

INSTRUMENTOS ELECTRÓNICOS EN EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN

Por el Dr. JOSÉ ANTONIO VEGA VEGA
Catedrático de Derecho Mercantil
Universidad de Extremadura

Resumen

En el comercio de compensación, las contraprestaciones se hacen normalmente mediante la entrega de bienes pero también pueden utilizarse unidades monetarias. En efecto, en la actividad del comercio de compensación puede intervenir una unidad de referencia monetaria llamada "*trade-credit*" o "unidad *barter*", que posibilita compensaciones en la ejecución de la permuta comercial o permite diferir el recibo de la contraprestación. Una de las mayores dificultades de la permuta comercial se circunscribe pues al intercambio de mercancías entre dos partes sin la intervención de dinero y que obliga al empleo de estos valores que pueden tener una representación convencional o bien de forma electrónica.

KEYWORDS: Comercio de Compensación, Mercado, Permuta comercial, Dinero, Comercio Internacional.

Clasificación JEL: K29

Abstract

In counter-trade, consideration is usually done with goods, although currencies can be used as well. Indeed, in countertrade activity, it may be used a reference monetary unit called "trade-credit" or "barter unit", which enables compensation in the execution of commercial exchange. It also permit to defer the receipt of the consideration. One of the major difficulties of commercial exchange is thus limited to the exchange of goods between two parties without the involvement of money, this forces the use of these values that can have a conventional or electronic representation.

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

JEL Classification: K29

SUMARIO

I. PLANTEAMIENTO INTRODUCTORIO

II. EL OBJETO DEL CONTRATO DE PERMUTA COMERCIAL

III. LAS UNIDADES *BARTER*

IV. FUNCIONES

V. CLASES DE UNIDADES *BARTER*

VI. NATURALEZA JURÍDICA

VII. PUESTA EN CIRCULACIÓN

VIII. LA ELECTRONIFICACIÓN DE LAS UNIDADES *BARTER*

IX. LA UNIDAD *BARTER*, VALOR ECONÓMICO

X. LAS UNIDADES *BARTER* COMO POSIBLES VALORES NEGOCIABLES

XI. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

I. PLANTEAMIENTO INTRODUCTORIO

Ante las prácticas que restringen y coartan en ciertos casos el libre intercambio económico de naturaleza multilateral basado en la respuesta monetaria, surge, como remedio adecuado para impulsar el intercambio de bienes y servicios, el comercio de compensación o recíproco, que viene impuesto sobre todo por países en vías de desarrollo que se encuentran con serias dificultades para acceder a un comercio multilateral¹. El comercio de compensación (*countertrade*) se refiere a un conjunto de operaciones comerciales de naturaleza dispar en las que se pactan contraprestaciones recíprocas sobre bienes o servicios y que fundamentalmente sirven para potenciar la actividad empresarial y favorecer las exportaciones de los productos originales de esos países que no pueden concurrir a mercados libres debido a su déficit de producción industrial².

El comercio bilateral, al que coloquialmente se ha llamado “comercio sin dinero”, se refiere por tanto a una forma especial de comercio, principalmente internacional, basado en el intercambio de bienes o servicios con ciertos acuerdos adicionales³. El *countertrade* es un término ambiguo que abarca un conjunto de transacciones comerciales en las que una parte o la totalidad de pago de la contraprestación se realiza con bienes o servicios o mediante otras compensaciones⁴. Dentro del *countertrade* suele incluirse el *barter*.

Sin embargo, el comercio de compensación en general, y el *barter* en

¹ Resulta paradójico que, en los años 60 a 80 del siglo pasado, los países de la órbita socialista imponían este comercio por razones de falta de competitividad de sus productos y por la burocratización de sus estructuras comerciales. En cambio, los países en vías de desarrollo, con muchas de sus actividades económicas estatalizadas, han recurrido principalmente a este tipo de operaciones, presionados por los problemas de sus balanzas de pagos y las restricciones habidas en las líneas de créditos internacionales. Ver 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.

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 Una introducción sobre el comercio de compensación o intercambio 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.

⁴ Cfr. CARDONE, C., “Análisis de la práctica del comercio de compensación en España”, *Información Comercial Española*, núm. 729 (mayo 1994), págs. 109-124.

particular, no pueden catalogarse como una simple vuelta al trueque de mercancías o de bienes, 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 exterior⁵. Además, es importante tener en cuenta que la permuta comercial extiende su objeto a otras contraprestaciones, como los servicios o las actividades empresariales, que siempre han quedado excluidas del objeto de la permuta clásica.

El resurgir o el incremento de actividad de estas modalidades contractuales se produce en periodos de crisis, en los que se exacerba el proteccionismo y se vuelve a viejas fórmulas de bilateralismo comercial relacionadas en algunos casos con el trueque⁶, aunque en sentido amplio. No cabe duda que el fenómeno del *countertrade* ha significado una auténtica paradoja en la medida que, siendo un instrumento utilizado en una economía primaria, se ha impuesto en las modernas transacciones⁷.

Entre las figuras de esta modalidad contractual destaca el *barter* empresarial (*corporate barter*), que representa las transacciones más importantes que se producen por este sistema de intercambio comercial. Los intermediarios del *barter* empresarial emplean los medios de comunicación, la publicidad y las nuevas tecnologías⁸ como herramientas idóneas para vehicular

⁵ Cfr. SHI, S., "Money and Prices: A Model of Search and Bargaining", *Journal of Economic Theory*, núm. 67 (1995), págs. 467-496.

⁶ JIMÉNEZ HERRERO, L.M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, cit., págs. 29-30.

⁷ En opinión de CARLIN, W., FRIES/M. S., CHAFFER, S. y 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, Edingburgh, 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).

⁸ No debemos olvidar que, en la actualidad, tanto el *barter* empresarial como el *barter* minorista operan también a través de las redes telemáticas, ya sea por Internet, ya sea por intranets. Sobre su importancia actual, puede verse HADDAWY, P., CHENG, C., RUJIKHEADJIMJORN, N. y DHANANIYAPERGE, K., "Optimizing ad hoc trade in a commercial barter trade exchange", *Electronic Commerce Research and Applications*, 4 (2005), págs. 299-314; HOLZMUELLER, H., y SCHLUECHTER, J., "Delphi study about the future of B2B marketplaces in Germany", *Electronic Commerce Research and Application*, núm. 1 (2002), págs. 2-19.

las transacciones. Su actividad implica el uso de una unidad de referencia monetaria llamada "trade-credit" o unidad *barter*, que posibilita compensaciones en la ejecución de la permuta comercial o permite diferir el recibo de la contraprestación. El intercambio en la práctica puede exigir garantías adicionales, siendo frecuente que el contrato de *barter* se articule de forma conexas con contratos de garantía, financiación, seguros, etc., para eliminar diversos tipos de riesgo –crédito, mercado, país, etc.- que suelen darse en el comercio internacional⁹.

