

II.3. DERECHO MERCANTIL

ESPECIALIDADES CONTABLES EN EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN (*COUNTERTRADE*). REFERENCIA A LA PERMUTA COMERCIAL O *BARTER*

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

Resumen

El comercio de compensación, en sus modalidades actuales, puede considerarse todavía un fenómeno reciente. Y toda nueva actividad económica necesita una regulación legal. Los asientos contables de las empresas se establecen en valores monetarios. El dinero, a efectos contables, representa una unidad de medida homogénea y objetiva para la valoración de los activos de la empresa. Ésta es la principal dificultad de la permuta comercial en la que intervienen bienes y servicios diferentes del dinero. Por otra parte, la intervención de diferentes partes contractuales pertenecientes a diferentes países puede plantear problemas en la resolución de conflictos, principalmente de cara a qué ley y jurisdicción nacionales son aplicables.

Abstract

Current countertrade, including innovative forms of barter, is still a recent phenomenon and, as any new economic activity, requires legal regulation. All accounting entries of an enterprise are registered in monetary terms. Money, for accounting purposes, is a homogeneous and objective unit of measurement for valuing the assets of the company. This is the main difficulty of the barter, as is an act of trading for goods and services between two or more parties without the use of money. Moreover, bartering is a global activity and it is quite likely that the contracting parties will be in different countries. Obviously, this can lead to potential disputes about which country's law applies, and also as to jurisdiction over the defendant.

SUMARIO

- I. RAZONES DE ESTE ESTUDIO
- II. FUNCIÓN DE LA CONTABILIDAD EN EL *BARTER*
- III. REFLEJO CONCEPTUAL Y VALORACIÓN DE PARTIDAS EN LAS OPERACIONES *BARTER*
 1. REFLEJO CONTABLE DE PARTIDAS
 2. VALORACIÓN
 3. LAS OPERACIONES DE PERMUTA COMERCIAL EN LA LEGISLACIÓN CONTABLE ESPAÑOLA
- IV. DETERMINACIÓN DE LA *LEX CAUSAE*
- V. CONCLUSIONES RECAPITULATORIAS

I. RAZONES DE ESTE ESTUDIO

Los viejos institucionalismos, cuando se proyectan con una exclusiva línea metodológica o argumental, acaban cayendo en el inmovilismo. De ahí que en la práctica se impongan nuevos enfoques que favorecen el nacimiento de diferentes institutos que facilitan las soluciones de los conflictos que se presentan en mercado.

En los períodos de incertidumbre económica las empresas buscan lograr la máxima eficiencia en el mercado para optimizar sus resultados¹. Así, las convulsiones económicas y las crisis financieras tienen el efecto de producir importantes reajustes en el comercio, lo que, junto a los avances tecnológicos, acaba a la postre modificando los principios sobre los que se articula el intercambio de bienes y servicios².

Estos cambios obligan a los operadores económicos, en aras a buscar mejores resultados, a procurarse una estrategia innovadora. La innovación, desde la óptica del mercado, se concibe como un complejo proceso orientado a la creación de novedades con significado económico y que afecta a la capacidad emprendedora y competitiva de las empresas³. La innovación, desde el punto de vista del tráfico económico, en multitud de ocasiones necesita cobertura jurídica. La norma jurídica –la norma siempre va a la zaga de los conflictos surgidos en el mercado–, con el paso del tiempo, otorga carta de naturaleza a instituciones que nacen al socaire de prácticas nacidas por el uso profesional, y de esta forma regula institutos que afloran en el ordenamiento jurídico al socaire de la necesidad económica subyacente.

¹ Como han subrayado X. CARLOS ARIAS y G. CABALLERO, las instituciones son las reglas de juego que rigen el comportamiento de los sujetos, a los que proporciona la estructura de incentivos para incidir sobre los costes de transacción en el ámbito económico y –añadiríamos nosotros– que sirven para conformar las modalidades negociales en el tráfico económico jurídico (*vid.* «El retorno de las instituciones y la teoría de la política económica», en M. Esteban y F. Serrano [eds.], *La política económica en tiempos de incertidumbre*, A Coruña, Ed. Netbiblo, 2006, pág. 6).

