulsa a realizar permutas comerciales, podemos distinguir entre permutas de cobertura y permutas especulativas. La operación de cobertura o de reducción de riesgo tiene como finalidad proteger el valor de una posición ya existente que afecta a un activo o a un pasivo. A veces, está encaminada a tomar una posición temporal sustituida después por otra posición relativa a un activo o un pasivo cuyo precio puede oscilar en el mercado²⁸. En suma, lo que se pretende con este

²⁷ Sobre las estructuras que por razón del objeto pueden ofrecernos los *barter*s existe una amplia bibliografía, como resumen más interesante pueden consultarse los siguientes autores: CARLIN, W./FRIES, S./SCHAFFER, M./SEABRIGHT, P., "Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey", *Centre for Economic Reform and Transformation*, Heriot-Watt University, Riccarton, Edimburgh, núm 4 (marzo 2000), págs. 1-20; COMMANDER, S./MUNNSEN, C., "Different types of Non-Monetary Transaction in Russia", en *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transaction in Former Soviet Societies*, Cambridge Press, Cambridge, 1999, págs. 35 ss.; JONES, R.A., "The origin and Development of Media Exchange", en *Journal of Political Economy*, núm. 84 (agosto 1976), págs. 757-775; MARIN, D./SCHNITZER, M., *Contracts in Trade and Transitions: The Resurgence of Barter*, MIT Press, Cambridge, 2002; MARVASTI, A./SMYTH, D.J., "The impact of trend and cyclical behaviour of inventories an inflation on barter", *Applied Economics Letters*, núm. 8 (2001), págs. 351-353; RITTER, J.A., "The transition from Barter to Fiat Money", en *Research Department*, 1995, págs. 134-147; YANG, J.S./KWON, O./JUNG, W.S./KIM, I., "Agent-based approach for generation of a money-centered star network", *Physica*, núm. 308 (2008), págs. 5498-5502.

²⁸ Sobre el particular, aunque se aborde de forma directa las permutas financieras, pero que son perfectamente extrapolables a los *barter*s, puede verse: KAPNER, K.R./MARSHALL, J.F., *The Swaps Handbook. Swaps and Related Risk Management Instruments*, Ed. New York Institute of Finance, New York, 1990, pág. 148. Son también importantes las publicaciones del FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB): "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities", en *Statement of Financial Accounting Concepts*, núm. 133, FASB, Stamford (Conneticut), 1998, y *Report on FASB Deliberations on Hedging and Other Risk-adjusting Activities*, FASB, Stamford (Conneticut), 1993.

tipo de permuta es cubrirse del riesgo que puede ofrecer la oscilación del precio de las mercancías o bienes a lo largo de un periodo. La operación especulativa está desligada de cualquier otra operación. Su finalidad es simple y llanamente contratar con el ánimo de resultar beneficiado por el contrato, por lo que, de ordinario, suelen concebirse desde el lado activo de las empresas.

Podríamos hablar de más tipos, pero carecen de importancia y podrían ensombrecer la claridad de la exposición. En todo caso, estas ópticas sistematizadoras no son excluyentes entre sí, por lo que en la práctica habrá que analizar cada permuta concreta para incluirla, desde el punto de vista de la sistematización, en una o varias categorías.

Para concluir con este apartado, decir que la permuta es un exponente de una economía primitiva, y la regulación que nos ofrece nuestro Código de Comercio, además de no concretar de forma clara el objeto de la misma, no resuelve los problemas que el intercambio de cosas, derechos o servicios plantea en el tráfico moderno. La permuta tradicional responde al tipo *do ut des*, mientras que la permuta comercial es un contrato independiente y autónomo en el que también caben comportamientos *do ut facias*, cuando tiene por objeto el cambio de cosa por servicio, o *facio ut facias*, habida cuenta que este tipo de permuta especial también puede englobar en su concepto el intercambio de servicio por servicio²⁹. Incluso podría articularse, en atención a la complejidad de sus fines u objeto, como contrato con pluralidad de objeto bajo la fórmula *do vel facio ut des vel facias*. En conclusión, la permuta tradicional (civil o mercantil) y la permuta comercial tienen causas distintas. La causa del *barter* excede de la cobertura o el ámbito que nuestros códigos civil y mercantil contemplan en el concepto legal de permuta. La consecuencia que se extrae es que la permuta comercial es un contrato diferente a la permuta convencional.