El desarrollo y expansión de las operaciones del comercio de compensación y en especial del *barter* en los últimos tiempos ha sido posible gracias a dos hechos. De un lado, el desarrollo de sistemas electrónicos que han favorecido y simplificado la conclusión de contratos mercantiles a distancia en el ámbito internacional. Y de otro, la puesta en circulación de instrumentos compensatorios, sustitutivos de unidades monetarias, que facilitan la ejecución de operaciones de permutas comerciales y la mayor participación de usuarios. Las unidades o valores compensatorios son utilizados en el comercio de compensación para suplir la entrega directa de mercancías como contraprestación¹⁰, y suelen denominarse de variados modos: unidades *barter*, *barter credits*, *purchase credits*, *accounts receivable credits* (ARC), o incluso *barter dollars* o *trade dollars*.

El nacimiento de los valores compensatorios que se utilizan en la permuta comercial (*barter*) está ligado a la presencia de un sector empresarial profesionalizado en la intermediación compensatoria que fomenta la práctica del comercio recíproco con la puesta en circulación de estas unidades compensatorias: las compañías de *barter* (*barter exchanges companies* y *corporate barter companies*). Estas empresas crean mercado realizando funciones de contraprestación a modo de cámaras de compensación (*clearing house*) entre sus clientes (empresarios vinculados en virtud de un contrato marco), los cuales participan en el mercado *ad hoc* creado por las compañías de *barter* para llevar a cabo de forma ventajosa operaciones de permuta comercial.

Las compensaciones que a veces es necesario hacer en las permutas comerciales y en el comercio de compensación en general para equilibrar el valor de los intercambios pueden realizarse con numerario, o también pueden intervenir unos valores económicos, a modo de especie monetaria, que actúan como instrumentos de cambio. Las unidades compensatorias más corrientes son las unidades *barter*. Estos valores se utilizan por las partes con efectos solutorios para facilitar los intercambios de bienes y servicios de forma bilateral (*barter* directo) o multilateral (*barter* indirecto). Las unidades *barter* suelen expresar una medida o unidad de cambio que permite conocer su valor en el

⁹ HOLGATE, P., "Derivatives and other financial instruments", en *Accountancy*, noviembre 1996, pág. 68.

¹⁰ Sobre el comercio de compensación y las unidades *barter* en general, pueden verse nuestra monografía: VEGA VEGA, J.A., *Contrato de permuta comercial (Barter)*, Ed. Reus, Madrid, 2011, págs. 199-221.

mercado al que van dirigidas. Esta referencia puede hacerse a monedas concretas (v. gr.: dólares) o a otras medidas o unidades de cambio que tengan un valor objetivo o una aceptación internacional en los mercados, como, por ejemplo, los derechos especiales de giro creados por el Fondo Monetario Internacional. Algunas *barter companies* crean sus propias unidades asignándolas valores con referencias a mercancías: onza de oro, barril de petróleo, etc.¹¹

Las unidades *barter* y otros instrumentos compensatorios son, por consiguiente, valores económicos referidos a distintos parámetros económicos que, con valor solutorio o compensatorio entre las partes, se utilizan para alcanzar contraprestaciones en las permutas comerciales o en el comercio de compensación.

Adelantemos que, en nuestra opinión, no puede atribuirse a estas unidades la condición de dinero, ya que, de una parte, su aceptación no es obligatoria y, de otra, con frecuencia únicamente se emplean para la adquisición de bienes y servicios ofrecidos por las empresas asociadas o relacionadas con operaciones comerciales compensatorias, de ahí que, en modo alguno, puedan participar de los caracteres propios del signo monetario oficial.

II. EL ÁMBITO OBJETIVO EN LA PERMUTA COMERCIAL

A fin de precisar el ámbito sobre el cual se extiende el *barter*, en un principio, acometer el análisis del objeto en el contrato de permuta comercial. Y hemos de comenzar que no es fácil precisar una noción del objeto de este tipo de contrato habida cuenta sus múltiples modalidades. El tratamiento doctrinal ha sido polémico y ha dado lugar a diferentes enfoques desde múltiples puntos de vista. Un error frecuente ha consistido en identificar el objeto con el fin que persigue el negocio, pues, en puridad, este significado provoca confusión con la función económico-social que cumple el contrato y que hace referencia a la causa. Por eso se ha impuesto la acepción que entiende el objeto como la realidad sobre la que versa el negocio, esto es, los bienes, utilidades, intereses y relaciones sobre los que recae la voluntad negocial o, si se quiere, que se regulan por el negocio que pretenden las partes y que constituyen el contenido de las prestaciones. En suma, el dar, hacer o no hacer algo a que alude el artículo 1088 CC, pero

¹¹ Las unidades *barter* suelen ir referidas a divisas, a mercancías o a otros valores que puedan tener una concreción objetiva. Las unidades *barter* más comunes se expresan en dólares, y reciben el nombre de “barter dollars” o “trade dollars”. Estas unidades sirven para determinar el valor de las contraprestaciones en las permutas y para establecer garantías de compensación. Facilitan el intercambio de mercancías, y a efectos fiscales y contables sirven para determinar el valor de inmovilizados o las bases imponibles de las transacciones. Puede verse GURIEV, S. y KVASOV, D., “Barter for price discrimination”, *International Journal of Industrial Organization*, núm. 22 (2004), págs. 329-350.

entendiendo en sentido amplio dichas expresiones, como veremos más abajo¹². El objeto del contrato se concreta, pues, en la prestación¹³. Ahora bien, hay que admitir que en realidad el contrato no tiene por objeto establecer prestaciones, sino crear obligaciones. Y son estas las que tienen como objeto las prestaciones. En la conducta objeto de la prestación existe un factor constante que es el comportamiento del deudor; y cuando la obligación consiste en dar o entregar una cosa, la cosa en sí, aunque no integre ella sola el objeto, forma parte de él.

Las prestaciones que constituyen el objeto del contrato variarán según la clase de permuta comercial que realicemos. Con carácter general hemos de decir que el objeto de las prestaciones del contrato de permuta comercial lo integran las cosas, derechos y servicios (activos de la empresa, en términos económicos) que las contrapartes se obligan a transmitirse o intercambiar¹⁴. El núcleo fundamental del objeto de las permutas comerciales, desde el punto de vista económico, es la transmisión recíproca de bienes utilidades o intereses que adoptan la forma jurídica de cosas o derechos, o bien la contraprestación de un servicio. Las unidades *barter*, que en virtud de lo pactado constituyen elementos de medida, también pueden ser objeto de prestación, y servirán por tanto como medio de pago o compensación, habida cuenta que deben ser aceptadas por las contrapartes vinculadas en virtud del contrato marco y, en última instancia, por la compañía de *barter* correspondiente. Las unidades monetarias también pueden integrar el objeto del contrato, pero no como medios directos o exclusivos del objeto o contraprestación, sino como medios compensatorios utilizados por las partes para nivelar las contraprestaciones (ver art. 1446 CC). Desde el punto de vista del análisis jurídico, por su parte, debemos concluir que el objeto del contrato de permuta comercial son las prestaciones reales, personales o dinerarias que las partes deben hacerse¹⁵.