² Los cambios se acentúan más en períodos de depresión, en los que la actividad económica se supedita en cierta medida a la normativa interna de los Estados, con claras connotaciones intervencionistas. Las crisis económicas y financieras internacionales contribuyen, por tanto, al auge del comercio bilateral, práctica que antes era propia de los países de economía centralizada o dirigida y que ahora se está imponiendo en países de economía de mercado en la medida que es necesario buscar nuevos mercados (cfr. B. BONET MONER, «Intercambio y Barter, auge de una forma de comercio internacional», *Countertrade y Barter*, Madrid, Editorial Instituto de Empresa, 1983, pág. 5).

³ *Vid.* J. A. MARTÍNEZ ROMÁN, *Análisis y modelización del comportamiento innovador de las empresas*, Sevilla, C.E.S., 2010, págs. 23 y 123.

En esta tesitura, el desarrollo paralelo de las estrategias de marketing, la revisión de los objetivos comerciales y los estudios de mercado hacen surgir nuevas fórmulas más sofisticadas, que permiten superar los conflictos o fricciones que surgen en economías con dificultades para el intercambio monetario⁴. Éste es el caso de la permuta comercial o *barter*⁵, que forma parte del denominado comercio de compensación⁶ y que se presenta como una antigua institución con renovada estructura para dar cobertura a un comercio bilateral que contradice el más ortodoxo sistema multilateral del libre comercio, a la vez que pone en entredicho el tradicional sistema multilateral de libre comercio y pagos, sin apenas intervención de valores monetarios⁷.

Con estas premisas, varios son, pues, las razones que justifican el análisis del aspecto contable del comercio de compensación. En primer lugar, nos proponemos abordar las singularidades que, desde el punto de vista contable, pueden favorecer las operaciones de esta compleja figura mercantil, que encuentra su acomodo en la necesidad de solventar los problemas de intercambios de bienes y servicios entre empresas con el ánimo de reducir costes y *stocks*, además de resolver problemas de liquidez, sobre todo en períodos de crisis económica⁸. La evolución financiera y el desarrollo de las telecomunicaciones producido en los

⁴ S. D. WILLIAMSON, en «Limited Participation and the Neutrality of Money», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, vol. 91/2 (primavera 2005), pág. 1, plantea el problema en los siguientes términos: «In an economy with monetary exchange, much more can be achieved than in an economy without money. Even so, one of the key lessons of monetary economics is that circumstances exist in which changing the quantity of money will not matter at all for what can be produced and consumed in an economy. For example, governments sometimes engage in currency reforms, particularly in circumstances where there has been a recent history of high inflation».

⁵ S. S. COHERN y J. ZYSMAN, «Countertrade, Offsets, Barter and Buybacks», *California Management Review*, vol. 28, issue 2, Winter 1986, pág. 41.

⁶ Y es que no hay que olvidar que, en principio, el comercio de compensación (*countertrade*), también conocido como «comercio vinculado», «comercio de contrapartida» o «comercio recíproco», es un exponente de la evolución del comercio a nivel internacional, como respuesta a políticas comerciales restrictivas (C. CARDONE, «Análisis de la práctica del comercio de compensación en España», *I.C.E. Tribuna Económica*, n.º 729, mayo 1994, pág. 109), aunque, como es lógico, también se produce a nivel interno o doméstico, debido al descenso de las rentas disponibles de los consumidores. En cualquier caso, el comercio de compensación debe entenderse como la denominación genérica de una serie de transacciones, operaciones y convenios, que involucra más compromisos que el solo intercambio de mercancías (C. PIÑEIRO IÑIGUEZ y F. L. RAS, *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, Práctica y Estrategia. Una opción para el comercio internacional*, Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1993, pág. 3).

⁷ L. M. JIMÉNEZ HERRERO, *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, Madrid, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2.ª ed., 1988, pág. 9.