Sentado, pues, que la realidad actual del intercambio de bienes y servicios ha modificado las causas y objetos que los justifican, y que la concepción primitiva de la permuta ha dado lugar a otro instituto más abierto que resuelve nuevas necesidades surgidas en el tráfico económico, podemos plantearnos la cuestión de si es necesario una regulación legal de la permuta comercial. En la hipótesis de que se abordara la regulación legal de este instituto, somos de la opinión de que

²⁹ Por ejemplo, el *barter* publicitario, que consiste en un intercambio en el que el anunciante produce el programa, que incluye su publicidad, y el medio publicitario (operador de televisión, cine, etc.) lo emite. Sobre el particular puede verse VEGA VEGA, J.A., *El contrato de permuta comercial (Barter)*, cit., págs. 193-195.

no sería necesario establecer una distinción tipológica entre permuta comercial y permuta mercantil. La formulación de un tipo de permuta en el ámbito mercantil ha de ser unitario. Dicho de una forma más clara, en una futura regulación legal, sea por modificación del Código de Comercio o por promulgación de una ley mercantil especial, debe incluirse en su objeto tanto la permuta articulada en base al intercambio de cosas, como la que incluye intercambios o prestaciones recíprocas de cosas, derechos y servicios. La causa en este nuevo tipo contractual, como contrato especial *sui generis*, obedecería al propósito de alcanzar un determinado resultado comercial empírico y lucrativo. Sobre esta base, la permuta comercial sería el género, en tanto que la actual permuta mercantil y cualquier otra que pudiera regularse con fines más particulares serían subtipos. La categoría jurídica contractual sería única³⁰.

3. COMPENSACIÓN (*COMPENSATION*)

La compensación, como forma de operación comercial integrada en el *countertrade*, consiste en un intercambio referido a bienes; en otras palabras, la contraprestación se hace en especie según las necesidades de las partes³¹. Esta operación permite condicionar la transmisión de mercancías a la adquisición de otras como pago o compensación³². Se utiliza en el comercio exterior y, al existir un pago compensado en mercancías, el importador, actuando a veces como tercero, paga al exportador en su propio país³³.

³⁰ Hay que pensar que la generalización del comercio minorista de permutas y la necesaria protección de los consumidores hará que también el tráfico de permutas no exclusivamente profesional —a saber, las que tienen lugar entre empresarios y particulares— caiga bajo la órbita del Derecho Mercantil. También lo exigirá la unidad de mercado.

³¹ ENGINEER, M./SHI, S., “Bargains, Barter, and Money,” *Rewiew of Economic Dynamics*, 4 (2001), pág.189.

³² La compensación se diferencia de la cooperación en que en este negocio prima la realización de una comunidad de intereses, en tanto que en la compensación se tiene en cuenta normalmente el equilibrio de contraprestaciones dentro de cada uno de los sectores previstos en los acuerdos marco. Cfr. CREMADES SANZ PASTOR, B.M., “Los contratos internacionales de compensación comercial e industrial, en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, pág. 30. Pueden existir diversos tipos de cooperación: cooperación industrial, *joint ventures*, cooperación tecnológica, cooperación en marketing, etc. Para un estudio más concreto sobre las clases y ventajas e inconvenientes de la cooperación puede consultarse GMÜR, C.J., *Barter, Compensation and Cooperation*, Credit Swiss, Zurich, 1988, págs. 16-19.

Como características de esta operación habría que señalar las siguientes: 1^a) Existe un único contrato que abarca de forma conjunta las contraprestaciones, valorándose las mismas en la moneda convenida. 2^a) Las entregas se hacen por separado, y a veces de forma aplazada, hasta tres años. 3^a) Los productos intercambiados suelen ser de distinta especie. 4^a) Puede pactarse que las contraprestaciones se entreguen, a su vez, a terceras personas³⁴. Con frecuencia, en las operaciones intermedian instituciones financieras con distintos roles³⁵.

Pueden existir diversas clases de compensaciones comerciales:

a) Compensación total (*full compensation*): El alcance de las compensaciones acordadas suponen prácticamente el cien por cien del valor de la exportación original³⁶. Esta fórmula es similar al barter, pero con la salvedad de que, además de existir una valoración del intercambio en términos de mercado, ambas partes facturan partidas que no se traducen en efectivo, sino en mutuas cuentas de

³³ Existe también la figura de la *precompensación* o compra anticipada, que era utilizada en mayor medida por los países del antiguo Telón de Acero. Es una práctica comercial en virtud de la cual una empresa realiza compras en país extranjero generando un saldo a partir del cual será tenido en cuenta por los organismos de importación a efectos de realizar compras compensatorias a la primera empresa. La empresa exportadora ayuda a generar los fondos necesarios al importador, para lo cual la primera adquiere bienes, a la vez que deposita los fondos en cuentas de garantía bloqueadas (*scrow accounts*), para cobrar de la misma en el momento en que se realiza la exportación. Se trata en, definitiva, de proporcionar a ciertos países en vías de desarrollo con dificultades en el control de cambios o indisponibilidad de divisas los fondos suficientes para hacer frente a sus posteriores importaciones. Cfr. ALONSO RUIZ, J., "Intercambio y Barter, auge de una forma de comercio internacional", en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, pág. 21; JIMÉNEZ HERRERO, L.M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, cit., pág. 42. GERHART, B./RYNES, S.L., *Compensation: Theory, Evidence and Strategic Implications*, Sage Publications Inc., London, 2003. Por su parte, CARDONE, C., señala que este sistema es muy discutido, debido a que la práctica puede violar normas de control de cambio, ob. ult. cit., pág. 110.

³⁴ CARDONE, C., "Análisis de la práctica del comercio de compensación en España", cit., *ibidem*.

³⁵ PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, F.L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, cit., págs. 15-16.