¹² La STS de 20 de julio de 2006 (RJ 2006, 4734) en relación con el objeto de los contratos se ha pronunciado en los siguientes términos: “Nuestro ordenamiento jurídico establece el objeto de las obligaciones como aquella realidad sobre la que el contrato incide y en relación a lo que recae el interés de las partes o la intención negocial o móvil esencial del contrato, es decir, el comportamiento a que el vínculo obligatorio sujeta al deudor y que tiene derecho a exigirle el acreedor, referido no al aspecto obligacional objetivo inmediato, o sea a los derechos y obligaciones que se constituyen, sino al mediato, que puede consistir tanto en una cosa propiamente dicha, la cual, bien de la naturaleza exterior era procedente del ingenio humano, o en un acto de una persona, integrador de prestación (SSTS de 10 de octubre de 1997 [RJ 1997, 7069] y 5 de junio de 1978 [RJ 1978, 2219])”.

¹³ Sobre el objeto en general y su contenido, puede verse SAN JUAN PUIG, V., *El objeto del contrato*, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 1996, especialmente el Capítulo I del libro, dedicado a la teoría general del objeto del contrato en general, págs. 23 ss.

¹⁴ Sobre el *barter* en las modernas economías, puede verse CRESTI, B., “Welfare improving barter in imperfect competition”, *Discussion Paper*, Centre for Operations Research and Econometrics, núm. 71 (2002), págs. 125 ss.; IDEM, “US domestic barter: an empirical investigation”, en *Applied Economics*, núm. 37 (2005), págs. 1953-1966; La A.P. de Madrid, en sentencia núm. 376/2005, de 13-7-2005, nº 376/2005 (ponente M. Bustos Gómez-Rico), hace referencia a un programa de *barter* de televisión.

¹⁵ En el ámbito internacional los bienes que pueden ser objeto del comercio de

La doctrina es prácticamente unánime en concretar que la prestación no debe tener solo un contenido patrimonial¹⁶, ya que caben contratos sobre bienes ideales o morales. Pero en todo caso, de cara al cumplimiento por vía de equivalencia, las prestaciones han de ser susceptibles de valoración económica, pues una cosa es la prestación en sí y otra el interés del acreedor. Además, la prestación habrá de ser lícita, posible y determinada o determinable, como se exige con carácter general para el objeto de cualquier tipo de negocio jurídico. La amplitud del ámbito de la prestación y la libertad de pacto contractual permiten extender el objeto de la permuta comercial a múltiples actividades de las contrapartes. Así, pueden ser objeto de intercambio una amplia gama de cosas, derechos o servicios e, incluso, con las matizaciones oportunas, el resultado de la actividad del hombre, como es la obra. Tampoco podemos excluir del objeto de la prestación las obligaciones negativas, ya que el *non facere* o el *non dare* también puede integrar el contenido compensatorio del contrato de permuta comercial, por cuanto un empresario podría comprometerse a observar una conducta omisiva o de inacción en beneficio de otro a cambio de percibir como contraprestación un resultado positivo para su actividad económica, en forma de cosa, derecho o servicio.

Analicemos de modo particular el contenido de las posibles prestaciones que pueden ser objeto de obligación en el contrato de permuta comercial.

III. LAS UNIDADES *BARTER*

Las unidades *barter* pueden tener una representación mediante títulos o cupones en formato papel, o bien ser objeto de anotaciones en cuenta por la propia empresa de *barter* que las emite. También pueden incorporarse a soportes o archivos electrónicos para facilitar su circulación a través de

compensación y, por tanto, ser entregados como contrapartidas son de muy diversa naturaleza. Pueden existir bienes o productos denominados “no tradicionales”, entendiéndose por tales los bienes que no suelen integrar las exportaciones, debido a que los países no disponen de canales de distribución y, por ende, se aprovecha el comercio de compensación para iniciar la exportación de estos productos. En otros casos, se trata de productos más tradicionales, que se caracterizan por ser de fácil comercialización al disponer ya de mercados de exportación establecidos. Se trataría de materias primas en su mayor parte, como petróleo, minerales, producciones agrícolas, etc. Los países desarrollados exportan bienes de equipo y tecnología, recibiendo a cambio materias primas. En cuanto a la compensación mediante oferta de servicios, en el plano internacional son muy diversos, y van desde las ofertas turísticas hasta el pago de costes de fletes de la flota mercante del país importador a cargo del exportador principal. Cfr. PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C./RAS, F.L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, práctica y estrategia. Una nueva opción en el comercio internacional*, págs. 142-143; CARDONE, C., “Análisis de la práctica del comercio de compensación en España”, *Información Comercial Española*, núm. 729 (mayo 1994), págs. 109-124.

¹⁶ De hecho el Código Civil en su artículo 1088 no lo exige. Sobre la patrimonialidad de las prestaciones y un análisis de la doctrina sobre el particular puede verse en HERNÁNDEZ GIL, A., “El problema de la patrimonialidad de la prestación”, en *RDP*, 1960, págs. 273 ss.

programas informáticos. Estas unidades son emitidas por las empresas de *barter* para actuar en un mercado creado por ellas, donde se erigen en la máxima autoridad, y donde cada uno de los participantes debe aceptar las normas establecidas por la *barter company*. El funcionamiento práctico de las unidades *barter*, dependiendo de la forma en que se representen, es análogo al del dinero real o al dinero bancario. Y cuando tienen una representación electrónica, funcionan de manera análoga al dinero electrónico¹⁷.

Si se opta por la modalidad de anotaciones en cuenta, las empresas que participan como intermediarias en las operaciones de *barter* crean una cuenta para cada cliente en la que se anota, por cada entrega de bienes o prestación de servicios a la compañía de *barter*, el derecho a adquirir el correspondiente montante de bienes o a utilizar en el futuro determinados servicios ofrecidos por esa entidad. Cada vez que la empresa cliente dispone de bienes o servicios a través de la empresa intermediadora de *barter*, recibe una anotación en su cuenta que determina la suma, cantidad, valor, etc., que le resta.

Las unidades *barter* también pueden circular en redes al modo del dinero electrónico. Así instrumentado, el *electronic trade barter* aparece representado en archivos criptográficos que pueden ser transferidos entre distintas empresas. Normalmente, la circulación será entre la empresa asociada y la compañía *barter* intermediadora, o bien, en menor medida, entre empresas adheridas al contrato marco. Para poder utilizar un software que proporcione seguridad a los usuarios, las partes necesitan abrir una cuenta (*account*) en la empresa de *barter*, quien se encarga de proporcionar los medios técnicos, instrucciones y contraseñas para su utilización.