⁸ D. SHIPLEY y B. NEALE, «Industrial barter and countertrade», *Industrial Marketing Management*, Ed. Elsevier Science, vol. 16, n.º 1, febrero 1987, págs. 1-8, ofrecen un estudio y analizan los resultados de una encuesta de *countertraders* realizada entre las grandes empresas británicas. Sus tres objetivos son: en primer lugar añadir alguna información empírica a la literatura hasta la fecha de compensación fundamentalmente descriptivos de compensación para, en segundo lugar, demostrar que se practica tanto en el comercio internacional como en el comercio doméstico, y, en tercer lugar, ofrecer algunas orientaciones para ayudar a los profesionales obtener resultados satisfactorios de su participación de compensación.

últimos años han dado lugar a que esta antigua figura revista nuevas fórmulas más dinámicas, y que la aparición de un sector empresarial dedicado a facilitar la realización de estos intercambios y transacciones haya hecho surgir una nueva especie monetaria conocida como *unidad barter*, que permite a las empresas realizar las permutas de bienes y servicios recibiendo como compensación un importe equivalente en estas unidades con la finalidad de su utilización posterior⁹.

En segundo lugar, al tratarse la permuta comercial de una figura mercantil que todavía no ha encontrado eco legislativo, al menos desde el punto de vista de la regulación sustantiva, nos obliga afrontar el análisis y crítica de las cuestiones contables que plantea esta modalidad contractual, teniendo en cuenta las finalidades perseguidas por las partes a la hora de concertar el negocio jurídico y las dificultades implícitas en el cumplimiento del mismo, sobre todo si convenimos que estamos en presencia de un contrato que opera, en la mayoría de los casos, en el ámbito internacional y que se instrumenta a través de contratos tipo.

En tercer lugar, los problemas derivados de la posible negociación o cesión de las posiciones negociales asumidas por los intervinientes también deben llamar nuestra atención, ya que la vigente Ley de Mercados de Valores regula la negociación de instrumentos financieros entre los que, aunque no se cita, cabe incluir contratos de permutas (cfr. arts. 2 y 59 L.M.V.), o con más precisión la posición de cada contraparte en estos contratos, en los que también se utilizan derechos o valores económicos conocidos como *credit barter*, *unidades barter*, etc., y a los que, en general, pueden asociarse activos subyacentes¹⁰.

⁹ S. S. HAMMOND, *Countertrade, Offsets And Barter In International Political Economy*, Bangalore, Ed. Sinclair-Stevenson, 1993, pág. 35.

¹⁰ El art. 59 de la L.M.V., que trata sobre los «Mercados Secundarios Oficiales de Futuros y Opciones», establece la posibilidad de crear estos mercados secundarios oficiales de futuros y opciones, de ámbito estatal u autonómico. Estos mercados financieros podrán tener por objeto los contratos de futuros, de opciones y de otros instrumentos financieros derivados, cualquiera que sea el activo subyacente, definidos por la sociedad rectora del mercado. La sociedad rectora organizará la negociación, compensación y liquidación de los citados contratos, ya sea llevando a cabo todas o solamente algunas de estas funciones. El Gobierno establecerá las condiciones de solvencia y medios técnicos exigibles para que los miembros puedan ser autorizados a llevar los registros de los contratos de sus clientes, que se corresponderán con el registro central a cargo de la sociedad rectora. Las sociedades que podrán forma parte de estos mercados son las establecidas en el art. 37 L.M.V.: a) Las empresas de servicios de inversión que estén autorizadas para ejecutar órdenes de clientes o para negociar por cuenta propia; b) Las entidades de crédito españolas; c) Las empresas de servicios de inversión y las entidades de crédito autorizadas en otros Estados miembros de la Unión Europea que estén autorizadas para ejecutar órdenes de clientes o para negociar por cuenta propia; d) Las empresas de servicios de inversión y las entidades de crédito autorizadas en un Estado que no sea miembro de la Unión Europea, siempre que, además de cumplir los requisitos previstos en el Título V de esta Ley para operar en España, en la autorización dada por las autoridades de su país de origen se les faculte para ejecutar órdenes de clientes o para negociar por cuenta propia; e) La Administración General del Estado, actuando a través de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, la Tesorería General de la Seguridad Social y el Banco de España; f) Aquellas otras personas que, a juicio de la sociedad rectora del mercado secundario oficial correspondiente, reúnan ciertos requisitos.