³⁶ Suele decirse que "In a full compensation transaction, analogous to a barter deal, the entire settlement is made in kind. However, both deliveries are paid for, albeit usually without actual money transfers. The payment is compensated, i.e. the importer as third party pays the exporter in his/her own country, deducting a price support." "Full compensation, like barter, involves a one hundred per cent mutual transfer of goods". *Videri GMÜR, C.J., Barter, Compensation and Cooperation*, Credit Swiss, Zurich, 1988, pág. 10.

compensación (*clearing*)³⁷, domiciliadas en un banco neutral acordado por ambas partes, o en un banco especializado en comercio exterior de uno de los países. Cualquiera de las empresas puede transferir a un tercero (*trader*) sus obligaciones de adquisición recíproca estipuladas en el acuerdo, lo que suele hacerse en la hipótesis de que intervengan en las transacciones materias primas (*commodities*).

b) Compensación parcial (*partial compensation*): Una parte contratante (por ejemplo, un exportador) recibe una parte del pago en efectivo y el resto lo recibe en dinero³⁸. También puede suceder que, al no ser un contrato intermediado y no utilizarse unidades barter en el ámbito internacional, al exportador se le exija adquirir productos por mayor valor que los que él entregue a cambio, por lo que tiene que compensar monetariamente³⁹.

c) Compensación triangular (*triangular compensation*): Las operaciones de compensación no son necesariamente bilaterales⁴⁰. Dependiendo del mercado y la situación de la moneda en uno o más países o empresas, los acuerdos también pueden incluir tres o más partes. Cuando las operaciones de compensación incluyen un tercer interviniente, el contrato puede tener por objeto que una empresa reciba el pago a través de un tercero, quien a su vez recibirá las mercancías o bienes de compensación de otra empresa (que normalmente pertenece a un país importador⁴¹). Existen distintas modalidades de compensación, pues se puede realizar con mercancías o divisas, o se puede acudir a un sistema de financiación (*hard currency goods, weak currency goods and financial swich*)⁴².

³⁷ JIMÉNEZ HERRERO, L.M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, cit., págs. 39-40.

³⁸ Para entenderlo mejor diríamos que “In partial compensation, the exporter receives a part of the payment in cash and the balance in goods for which he has to find a buyer. It may also happen that the exporter has to buy goods of a higher value than those he is allowed to supply”. Cfr. STEPHAN, P., “The Economics of Science”, *Journal of Economic Literature*, XXXIV (1996), pág. 1201.

³⁹ GMÜR, C.J., *Barter, Compensation and Cooperation*, cit., págs. 10-11.

⁴⁰ De una compensación triangular suele decirse que “Compensation transactions are not necessarily bilateral. Depending on the market and currency situations in one or more countries or companies, arrangements can also involve three or more parties”. Para un estudio más detallado puede consultarse GMÜR, C.J., *Barter, Compensation and Cooperation*, cit., pág. 14.

⁴¹ Es propio este sistema de compensación para la adquisición de materias primas. RICE, C., “Comercio de compensación. Materias primas”, *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 115-120.

⁴² GMÜR, C.J., *Barter, Compensation and Cooperation*, cit., págs. 14-17.

4. COUNTERPURCHASE (COMPRAVENTA COMPENSADA)

Este contrato, que no tiene una traducción terminológica arraigada en nuestro país, también suele rotularse como “negocios paralelos” (*parallel deals*), “negocios compensatorios”, “compra compensada” o “compra recíproca”⁴³. Para algún autor, cuando no mediasen unidades monetarias, se trataría de un *barter* paralelo (*parallel barter*)⁴⁴. En suma, en su expresión más sencilla, se trata de un acuerdo entre dos empresas para adquirir bienes o prestarse servicios de forma recíproca, por lo general en momentos diferentes.

En el ámbito internacional está ligado a la necesidad de que una empresa adquiera o se comprometa a encontrar un adquirente de bienes no relacionados con los productos del país de dicha empresa, a fin de que puedan ser importados⁴⁵. En estos casos, la empresa exportadora, para colocar o “vender” sus productos en determinados países, se ve obligada a adquirir, comercializar o ayudar a comprar una serie de bienes del país importador para compensar el

⁴³ ALONSO RUIZ, J., “Intercambio y Barter, auge de una forma de comercio internacional”, en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, pág. 21, intenta traducirlo como “negocio compensatorio”, al tratarse de dos contratos contrapuestos, pero separados. Por su parte, JIMÉNEZ HERRERO, L.M., en *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, op. cit., pág. 45, lo denomina “contracompra”, quizá por influencia francesa (*contre-achat*). En idénticos términos lo recoge CARDONE, C., “Análisis de la práctica del comercio de compensación en España”, op. cit., pág. 110. Para PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, F.L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, cit., pág. 19, es una operación de “compra recíproca”.

⁴⁴ HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, Ed. Pinter Publishers, London, 1990, pág. 8.