IV. FUNCIONES

Las unidades *barter* operan a todos los efectos como valores económicos y su entrega tiene efectos solutorios entre las partes, puesto que las empresas que las reciben se han comprometido a su aceptación a través del contrato marco. Así, la empresa cliente utilizará las unidades *barter* de forma directa cuando adquiera bienes o servicios de la *barter company*. Estas compañías, además de funciones intermediadoras, también realizan normalmente funciones de cámaras de compensación (*clearing house*), consistentes en dar contrapartida a contratos concertados por los clientes que se asocian para llevar a cabo operaciones de

¹⁷ Cuando una empresa entrega a una compañía de *barter* bienes o le presta determinados servicios, puede recibir a cambio otros bienes o servicios, pero también, para compensar, si no le interese obtener la contraprestación en otros bienes en ese momento, puede recibir unidades *barter* (representadas en títulos en papel, anotadas en cuenta o en formato electrónico), que podrán ser utilizadas en el futuro -usualmente en un periodo límite de tiempo- para adquirir bienes o servicios de otras empresas del círculo o de la propia compañía *barter* mediante la entrega de los títulos o el cargo correspondiente de dichas unidades en su cuenta.

barter. El procedimiento consiste en que las empresas de *barter* casan o intermedian las operaciones de permuta con sus asociados o clientes. A tales fines, adquieren de estos clientes bienes o servicios que son compensados a través de la entrega de otras mercancías demandadas por el cliente, o bien mediante la entrega, en su caso, de unidades *barter* que compensarían el total o parte del valor de mercado de las mercancías o bienes que hubiese recibido la empresa de *barter*.

Estas empresas podrán entregar, a su vez, esas unidades *barter* o compensatorias como contraprestación en otras operaciones realizadas con la propia compañía de *barter* u con otras empresas asociadas (permuta comercial indirecta). También podrán cederlas a sus trabajadores como complemento a sus retribuciones o sueldos, pudiendo estos utilizarlas para la adquisición de bienes o servicios comprendidos en el inventario de la *barter company* o de otra asociada¹⁸. En la práctica, se impone cada vez más la utilización libre de estas unidades como medio de pago o compensación, con la obligación de la compañía *barter* que las emitió de hacer frente a su compensación o pago cualquiera que sea el titular legítimo que se las presente, ya que las mismas representan un crédito frente al emisor¹⁹.

El valor de las unidades es equivalente al de la moneda o bien al que están referidos. Cuando están referidas a mercancías (barril de petróleo, onza de oro, etc.), el valor puede fluctuar según la cotización de la mercancía.

V. CLASES DE UNIDADES *BARTER*

Las unidades *barter* actúan como medio de pago o compensación y como unidad de medida, y permiten a las empresas clientes diferir la percepción de la contraprestación en una operación de permuta comercial.

Esta ventaja otorga una gran flexibilidad a las operaciones del comercio de compensación, al no ser necesario aceptar los bienes ofrecidos por una contraparte concreta en un determinado momento. Existen distintos tipos de estas unidades. Las diferencias entre unas y otras radican en las posibilidades de utilización que confieren. Veamos alguna de ellas:

a) *Unidades barter generales*: otorgan el derecho a adquirir bienes o utilizar servicios en el futuro de todas las empresas asociadas. Este tipo de unidades

¹⁸ SWEENEY, R.B. y LUKAWITZ, J.M., "Bartering: An Ancient Concept Revived. Want to Get Rid of Unsalable Inventory? Exchange it", *Management Accounting*, November, 1991, pág. 44.

¹⁹ La Sentencia de 29 de julio de 2005, núm. 534/2005, de la A.P. de Madrid, tuvo la oportunidad de analizar los *trade credits* en un contrato de *barter* multilateral y, respecto de estos instrumentos, determina que incorporan un valor económico, y por tanto sirven para realizar un pago que se consuma con su sola entrega, sin perjuicio de que su concreta traducción en un beneficio patrimonial para el acreedor penda de actos futuros, dependientes de la voluntad del acreedor y de un tercero (la empresa intermediaria), ajenos a la actuación del deudor. Y llega a la conclusión de que extraer otra conclusión, como la de hacer soportar al deudor el buen fin de la operación, no es propia del contrato.

normalmente podrán ser cedidas a terceros, que recibirán, en definitiva, un crédito exigible al emisor y negociable.

b) *Unidades barter específicas*: proporcionan el derecho a adquirir una determinada mercancía o un servicio concreto en el futuro; por ejemplo: petróleo. Como es obvio, la sociedad de *barter* adquiere el compromiso de suministrar el bien concreto demandado por la asociada. Esta es la principal diferencia de este tipo de unidades con las anteriores.

c) *Straight o receivable trade barter credit*: confieren el poder de utilizar bienes y servicios en el futuro, completándose la operación con dinero en efectivo²⁰. Su utilización suele ser más restringida.

d) *Electronic trade barter*: son las unidades que circulan en redes telemáticas de forma análoga al dinero electrónico, incluso con posibilidad de funcionamiento en línea²¹.

VI. NATURALEZA JURÍDICA

Para alcanzar una mejor comprensión del instituto de las unidades *barter* es necesario concretar su naturaleza jurídica. La caracterización que alcancemos nos ayudará a conceptualizar mejor el derecho que representan.

Con estas premisas, podemos preguntarnos, en primer lugar, si sería correcto calificar las unidades *barter* de valor monetario, sobre todo cuando vienen referidas a dólares, euros u otras divisas. La respuesta es sencilla: es difícil esta asimilación en la medida que mentadas unidades no cumplen una de las principales características de la masa monetaria, cual es servir de medio de pago universal, pues, por una parte, no son de aceptación obligatoria para todos los intervinientes en el mercado (solo para las *barter companies* que las hayan puesto en circulación o para las empresas que se hayan comprometido a su aceptación) y, por otra, en la mayoría de los casos únicamente pueden utilizarse para adquirir mercancías de la empresa intermediadora o de cualquier otra compañía que opere bajo la regulación del contrato marco que haya instaurado el mercado *ad hoc*.

Descartada la opción precedente, debemos preguntarnos, en segundo lugar, si es posible asimilar las unidades *barter* a títulos valores. Sabemos que estos instrumentos pueden incorporarse a soportes materiales, esto es, ser documentados en títulos o cupones, cumpliendo las funciones derivadas de la

²⁰ Según relación que proporciona DEL BARRIO TELLADO, M.J., Aspectos contables de las operaciones de permuta financiera (swaps) y comercial (barter), Ed. Aeca monografías, Madrid, 2000, págs. 201-202.