Además de las dificultades propias de todo contrato que emerge con tintes novedosos en el tráfico jurídico, esta institución ofrece una dificultad añadida, cual es el sustrato económico-financiero que presenta. Desde el punto de vista empresarial, este tipo de negocios se revela como un exponente de transacción que alberga múltiples formas de intercambios en el denominado comercio de compensación (*countertrade*). La compensación económica se fundamenta en los acuerdos paralelos que las partes contratantes conciertan para intercambiarse bienes o derechos, o bien prestarse servicios de forma recíproca.

A la vista de lo expuesto, es claro que este contrato tiene que enfocarse en primer lugar desde una óptica económica y financiera, ya que lo que en el fondo se cuestiona es la emergencia y puesta en circulación de una especie monetaria, a la que se ha denominado, más allá de su calificación jurídica, dinero fiduciario¹¹. Estas implicaciones económicas y financieras han ido creando una necesidad de estudio desde la óptica de las necesidades empresariales, lo que se ha traducido en que las figuras propias del comercio de compensación, hasta la fecha, se haya venido estudiando y analizando en el ámbito económico más que en el jurídico¹².

Sin embargo, las implicaciones jurídicas no pueden ser analizadas de forma independiente de las económicas, pues debido a la intrínseca amalgama que ofrece la práctica, hace que, en puridad, no podamos soslayar las cuestiones económicas, financieras o jurídicas cuando arrostramos los problemas contables. Si no nos atuviéramos a estos moldes, ofreceríamos con toda seguridad un estudio sesgado y parcial del problema.

II. FUNCIÓN DE LA CONTABILIDAD EN EL *BARTER*

La empresa en su actividad económica genera información que, tras su tratamiento según el método previsto en la ley, sirve a terceros y a los fines de la propia empresa. La información que se genera nace de las relaciones económicas que ésta mantiene con sujetos externos o de los propios procesos de explotación. La explicación del comportamiento general de los procesos productivos de las empresas que permiten un conocimiento de su actividad y la determina-

¹¹ «One of the fundamental questions in monetary economics is why fiat money has value. Why do rational agents trade real resources for intrinsically worthless pieces of paper» (K. DOWED, «The emergence of fiat money: a reconsideration», *Cato Journal*, vol. 20, n.º 3, invierno 2001, pág. 467).

¹² Los aspectos financieros y económicos de estas transacciones han sido puestos de relieve de forma especial por A. V. BANERJEE y E. S. MASKIN, «A Walrasian theory of Money and Barter», *Discussion Paper*, Ed. Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, n.º 1753, marzo 1996, págs. 1-66, y J. Y. CAMBELL y J. H. COCHRANE, «By force of habit: a consumption-based explanation of aggregate stock market behaviour», *Discussion Paper*, Ed. Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, n.º 1708, enero 1995, págs. 3 y ss. En nuestro país puede citarse, como contribución científica: L. COSTA RAN, «Innovaciones instrumentales y normativas en el campo de la ingeniería financiera al servicio de la empresa (1989-1991)», *Esic Market*, octubre-diciembre 1991, págs. 9-35.

ción de las magnitudes fundamentales para el empresario o la Administración se manifiesta en la contabilidad. Los asientos contables se establecen en valores monetarios que, en nuestro país, se concreta en euros.

El dinero, a efectos contables, representa una unidad de medida homogénea y objetiva para la valoración de los activos de la empresa. Los bienes que adquiere o bien produce o distribuye una empresa vienen compensados por la entrega o recepción de un importe monetario que sirve de referencia para valorarlos, aplicando el principio del precio de adquisición o venta.

En las operaciones de permuta comercial, al no intervenir el dinero es más difícil o complicado el cálculo del precio de adquisición de los bienes y servicios¹³. Por eso, es necesario efectuar una conversión de valores reales a valores monetarios antes de proceder al registro contable de la transacción¹⁴. En la determinación del «tipo de cambio» a aplicar para dicha conversión, radica la principal dificultad de estas operaciones en la vertiente contable.