⁴⁵ La *counterpurchase* es definida por HAMMOND, G.T., en *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, cit., pág. 9, en estos términos “This is a agreement whereby the initial exporter buys or undertakes to find a buyer for a specified amount or value of unrelated goods from the initial importer during a specified time period. Where the arrangement involves goods only it is often referred to as parallel barter. Such transactions often involve cash plus products under separate contracts for each good and hard currency. This limits the liability of each party to the specific transaction rather than whole chain of them”. *Acuerdo comercial mediante el cual una empresa exportadora adquiere o se compromete a encontrar un comprador para bienes vinculados a otra empresa importadora de otro país, durante un período de tiempo determinado. Cuando la operación se refiere solo a bienes se suele denominar barter paralelo. En estas operaciones a menudo intervienen bienes y efectivo, mediante dos contratos separados, uno para el bien y otro para las divisas. Esto limita la responsabilidad de cada parte a la operación específica en lugar de responder del total de la operación. (T. del A.)*.

precio a pagar por la empresa adquirente o compradora, si bien tales artículos no guardan relación con los productos importados⁴⁶. En definitiva, se trata de una operación compensada o, en términos sencillos, de la transmisión o venta de bienes o prestación de servicios a un país por una empresa que se compromete en reciprocidad a realizar la adquisición futura de un producto específico del país⁴⁷. Los precios y bienes pueden no estar determinados *a priori*, únicamente se establece una relación de bienes de interés para ambas partes. Pueden existir o no compensaciones monetarias. La *counterpurchase* internacional cumple dos funciones: la primera, estimular las exportaciones de un país, y la segunda, aliviar el déficit de la balanza de pagos que puede derivarse de la necesidad de adquirir los bienes importados. Estos objetivos son más fáciles de cubrir en países en vías de desarrollo, pero sirven para cumplir objetivos en países exportadores netos.

La operación es compleja y funciona con dos contratos separados, lo que representa una garantía para el cumplimiento de las obligaciones y ejercicio de los derechos de cada parte⁴⁸. Aunque es normal que cada contrato sea independiente, es costumbre incluir las dos operaciones en un contrato marco, donde se definen ambas transacciones⁴⁹. Suele intervenir un mediador que promueve la operación, si bien a veces hace de cámara de compensación, asumiendo la posición de parte en el contrato⁵⁰. Las diferencias fundamentales con el *barter* son, de un lado, que

⁴⁶ Hemos de aclarar que en ocasiones en nuestra obra utilizamos los términos vender y comprar en sentido no técnico, ya que en muchos casos estas operaciones no resultarán a la postre contratos de compraventa sino de permutas u operaciones del comercio de compensación, pues el concepto técnico de compraventa que nos proporciona el art. 1445 del CC no es el utilizado en derecho anglosajón para referirse al desarrollo de estos negocios jurídicos. Y es normal que los verbos *to buy* o *to sell* se utilicen en el sentido de adquirir o ceder (por compra, permuta o compensación), sin darle, por tanto, el valor semántico técnico que la institución de la compraventa tiene en Derecho español.

⁴⁷ "Sale of goods and services to a country by a company that promises to make a future purchase of a specific product from the country". Ver. DICK, F., *The countertrade handbook*, Woodhead-Faulkner, Cambridge, 1987, págs. 12 ss.

⁴⁸ Recomendaciones para la redacción de los contratos de *counterpurchase* y posibles cláusulas a incluir se contienen en CREMADES SANZ PASTOR, B.M., "Los contratos internacionales de compensación comercial e industrial, en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 28 a 30.

⁴⁹ Sobre el protocolo o acuerdo marco que vincula ambos contratos, puede verse GUYOT, C., "Countertrade Contracts in International Business", *International Law*, Vol. 20 (1986), pág. 930.

⁵⁰ Cfr. KRANTON, R., "Reciprocal Exchange: a Self-Sustaining System", en *American Economic Review*, núm. 86 (1996), págs. 830-851.

en la *counterpurchase* existen dos contratos, en principio, de compraventa, que se contraponen, y, de otro, que el precio se pacta en dinero, aunque a veces se compensan los bienes. Si las compensaciones son en especie, no encontraríamos demasiadas diferencias con la permuta comercial, salvo que en este contrato las contraprestaciones se articulan por dos contratos contrapuestos, en tanto que en el *barter* solo existe un único contrato en el que se pactan compensaciones y términos de cumplimiento.

5. SWITCH TRADING

Los acuerdos bilaterales de comercio de compensación que llevan a la acumulación de excedentes de créditos no liquidados o excesos en derechos de *clearing*, producen desequilibrio en las relaciones comerciales de dos países⁵¹. Estos derechos pueden ser aprovechados por terceros países para que sus exportaciones sean financiadas con la cesión o venta de los productos de ese país a un tercero. En su virtud, a través de estos acuerdos una parte cede las opciones de compra o adquisición de productos o servicios a un tercero que se compromete a cumplir la obligación inicial, descontando su comisión⁵². Este segundo adquirente colocará, a su vez, los productos adquiridos en el mercado. Estas operaciones se conocen como "*switch*" o "acuerdos de intercambios", porque suelen participar en el cambio de la documentación (y destino) de mercancías en alta mar. Las ventajas negociales de este tipo de operaciones son que permiten ampliar mercados de exportación, ya que, en ocasiones, los productos que una empresa se ve en la necesidad de importar o adquirir no tienen salida en su país de origen, por lo que debe cederlos a terceros a cambio de recibir otros bienes de mayor demanda en sus mercados, que le permiten a su vez obtener liquidez o efectivo mediante su venta.