²¹ En el *Statement of Financial Accounting Standards* se contemplan solo tres tipos diferentes de unidades barter: unidades barter específicas, unidades barter generales y *Straight o Receivable Trade Barter Credit*, sin duda en la idea de que los *electronic trade barter* no constituyen una modalidad de barter credit sino una forma especial de circulación.

incorporación de un derecho de crédito a un documento. Y también pueden representarse en soportes electrónicos con circulación en red. En los casos anteriores, las unidades *barter* siempre estarían referidas a valores económicos: divisas (dólares, euros, etc.), mercancías (oro, petróleo, etc.), o valores especiales (derechos especiales del giro del FMI), entre otros posibles. Las unidades *barter*, al incorporarse a un documento convencional o electrónico, son aptas para la circulación. Por ello podemos preguntarnos si los documentos representativos de unidades *barter* pueden calificarse de títulos-valores convencionales o electrónicos.

La verdad es que existen ciertos inconvenientes para catalogar las unidades *barter* titulizadas, sean documentos convencionales o electrónicos, como títulos valores, pues, aun cuando en realidad estas unidades constituyan un derecho económico y el documento otorgue un poder de crédito exigible al emisor, no se cumplen todos los requisitos necesarios para catalogar como título valor la incorporación de este derecho a un documento. En efecto, sería difícil que pudiera cumplirse el principio de autonomía del título: se negocia en un círculo cerrado, con lo que además de la posesión del título para su ejercicio se necesitaría estar legitimado por el contrato de pertenencia a la sociedad o por el contrato marco. Es cierto, no obstante, que en la práctica se impone cada vez más la utilización libre de estas unidades como medio de pago o compensación, con la obligación de la compañía *barter* que las emitió de hacer frente a su aceptación, cualquiera que sea el titular legítimo que las presente; pero en todo caso podríamos decir que representan un crédito frente al emisor, debiendo existir siempre una relación subyacente causal. Por tanto, como mucho, podríamos hablar de un título valor impropio.

En cuanto a la problemática de las unidades *barter* anotadas en cuenta, diremos que su uso puede ser aún más específico: suelen utilizarse con fines compensatorios directos entre la empresa *barter* y sus clientes, dado que responden al estado de una cuenta de compensación abierta para contabilizar las relaciones comerciales mutuas que mantienen la compañía de *barter* con una empresa asociada o dos empresas del grupo entre sí. La cesión, de producirse, se hace casi siempre de forma intermediada, y es la empresa *barter* la que hace los abonos y los cargos en las cuentas que ella controla de las dos empresas asociadas que han realizado las operaciones de compensación. Ya hemos dicho que su funcionamiento práctico es análogo al del dinero bancario o, si se prefiere, al de las obligaciones de una sociedad anónima representadas bajo la modalidad de anotaciones en cuenta, pero con una posible limitación circulatoria: su vinculación al mercado gestionado por la compañía de *barter* intermediadora.

Expuesta la problemática, la conclusión más lógica es pensar que las unidades *barter* y los instrumentos que actúan con efectos compensatorios en el mercado son valores económicos referidos a distintos parámetros y que tienen efectos solutorios o compensatorios entre las partes; esto es, sirven de contraprestaciones en el comercio de compensación.

Las unidades *barter* y los instrumentos que funcionan de forma análoga en el comercio de compensación son valores económicos porque funcionan como unidades de medida y, por ende, sirven de medio de pago o contraprestación.

VII. PUESTA EN CIRCULACIÓN

Las unidades *barter* pueden tener una representación material mediante títulos o cupones, o bien ser objeto de anotaciones en cuenta por la propia empresa de *barter* que las emite, y también pueden incorporarse a soportes o archivos electrónicos para facilitar su circulación a través de programas informáticos. En este último caso funcionan como títulos electrónicos o dinero electrónico. Estas unidades son emitidas por las empresas de *barter* para actuar en el mercado creado por ellas, donde se erigen en la máxima autoridad, y donde cada uno de los participantes debe aceptar las normas establecidas por la *barter company*. El funcionamiento práctico de los *barter credits*, dependiendo de la forma en que se representen, es análogo al del dinero real o al dinero bancario, o, si se prefiere, podemos decir que pueden manejarse como las acciones de una sociedad, que pueden representarse bajo la modalidad de títulos o bien como anotaciones en cuenta.

Cuando una empresa cliente entrega a la compañía de *barter* bienes o le presta determinados servicios, recibe a cambio las unidades *barter* correspondientes en forma de títulos, de certificación o en un archivo electrónico, que son anotadas en la cuenta de la empresa cliente para que puedan ser utilizadas en el futuro, habitualmente con un periodo límite de tiempo. Si posteriormente la empresa cliente decide adquirir bienes o solicitar la prestación de servicios de la empresa de *barter*, podrá efectuar la compensación, en todo o en parte, mediante la entrega de títulos representativos de dichas unidades, o bien podrá solicitar el cargo correspondiente de unidades *barter* en su cuenta.

La incorporación derecho conferido por las unidades *barter* a un título-valor que puede ser transmitido, supone, en principio, establecer una relación de accesoriedad del derecho respecto del título, lo que condicionaría el ejercicio del derecho a la posesión de aquel. La cuestión es si, por la simple incorporación de ese derecho privado a un documento, podemos afirmar que estamos en presencia de un título-valor. La respuesta, sin un análisis exhaustivo, debe ser negativa, por cuanto el instrumento resultante no participa de forma plena de la naturaleza tradicional de los títulos valores, ni por su esencia ni por los requisitos exigibles. Así, por ejemplo, la autonomía para el ejercicio del derecho es cuestionable, en la medida que podrá depender de las condiciones fijadas en el contrato marco por la compañía de *barter*. Por otra parte, en lo atinente al principio de legitimación, debemos admitir que la posesión del título no siempre legitimará para el ejercicio del derecho incorporado, pues, en última instancia, el ejercicio del derecho que otorga

dependerá de la aceptación de la empresa de *barter* emisora, o mejor dicho de los compromisos asumidos por ella. En resumen, las unidades *barter* participan de ciertas características de los títulos-valores, como es la representación cartular de un derecho, pero los requisitos de autonomía y literalidad no se alcanzan cumplidamente. Podríamos hablar de un título-valor impropio.

Cuando funcionan como anotaciones en cuenta, las empresas que participan como intermediarias en las operaciones de *barter* crean una cuenta para cada cliente en la que se anota, por cada entrega de bienes o prestación de servicios a la compañía de *barter*, el derecho a adquirir un montante de bienes o a utilizar en el futuro determinados servicios ofrecidos por esa entidad. Cada vez que la empresa cliente dispone de bienes o servicios a través de la empresa intermediadora de *barter*, recibe una anotación en su cuenta que determina el montante, cantidad, valor, etc., que le resta. Las cuentas que reflejan la situación, acreedora o deudora, en la que se encuentra cada cliente con respecto a la empresa de *barter* están nominadas en referidas unidades.

Si las unidades *barter* se hacen circular en la *Red* como dinero electrónico (*electronic currency*), deben estar representadas en un soporte informático (normalmente, programa de ordenador) con un *software* que preste seguridad a los usuarios. Para poder utilizarlo, las partes necesitan abrir una cuenta (*account*) en la empresa de *barter*, quien se encarga de proporcionar los medios técnicos, instrucciones y contraseñas para su utilización. Así instrumentado, el *electronic trade barter* aparece representado en archivos criptográficos que pueden ser transferidos entre distintas empresas. Normalmente, la circulación será entre la empresa asociada y la compañía *barter* intermediadora, o bien, en menor medida, entre empresas adheridas al contrato marco.

VIII. LA ELECTRONIFICACIÓN DE LAS UNIDADES *BARTER*

Como hemos dicho, las unidades *barter* pueden representarse en soportes electrónicos digitalizados o ficheros informáticos que permiten su circulación en redes telemáticas²². A tal respecto, algunas compañías de *barter* utilizan en sus transacciones las unidades *barter* como si se tratara de dinero electrónico (*electronic currency*), con funcionamiento en línea²³, si bien su naturaleza jurídica no es la misma y presentan caracteres diferenciados. Se trata

²² Las unidades *barter* representadas por medios electrónicos suponen que el medio de transmisión es el documento electrónico generado con la incorporación del derecho sobre las unidades *barter*, y que, en virtud de archivos encriptados transferibles, pueden tener un desplazamiento posesorio telemático.

²³ Una compañía dedicada al *barter online*, mediante dinero electrónico, es la International Monetary Systems, Ltd. (IMS), que opera *online* mediante el Trade Network Tracking System (TNT), con una moneda electrónica conocida como *trade dollars*.

de los *electronic trade barter*s. Operan exactamente igual que el dinero electrónico convencional en red, esto es, como unidades con valor económico o poder jurídico en sí, con representación digital²⁴ y con características comunes, como son la representación digital, la forma de circulación en la red y la versatilidad (pueden estar expresadas en cualquier moneda).

Sin embargo, desde el punto de vista de sus propiedades, existen bastantes diferencias entre el dinero electrónico y las unidades *barter* electrónicas: 1) *Anonimato*: El sistema utilizado por el dinero electrónico puede preservar el anonimato del usuario final en determinados supuestos; en los *electronic trade barter*s no existe anonimato posible, no solo por razones de seguridad, sino porque todas las empresas usuarias están asociadas a través de un contrato marco y las entregas de dichas unidades responden a compensaciones fundadas en un contrato de permuta comercial. 2) *No aceptación obligatoria*: En principio, ni el dinero electrónico ni los *electronic trade barter*s son de curso legal obligatorio; sin embargo, el dinero electrónico se emite con vocación de que sea aceptado como medio de pago por empresas distintas al emisor, incluidas empresas ajenas a la entidad emisora, lo que no ocurre con las unidades *barter* electrónicas que nacen para ser utilizadas en un mercado cerrado. 3) *Naturaleza del emisor*: Las entidades de dinero electrónico tienen unas funciones y requisitos legales propios de entidades financieras, en tanto que las entidades emisoras de unidades *barter* son empresas que practican de forma privada el negocio de la compensación. 4) *Régimen jurídico*: El dinero electrónico está estrictamente regulado y sometido a unas normas de control, en tanto que las unidades *barter* electrónicas se desenvuelven en un régimen contractual con libertad de pactos. 5) *Naturaleza jurídica*: El dinero electrónico se conceptúa legalmente como “un valor monetario”, en tanto que los *electronic trade barter*s son valores económicos de uso particular que comportan un crédito exigible a su emisor. Su entrega tiene valor de cambio o pago entre las partes²⁵.

IX. LA UNIDAD *BARTER*, VALOR ECONÓMICO

Las unidades *barter* funcionan como unidades de medida y, como tal, permiten a las empresas clientes diferir la percepción de la contraprestación en una operación de *barter*, así como a las *barter companies* favorecer los intercambios entre empresas asociadas o adheridas al contrato marco.

Este instrumento de pago, o mejor dicho de compensación, ha de entenderse como un medio que permite a su titular efectuar transacciones

²⁴ Sobre el documento digital, puede verse VEGA VEGA, J.A., *El documento jurídico y su digitalización*, Ed. Reus, Madrid, 2014, págs. 103-166.

²⁵ La SAP de Madrid de 29 de julio de 2005 analiza los *trade credits* en un contrato de *barter* multilateral, y señala a propósito de su existencia que incorporan un valor económico.

relativas a bienes o derechos, esto es, activos en general, dentro de un mercado creado *ad hoc* y regulado por un contrato marco, al que las empresas se adhieren. Las unidades están emitidas por una empresa intermediaria de *barter* que, en fomento de prácticas de comercio de compensación, pone a disposición de otras empresas este instrumento de pago en virtud de un contrato suscrito con las mismas. La empresa de *barter* tendrá, pues, la consideración de “emisor”. Por su parte, el “titular” del derecho conferido por las unidades *barter* será el empresario u operador económico que, en virtud de un contrato suscrito con un emisor o por adhesión al mismo, está jurídicamente facultado para ejercitar su contenido en forma de instrumento de pago o compensación con otro empresario participante en el mercado.

Las unidades funcionan como un sustitutivo del dinero, si bien no tienen los mismos caracteres. La efectividad del *barter* se contempla en el contrato marco. En líneas generales permitirá al portador de las mismas, durante el período de validez, solicitar del emisor, o de cualquier empresa adherida al contrato, que se le permute por mercancías o, en determinados supuestos, que se le compense en dinero, si así se ha pactado. El contrato tipo determina la obligatoriedad de aceptación de dichas unidades por la entidad emisora.

Estas unidades *barter* están, pues, concebidas para ser permutadas principalmente por mercancías o servicios, normalmente los especificados en el contrato de permuta comercial. Con carácter general no podrán compensarse por dinero. Además, su referencia no es siempre monetarista (esto es, vinculadas al valor de una divisa), ya que también se emiten referidas a valores de ciertas mercancías (*commodities*): onza de oro, barril de petróleo, etc. Por consiguiente, no pueden calificarse, *sensu stricto*, de valor monetario, de ahí que sea más apropiado hablar de valor económico.