El *switch trading* se basa en la utilización multilateral de los acuerdos bilaterales de *clearing* o compensación, que suelen realizarse por empresas de países con monedas no convertibles. La operación se realiza mediante la transferencia de

⁵¹ MARIN, D./SCHNITZER, M., "Disorganization and Financial Collapse", en *Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper*, núm. 2245 (1999), págs. 6-7.

⁵² Para HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, cit., pág. 10, *switch trading* "is a process whereby one party to a countertrade agreement sells discounted purchase options to the goods or services for which he originally contracted to a third party who must then complete the obligation. The second buyer then markets the goods on the world market. Some firms specialize in brokering countertrade contracts".

derechos de *clearing* por la empresa afectada a un intermediario, que se encarga de pagar al exportador o adquirente inicial, descontando la correspondiente comisión de productos⁵³. Este contrato puede albergar contraprestaciones sobre bienes o incluso supuestos de ventas. Los derechos de compensación sobre productos o servicios, adquiridos por un intermediario, son los que se colocan en el mercado, de forma bilateral o trilateral.

Desde el punto de vista jurídico, el *switch trading* conlleva la participación de al menos tres intervinientes. La cadena de transacciones de las operaciones sobre mercancías se puede repetir varias veces, puesto que liquidar los bienes puede requerir más de un contrato. Por eso, en ocasiones es complicado intercambiar posiciones de derechos u opciones, por lo que se debe recabar los servicios de intermediarios especializados.

6. OPERACIONES *OFFSET*

Los contratos *offset* son una modalidad de comercio recíproco que combina acuerdos vinculantes de compraventa, permuta y cooperación industrial⁵⁴. Esta modalidad se ha venido utilizando para la adquisición de material de defensa, pero cada vez es más común en otros sectores. Estos acuerdos suelen darse en el ámbito internacional⁵⁵ y participan directamente los gobiernos de los países involucrados. Las compensaciones pueden incluir una participación de las industrias locales del país importador relacionadas con el material y tecnología adquiridos, así como la ayuda para la comercialización exterior de otros bienes o productos domésticos no directamente relacionados con los bienes importados⁵⁶. En un

⁵³ Conceptos y ejemplos de las distintas modalidades de los negocios de switch pueden verse en GMÜR, C.J., *Barter, Compensation and Cooperation*, Credit Swiss, Zurich, 1988, págs. 14-15.

⁵⁴ VERZARIU, P., "The evolution of international barter, countertrade, and offsets practices: a survey of the 1970s through the 1990s", US Department of Commerce, 2000, págs. 14-35.

⁵⁵ En el ámbito internacional el *offset* se entiende como "Agreement that a company will offset a hard - currency purchase of an unspecified product from that nation in the future. Agreement by one nation to buy a product from another, subject to the purchase of some or all of the components and raw materials from the buyer of the finished product, or the assembly of such product in the buyer nation". Para una mayor información: VERZARIU, P., *Counttrade, Barter and offsets: New Strategies for Profit in International Trade*, MacGrawHill, New York, 1985, págs. 14 ss.

⁵⁶ JIMÉNEZ HERRERO, L.M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, cit., págs. 57 ss.

principio, el objetivo general de *offset*, directo o indirecto, ha sido la importación de material militar, a fin de disminuir las importaciones en este campo y reducir el déficit de la balanza de pagos, a la vez que desarrollar la industrial local. Hoy en día se aplica a campos muy diversos, como nuevas tecnología, telecomunicaciones, aviación o inversiones para la importación de material sensible⁵⁷. En estas operaciones una empresa (normalmente de exportación) asume el compromiso de compensar a otra con los productos que le transfiere. La idea es que esta operación sirva para favorecer las exportaciones de la empresa adquirente o importadora, y permitir que aumente sus exportaciones y sus inversiones, así como favorecer la coproducción, la transferencia de tecnología, etc., todo lo cual se incluye en el precio de adquisición de los bienes⁵⁸.

Podemos distinguir dos formas de articular estos contratos:

a) *Offset* directo: La empresa proveedora (exportadora) se compromete a incluir coproducción de materiales, o a utilizar componentes o subconjuntos de materiales relacionados con los bienes adquiridos al país importador. También es frecuente ceder tecnología o incluir transferencia de *know-how*. En algunos contratos importantes, las empresas importadoras pueden ser necesarias para establecer la producción local. Esta compensación directa ha sido particularmente común para el comercio de sistemas de defensa y aeronaves⁵⁹.

b) *Offset* indirecto: La compensación consiste en que la empresa adquirente o importadora exige a los proveedores o exportadores participar en proyectos de inversión o fabricación de productos a medio o largo plazo, sobre proyectos

⁵⁷ CARDONE, C., Análisis de la práctica del comercio de compensación en España”, *op. cit.*, pág. 110.