Este valor económico comporta un crédito exigible a su emisor. Su entrega tiene valor de cambio o pago entre las partes. La entrega de estas unidades, una vez aceptada la recepción, tiene efectos solutorios, tanto sea en una operación de *barter* directa como indirecta, sin que la entrega de las unidades esté condicionada al buen fin. Por tanto, la utilización de estos instrumentos por empresas intermediadas y la aceptación de la contraparte equivale a un total cumplimiento de la obligación, y nunca será aplicable el artículo 1170,2º CC, que, a propósito de efectos de comercio, condiciona el valor solutorio al buen fin del efecto de comercio en cuestión. Esta opinión ya ha sido recogida dentro de nuestras fronteras en la SAP de Madrid de 29 de julio de 2005²⁶, con ocasión de valorar los

²⁶ Como hemos significado antes, la SAP de Madrid de 29 de julio de 2005 analiza los *trade credits* en un contrato de *barter* multilateral, y señala a propósito de su existencia que incorporan un valor económico, y por tanto sirven para realizar un pago que se consuma con su sola entrega, sin perjuicio de que su concreta traducción en un beneficio patrimonial para el acreedor penda de actos futuros, dependientes de la voluntad del acreedor y de un tercero (la empresa intermediaria), ajenos a la actuación del deudor. Concluye que hacer soportar al deudor el buen fin de la operación, no es propio del contrato, pues se han entregado los *trade credits* con efectos solutorios, lo que determina que los mismos no tengan la naturaleza jurídica

efectos de la entrega de unidades *barter* que no fueron compensadas en última instancia por la empresa emisora. El efecto solutorio supone una instrumentalización en el cumplimiento de las obligaciones de compensación en las permutas comerciales²⁷.

X. LAS UNIDADES *BARTER* COMO POSIBLES VALORES NEGOCIABLES

La posibilidad de incorporar los créditos *barter* a un documento (digital o convencional) hace que las posiciones asumidas en las permutas comerciales puedan ser cedidas a terceros, lo que permite su negociación electrónica.

La creación de estos valores y su posible anotación en cuenta puede permitir su negociación como instrumentos financieros en mercados secundarios, lo que nos llevaría a catalogar a las unidades *barter* como valores negociables. En efecto, las permutas comerciales, además de las aplicaciones que proporciona la concertación de las mismas en un primer proceso formativo y directo, tienen una ventaja añadida, cual es la posibilidad de negociarse en un mercado secundario, regulado o no, lo que permite ceder dicho instrumento, con el activo subyacente, a un tercero.

Sin embargo, de cara a su negociación en un mercado secundario oficial, las permutas comerciales, a diferencia de los valores mobiliarios, únicamente podrían ser puestas en circulación a través de un proceso distributivo exento de oferta pública inicial y de aceptación pública masiva, por lo que de llevarse a efecto su negociación los mercados de permutas comerciales se configurarían como secundarios o de negociación, lo que nos lleva a afirmar la inexistencia de mercados primarios o de emisión de permutas comerciales.

Tampoco hay que olvidar que la negociación de permutas comerciales en mercados secundarios oficiales plantea serios problemas o inconvenientes, motivados principalmente por el carácter recíproco de estos instrumentos. Estos inconvenientes sirven tanto para la representación cartular como para la electrónica o mediante anotaciones en cuenta²⁸, dado que los hemos calificados

de los efectos mercantiles a los que se refiere el artículo 1170 del Código Civil.

²⁷ Observa RIVERO ALEMÁN, S., *Crédito, consumo y comercio electrónico. Aspectos jurídicos bancarios*, cit., pág. 549, que uno de los aspectos más novedosos de esta etapa de principios de siglo es el cambio tecnológico aplicado a la instrumentalización de las obligaciones y, en especial, a su extinción mediante pago, bajo el desarrollo masivo de las operaciones en una etapa que se ha dado en llamar de *bancarización social*. La propia ventaja hallada por la sociedad en encomendar muchos de sus asuntos a las entidades de crédito ha impulsado la modernización para evitar su asfixia, por la manipulación de cifras millonarias de documentos y de órdenes electrónicas diversas.

²⁸ Debido a que, como hemos dicho antes, las unidades *barter* anotadas en cuenta suelen tener un uso más específico, al servir con fines compensatorios directos entre la empresa *barter* y sus clientes. La cesión, de producirse, se hace casi siempre de forma intermediada, y es la empresa *barter*

como títulos valores atípicos, de ahí las dificultades de su negociación en mercados secundarios²⁹.

En todo caso, si se negociasen electrónicamente tendrían el régimen especial propio de su mercado.

XI. CONCLUSIONES

1ª) La permuta comercial es un negocio jurídico del comercio de compensación que se caracteriza porque se intercambian activos, en forma de bienes o servicios, de diferente naturaleza y uso para las empresas. La posible intervención de compensaciones puede hacerse con dinero o bien puede utilizarse un valor económico, a modo de especie monetaria, que actúa como unidad de cambio, conocida como unidad *barter* (*trade credit*, *barter credit* o *accounts receivable credit*), referenciada en divisas (*barter dollars*), mercancías (oro, petróleo, etc.) o en cualquier otro valor (por ejemplo, los derechos especiales de giro utilizados por el FMI). Estas unidades permiten a las empresas diferir la percepción de la contraprestación en una operación de permuta comercial. Al incorporarse a un documento convencional o electrónico, son aptas para la circulación.

2ª) Las unidades *barter* no son ni representan el dinero dinero. No cumplen la exigencia de servir de medio de pago con carácter general para la extinción de las obligaciones, ni deben ser aceptadas de forma obligatoria en las transacciones económicas. La unidad *barter* no es, pues, de curso legal, por lo que su utilización con poder liberatorio solo tendrá lugar en el supuesto de que el acreedor lo acepte; de ahí que la evolución en el uso dependa de su futura regulación legal.

3ª) Este tipo de unidades pueden tener una representación convencional (títulos) o estar inscritas en un fichero contable (anotaciones en cuenta), o incluso configurarse como valores mobiliarios, pero podrían tener problemas relativos a la autonomía y legitimación para su ejercicio, por lo que tendríamos que convenir que se trataría en todo caso de títulos-valores atípicos.

4ª) En el supuesto de representación digital o electrónica, incorporadas a un soporte electrónico, para que resulten aptas para su transmisión a través de redes telemáticas, también podríamos calificarlas de títulos-valores digitales, con funciones de mandato o promesa de pago, o de giro en general. Pero, en definitiva, tendría las mismas dificultades para su catalogación como título-valor que los de representación convencional.

la que controla las cuentas de las dos empresas asociadas que han realizado las operaciones de compensación, de donde se justificaría su posible limitación circulatoria.

²⁹ Para un estudio más detenido de la posible negociación de las permutas comerciales en mercados secundarios reglados u oficiales, puede consultarse VEGA VEGA, J.A., *Contrato de permuta comercial (Barter)*, cit., págs, 229-221.

5ª) Si funcionan electrificadas, a semejanza del dinero electrónico, no dejan de ser la representación en soporte informático de dichas unidades, cuya circulación se realiza por medio de transferencias electrónicas, que se corresponden con un fondo previo de valor económico, que es aceptado como medio de compensación por empresas vinculadas por pactos contractuales. Al no tener un reconocimiento legal, no podemos asimilarlo con el dinero, ni por ende atribuirle las funciones de medio de pago o valor de cambio oficial, por lo que claramente hemos de concluir que no tienen naturaleza de valor monetario, sino de valor económico con funciones compensatorias.