⁵⁸ Como señala HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, cit., pp. 7-8: “In selling the goods to the buyer, the seller incurs an offset obligation to generate a certain value of the transaction, frequently 100 per cent or more, in business of some kind so that the initial capital used by the buyer is replaced over some period of years, usually two to twenty. The idea is that the agreement is to help raise the foreign exchange for the transaction, or increase investments, coproduction, technology transfer, etc. which offsets some or all of the cost of making the initial purchase”.

⁵⁹ Las operaciones de *offset* directo puede, a su vez, acoger diversas modalidades de compensación, como contratos de coproducción, producción bajo licencia, subcontratación, transferencia de tecnología e inversión extranjera, según intervenga o no el Gobierno del país y se utilice la tecnología, asistencia técnica o programas a desarrollar. Cfr. PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, F.L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, cit., págs. 32-33.

que no están relacionados con los bienes objeto de importación. Suele afectar a sectores de defensa o civil.

En definitiva, los acuerdos *offset* están destinados a compensar los efectos negativos en la cuenta corriente de un país motivados por las compras en el exterior que en determinados periodos pueden verse obligados a realizar algunos países, sobre todo cuando carecen de reservas⁶⁰. Son contratos complejos que tienden a favorecer las exportaciones y potenciar el crecimiento económico o la defensa de un país mediante la innovación tecnológica.

7. TOLLING (“PEAJE”)

Los acuerdos de *tolling* son relevantes en cadenas de suministros de bienes. Algunas empresas en determinados casos pueden ser incapaces de atender la demanda de sus clientes por falta de divisas para adquirir materias primas. Para solventar este problema suele acudir a los acuerdos de peaje o *tolling*⁶¹. Mediante estos acuerdos una empresa proporciona la materia prima a cambio del producto fabricado⁶². Luego, estos bienes son ofrecidos, a su vez, a algún cliente final que paga al originario proveedor de la materia prima en efectivo. En algunos casos, durante todo el proceso el proveedor suele mantener la titularidad o propiedad de los productos que se crean como resultado de la transformación. En otros, el propietario cede mediante compensación la materia prima al transformador, denominado *toller* (de ahí el nombre de este contrato), por los precios y condiciones fijados en el acuerdo. En ambos casos la finalidad es mejorar la situación financiera de los intervinientes.

Este contrato es análogo al acuerdo de “fabricación por contrato”, cuando el contratista proporciona la mayor parte de los materiales o materias primas, si bien se diferencian en el hecho de que aquí intervienen tres partes en dos contratos diferentes. Cada parte se compromete con otra por un contrato distinto, sin que entre todas ellas exista un nexo contractual unitario.

⁶⁰ *Videri FLOREA, D.M., Industrial Offsets' -a special form of countertrade*, Vienna University, Viena, 2007, págs. 42 ss.

⁶¹ En su expresión más simple suele definirse como “An agreement to put a specified amount of raw material per period through a particular processing facility” o “An agreement between two companies in which one agrees to supply a certain amount of a raw material every so often”. En definitiva, un contrato en virtud del cual una empresa suministra determinados productos o materias primas para que se le compense con la producción.

⁶² HODGES, R., *Primitive and Peasant Markets*, Ed. Blackwell, Oxford, 1988, págs. 33 ss.

8. BUYBACK (“RECOMPRA”)

Las operaciones *buyback*⁶³ pueden tener diversos contenidos, desde asesoramiento sobre protocolos empresariales, calificación de proveedores, re-engineering, etc. Las más usuales se refieren a contratos en virtud de los cuales una empresa se obliga a aportar capital, tecnología, *know-how*, bienes de equipo o materias primas a otra empresa, cuyas entregas son compensadas con la producción fabricada por esta última empresa⁶⁴. Suele cederse tecnología para su cobro posterior o compensación con el *output* o resultado de la aplicación fabril de dicha tecnología. Esta práctica comercial suele utilizarse en plantas industriales, explotaciones mineras y similares (el ejemplo más común es la cesión de tecnología para explotación minera, participando en la extracción del mineral). Se da fundamentalmente en el ámbito internacional, y es un instrumento que ha permitido la explotación de recursos en países emergentes. Se perfecciona con la firma de dos contratos independientes⁶⁵, en los que se pactan las prestaciones recíprocas. De ahí la expresión de “recompa”, ya que de antemano están pactadas las compensaciones. Estos acuerdos a menudo tienen una vigencia a más a largo plazo que los contratos dimanantes del *barter* o la *counterpurchase*.

9. VISIÓN CRÍTICA DEL COMERCIO DE COMPENSACIÓN

A lo largo de esta exposición hemos analizado los aspectos más favorables del comercio de compensación. Sin embargo, ya hemos anunciado que el *countertrade*

⁶³ Esta modalidad también suele denominarse “retrocompra”, “compra subsiguiente”. Es claro que con este término no nos referimos al léxico bursátil en que una *Buyback* es “The purchase of a long position to offset a short position” o “a situation in which a company buys shares back from its investors”. Esto es, la compra por las compañías de sus propias acciones ordinarias en el mercado abierto, para reducir su número y, de esta forma, hacer subir su precio. Con la expresión que utilizamos aquí nos referimos al hecho que “occurs when a firm builds a plant in a country - or supplies technology, equipment, training, or other services to the country and agrees to take a certain percentage of the plant's output as partial payment for the contract”.