6ª) La posibilidad de incorporar estos créditos a un documento (digital o material) y permitir su negociación en mercados secundarios como valores negociables o instrumentos financieros es difícil, ya que el carácter recíproco de las permutas comerciales plantea problemas de negociación en mercados secundarios.

7ª) En extrema síntesis, las unidades *barter* constituyen un valor económico que comporta un crédito exigible a su emisor. Su incorporación a documentos convencionales o digitales le confiere ciertos caracteres para la circulación y negociación, funcionando al modo del dinero electrónico, pero bajo el carácter de valores económicos referidos a distintos parámetros que, con eficacia solutoria entre las partes, son utilizadas para alcanzar compensaciones en los contratos de permutas comerciales por las compañías *barter* y sus empresas asociadas.

BIBLIOGRAFÍA

ALBA FERNÁNDEZ, M., “La regulación de los títulos valores emitidos en soporte electrónico”, *RDBB*, núm. 117 (2010), págs. 39 ss.

ALONSO RUIZ, J., “Intercambio y Barter, auge de una forma de comercio internacional”, en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 19-26.

ARENAS URÍA, J.M., “La promoción y expectativas del Countertrade Barter en el comercio en España”, en *Countertrade y Barter*, Editorial Instituto de Empresa, Madrid, 1983, págs. 97-104.

BERNHEIM, Y., “Les instruments financiers”, *Revue Française de Comptabilité*, núm. 286 (febrero 1994), págs. 29-34

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.

BRACHER, R.N., “If countertrade is inevitable make the best of it”, *The Banker*, Mayo 1984, págs. 5 ss.

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

CARLIN, W., FRIES, M., SCHAFFER, S. y 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).

COHERN, S.S./ZYSMAN, J., “Countertrade, Offsets, Barter and Buybacks”, *California Management Review*, Winter 86, Vol. 28, Issue 2, págs. 16 ss.

COOK, H., “Lloyd of London”, *Countertrade and Barter*, núm. 4 (1984), págs. 38-49.

COSTA RAN, L. y FONT VILALTA, M., “Innovaciones instrumentales y normativas en el campo de la ingeniería financiera al servicio de la empresa (1989-1991)”, *Esic Market*, núm. 74 (octubre-diciembre, 1991), págs. 9-35.

- *Nuevos instrumentos financieros en la estrategia empresarial*, Ed. Esic, Madrid, 1992.

COSTA TODA, A., “La regulación contable de los nuevos instrumentos financieros en el panorama internacional. La situación actual”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 80 (julio-septiembre 1994), págs. 731-759.

- “Análisis de la información publicada por las entidades financieras en relación a la contratación de derivados”, Comunicación presentada al VIII Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Sevilla, 1995.

CRESTI, B., “Welfare improving barter in imperfect competition”, *Discussion Paper*, Centre for Operations Research and Econometrics, núm. 71 (2002), págs. 125 ss.

- “US domestic barter: an emperical investigation”, en *Applied Economics*, núm. 37 (2005), págs. 1953-1966.

CUENCA GARCÍA, A., *Los mercados secundarios oficiales de futuros y opciones en la Ley de Mercado de Valores*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2000.

DEL BARRIO TELLADO, M.J., Aspectos contables de las operaciones de permuta financiera (swaps) y comercial (barter), Ed. Aeca monografías, Madrid, 2000.

DICK, F., *The countertrade handbook*, Woodhead-Faulkner, Cambridge, 1987.

DIEZ DE CASTRO, L. y MASCARES/AS, J., *Ingeniería financiera. La Gestión en los Mercados Financieros Internacionales*, McGraw-Hill, Madrid, 1994.

ENGINEER, M. y SHI, S., "Bargains, Barter, and Money", *Review of Economic Dynamics*, 4 (2001), págs.188-209.

GURIEV, S. y KVASOV, D., "Barter for price discrimination", *International Journal of Industrial Organization*, núm. 22 (2004), págs. 329-350.

GUYOT, C., "Countertrade Contracts in International Business", *International Law*, Vol. 20 (1986), págs. 920 ss.

HADDAWY, P., CHENG, C., RUJIKHEADJIMJORN, N. y DHANANIYAPERGE, K., Optimizing ad hoc trade in a commercial barter trade exchange", *Electronic Commerce Research and Applications*, 4 (2005), págs. 299-314.

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

HART, K., "Barter", *New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Ed. Macmillan Press, London y Basingstoke, 1987.

HAVERMANN, H., "Accounting Implications of New Financial Instruments", *New Financial Instruments*, OCDE, Paris, 1988, págs. 133-149.

HEALEY, N., "A Beginner's Guide to Corporate Barter», *Illinois Business Review*, vol. 48, tram. 1 (primavera 1991), págs. 13-15.

HOLGATE, P., "Derivatives and other financial instruments", en *Accountancy*, noviembre 1996, págs. 68 ss.

HOLZMUELLER, H., y SCHLUECHTER, J., "Delphi study about the future of B2B marketplaces in Germany, *Electronic Commerce Research and Application*, núm. 1 (2002), págs. 2-19.

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

LASSANYI, M., *Countertrade o barter*, National Agricultural Library, Beltsville (Md), 1990.

PEARSON, R., "Argentina's Barter Network: New Currency for New Times?", *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 22, núm. 2 (abril 2003), págs. 214-230.

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

POUTEAUX, A., "The Legal Implications of Countertrade", *Countertrade and Barter*, núm. 23 (diciembre-1988-enero 1989), págs. 44-48.

PRINGLE, R. (Ed.), *Countertrade in the World Economy*, Group of Thirty, New York, 1985.

SAN JUAN PUIG, V., *El objeto del contrato*, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 1996.

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

STERLING, R., *La compensación en el comercio internacional: Aspectos prácticos*, INFE-Secretaría de Estado de Comercio, Madrid, 1985.

STRANGE S./HAMMOND, G.T., *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, Ed. Sinclair-Stevenson, Bangalore, 1993.

SWEENEY, R.B. y LUKAWITZ, J.M., "Bartering: An Ancient Concept Revived. Want to Get Rid of Unsalable Inventory? Exchange it", *Management Accounting*, November, 1991.

VEGA VEGA, J.A., *Contratos electrónicos y protección de los consumidores*, Ed. Reus, Madrid, 2005.

- *Contrato de permuta comercial (Barter)*, Ed. Reus, Madrid, 2011.

- *El documento jurídico y su electrificación*, Ed. Reus, Madrid, 2014.

WALLER, R.L., *The Principles of Countertrade*, Boston University, Boston, 1986.

WELT, L., *Countertrade Business Practices for Today's Market*, American Management Association, New York, 1982.

- *Trade Without Money: Barter and Countertrade*, Law and Business, Clifton (N.J.), 1984.