⁶⁴ Experiencias españolas en acuerdos *buybacks* desarrollados en Perú, Cuba, Indonesia y China son recogidas por RECARTE GARCÍA-ANDRADA, A., “Barter contra planta industrial”, *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, cit., págs. 105-114. Sobre este contrato también puede verse BERMEJO GARCÍA, R., *Comercio Internacional y Sistema Monetario: aspectos jurídicos*, Ed. Civitas, Madrid, 1990, pág. 160.

⁶⁵ CARDONE, C., Análisis de la práctica del comercio de compensación en España”, op. cit., pág. 110.

es una forma comercial pensada para periodos de crisis o de falta de fluidez negocial entre empresas. De ahí que no falten críticas a este tipo de comercio.

En efecto, las razones económicas y comerciales que subyacen en el comercio de compensación deben analizarse desde una doble vertiente: la visión macroeconómica, que nos ayuda a entender las razones por las que lo practican ciertos países, y la visión microeconómica, que explica los incentivos de las empresas para compensar y así alcanzar sus objetivos⁶⁶. Ahora bien, no debe olvidarse que, desde antiguo, la presencia del dinero ha servido para obviar la conciliación de intereses en las transacciones comerciales, de ahí que la permuta, como modo de intercambio comercial, solo pueda ser utilizada como forma comercial alternativa. La práctica del *barter* casi siempre se ha entendido como parte de una economía marginal⁶⁷ que genera distorsión y regresividad sobre el sistema multilateral de comercio. Los países que se ven abocados a potenciar o facilitar su práctica son claros exponentes de estructuras económicas deficientes, de fuertes endeudamientos externos, de déficit comercial crónico, de burocratización de su economía; en suma, de una falta de competitividad que conduce a desajustes económicos. Los países industrializados, por regla general, encuentran más inconvenientes que ventajas en el *countertrade*, toda vez que con su práctica se refuerza un bilateralismo que cercena el sistema multilateral de comercio y pagos y se fomentan prácticas comerciales intervencionistas, restrictivas e, incluso, discriminatorias⁶⁸.

Puestos a concretar más, los principales inconvenientes que suelen señalarse son:

a) *Ineficiencia*: Las prácticas de comercio compensado desvía el comercio fuera de los canales más eficientes, debido a que la rigidez del intercambio soslaya

⁶⁶ CARDONE, C., "Análisis de la práctica del comercio de compensación en España", cit., pág. 123.

⁶⁷ THOMAS, N., "Politicised values: The cultural dynamics of peripheral exchange", en *Barter, Exchange and Value* (Eds. C. Humphrey y S. Hugn-Jones), Cambridge University Press, Cambridge, 1992, pág. 21.

⁶⁸ Como ha señalado JIMÉNEZ HERRERO, L.M., (*Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, cit., pág. 61) a pesar de estos inconvenientes, suele aceptarse por los países desarrollados como un mal menor, condicionado por la fuerte competencia, por los beneficios que puede ofrecer a corto plazo, aunque a largo plazo son más perjudiciales ya que alteran la multilateralidad del comercio, sobre todo en el ámbito internacional. En todo caso, en algunos sectores se piensa que, lejos de ser un peligro real para el libre comercio internacional, representa un mecanismo de comercio alternativo y un antídoto para paliar las deficiencias económicas, comerciales y financieras de ámbito internacional.

la libre competencia e implica la alteración de los métodos concurrenciales de negociación, fijación de precios y forma de pago, lo que, a largo plazo, provoca un menor precio de los productos intercambiados y, por ende, una menor rentabilidad⁶⁹. Las prácticas bilaterales, además, entorpecen el desarrollo normal de los mercados al favorecer contrapartidas de bienes o servicios por debajo de los precios de mercado, con el consiguiente efecto de desplazamiento comercial y perjuicio de competidores. A largo plazo, cuando no se mantienen esas ofertas, supone la pérdida de competitividad y pérdida de eficiencia del mercado, lo que se traduce de hecho en una escasa diversificación de productos, baja calidad de bienes y servicios, aumento de precios, etc.

b) *Mayores costes en las transacciones recíprocas*: Este inconveniente se explica por la dilación en los intercambios y la necesidad de un mayor periodo de negociación, además de costes en seguros e intermediación por la inseguridad de las operaciones.

c) *Relaciones comerciales menos competitivas y más desleales*: Hay que considerar que un comercio bilateral favorecerá relaciones comerciales más desleales, ya que se presta a la implementación de prácticas de *dumping* -incluso auspiciadas por ciertos Estados-, cambios maliciosos o desleales, opacidad, etc.⁷⁰. El ataque a la libertad de competencia es significativo, sobre todo en el supuesto de que el entorno político de ciertos países promueva la adopción de medidas económicas y políticas para fomentar la industria local. Estas prácticas ciertamente rompen la libertad de competencia ínsita en el comercio multilateral, pues, aunque puedan resultar beneficiosas para algunas empresas o sectores económicos, representan una rémora al libre comercio internacional, que a la larga desvelará situaciones de ineficiencia.

d) *Iliquidez. Falta de normas generales de cumplimiento*: La necesidad de hacer compensaciones en bienes o servicios supone que, para los cumplimientos aplazados de las contraprestaciones, no existan normas que prevean la forma general

⁶⁹ BRIGGS, J., "Back to Barter", *Forbes*, núm. 18 (marzo 1984), págs. 40-42. Para HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, Ed. Pinter Publishers, London, 1990, pág. 55: "If there is any profitability to be had, because of the long time frames, it is a long time coming".

⁷⁰ PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, F.L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, cit., págs. 221 y 225-226. Estas prácticas pueden producir también la evasión de las regulaciones del GATT (cfr. HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, cit., pág. 54).

del cumplimiento de las obligaciones y que posibiliten así crear una práctica o uso mercantil ante la ausencia de normas legales. El efecto pernicioso de estas prácticas descansa en que, al tratarse de operaciones bilaterales, las condiciones de cumplimiento son negociadas aisladamente por los intervinientes sin posibilidad de alcanzar una uniformidad o generalidad, rasgo distintivo del comercio multilateral internacional. La falta de normas uniformes para pagos diferidos se relaciona con la ausencia de una medida común de valor, como es el dinero. Este inconveniente se obvia en parte en los supuestos de intervención de unidades *barter*, pero, en definitiva, dichas unidades al tener una función compensatoria tampoco cumplen el papel del dinero.

e) *Dificultades para la riqueza de almacenamiento*: El comercio bilateral se sustenta sobre el intercambio de productos perecederos. Sabemos que una función del dinero es servir como reserva de valor o medio de acumulación o atesoramiento de riqueza, lo que nos permite conservar a través del tiempo el valor de los activos que han sido convertidos en moneda. Un intercambio basado en meras mercancías, sin posibilidad de permanencia en el tiempo, genera serias consecuencias económicas.

f) *Falta de flexibilidad*: Otra posible desventaja que ofrecen estas operaciones se refiere a la carencia de flexibilidad en la negociación o cesión de los contratos. Al abordar la negociabilidad de estos contratos analizaremos con mayor profundidad el dilema flexibilidad-liquidez que se plantea en las permutas comerciales. Bástenos en este momento poner de relieve que el *barter* es un instrumento OTC (*over-the-counter*) que se configura a la medida de los usuarios, pero supone una rémora a la liquidez que se alcanza en los mercados organizados, donde se parte de contratos estandarizados, dado que la cesión o negociabilidad de los contratos de *barter* presentan grandes inconvenientes⁷¹. Por tanto, la posible inexistencia de mercados oficiales debidamente regulados que actúen como garantes del cumplimiento de las obligaciones es también otra desventaja, ya que también frena la liquidez por cesión al no existir una persona que garantice el cumplimiento de las obligaciones de las partes, con los inconvenientes que serán objeto de estudio posterior⁷².

⁷¹ Sobre el particular vease VEGA VEGA, J. A., El Contrato de permuta comercial, cit. págs. 290 ss.

⁷² Relacionados con esta cuestión, también pueden traerse a colación los inconvenientes de las permutas financieras, para lo cual pueden consultarse los siguientes trabajos: LYONS, T., "Exiting Swaps (The development of a Secondary Market)", en *Las operaciones swaps como un*

Este conjunto de razones podría conducir a la eliminación o soslayo de estos sistemas bilaterales de intercambios comerciales. A pesar de todas las críticas que puedan hacerse, no debemos olvidar que, en determinados periodos o en ciertos estados de la economía, resultan imprescindibles, pues ha de tenerse en cuenta que, unas veces, porque los países y sectores empresariales necesitan fomentar la comercialización de su productos, y otras porque necesitan asegurarse el suministro de materias primas esenciales y propiciar el acceso a nuevos mercados o resolver los problemas de liquidez, siempre encontraremos Estados y empresas proclives a favorecer o practicar el sistema bilateral de comercio, a pesar de que los principales organismos económicos internacionales lo combatan o, a lo sumo, no lo alienten por resultar un factor restrictivo del libre comercio.

instrumento para mejorar la financiación de la empresa, Instituto de Empresa, Madrid, 1985, págs. 81-87; MALOY, P. "Origins and development of the Swaps Market (Definitions and types of Swaps)", en *Las operaciones swaps como instrumento para mejorar la financiación de la empresa*. Ed. Instituto de Empresa, Madrid, 1985, pág. 14; DEL BARRIO TELLADO, M.J., *Aspectos contables de las operaciones de permuta financiera y comercial: SWAPS y BARTER*, Ed. AECA, Madrid, 2000, págs. 53-54.

La *Revista de Estudios Económicos y Empresariales* recibió este artículo el 29 de junio de 2012 y fue aceptado para su publicación el 3 de septiembre de 2012.