El empleo de un valor concreto para la conversión a unidades monetarias afectará, no solo al precio de adquisición de los bienes o servicios que entran en la empresa, sino que también determinará la posibilidad de que surjan resultados derivados de la operación que deban ser reflejados contablemente. Así pues, el análisis contable de las permutas estaría presidido por la aplicación de los principios de prudencia y del devengo, como normas que deben guiar el reconocimiento contable de resultados, pero siempre tras haber realizado un análisis económico racional de cada transacción¹⁵.

III. REFLEJO CONCEPTUAL Y VALORACIÓN DE PARTIDAS EN LAS OPERACIONES *BARTER*

1. REFLEJO CONTABLE DE PARTIDAS

En las operaciones de permuta comercial, desde el punto de vista contable, se plantean dos problemas fundamentales. De una parte, se impone la necesidad de determinar criterios válidos y universales para el reflejo conceptual de una operación de esta naturaleza, habida cuenta que no nos encontramos ante transacciones corrientes en las que no intervienen valores monetarios, o si intervienen son en combinación con activos no monetarios. Y de otra, una vez que sepamos cuál es la forma más idónea para reflejar el asiento desde el punto de vista contable, nos quedaría por concretar la valoración de los bienes

¹³ Cfr. R. STERLING, *La compensación en el comercio internacional: Aspectos prácticos*, Madrid, I.N.F.E.-Secretaría de Estado de Comercio, 1985, págs. 35 y ss.

¹⁴ M. ENGINEER y S. SHI, «Bargains, Barter, and Money», *Review of Economic Dynamics*, 4, 2001, págs. 192 y ss.; J. F. HENNART, *Some Empirical Dimensions of Countertrade*, Boston, European International Business Association, 1988, págs. 35-38.

¹⁵ M. T. DEL BARRIO TERRADO, *Aspectos contables de las operaciones de permuta financiera (swaps) y comercial (barter)*, Madrid, Ed. Aeca monografías, 2000, págs. 209 y ss.

recibidos cuando no tengan un valor de conversión a términos monetarios objetivamente observables¹⁶.

Para la determinación del asiento contable de una operación de *barter* es necesario conocer la naturaleza de los bienes que han sido objeto de entrada y salida en la actividad económica. De esta forma se diferencian dos tipos de bienes. En primer lugar, tendríamos los bienes que están relacionados con la actividad principal de la empresa, esto es, aquellos que constituyen factores del proceso productivo, es decir, los *inputs* o *outputs* del mismo. En este caso, el reconocimiento de las entradas y salidas de bienes se efectuará a través de cuentas de ingresos y gastos. Las ventas se reflejarán en función del valor otorgado al bien recibido en el intercambio y, por comparación con los costes, conoceremos el resultado.

En segunda lugar, podemos encontrarnos con que los bienes objeto de la operación, bien de entrada o salida, no representen *inputs* ni *outputs* del ciclo de producción. En este supuesto, los resultados de la operación se calcularán como la diferencia entre el valor por el que se refleje el bien recibido y el valor por el que figurase contabilizado el bien entregado.

Una vez realizada la clasificación precedente, se plantean diferentes cuestiones en torno al reconocimiento de partidas en las operaciones de permuta comercial. La primera hace referencia a la determinación del momento en que deber reconocerse contablemente estos hechos que suponen variaciones en el valor de activos y pasivos. Normalmente se siguen dos principios a tal respecto: el de registro y el de devengo. El principio del registro suele aplicarse para todas las transacciones en general, en tanto que el de devengo suele usarse para las operaciones que supongan una variación significativa de los flujos de efectivo del inmovilizado recibido respecto de los flujos del inmovilizado entregado, o bien cuando el valor actual de los flujos de efectivo después de impuestos de las actividades de la empresa se ve modificado como consecuencia de dicha operación. Hay que tener en cuenta que es importante que dichas diferencias sean significativas al compararlas con el valor razonable de los activos o bienes intercambiados, en definitiva que los activos sean dispares. En una operación de permuta comercial, entendida a estos efectos desde la óptica contable, hay que colegir que la entrega de bienes dará lugar al nacimiento de obligaciones y derechos. Por lo que será la entrega la que permitirá establecer el momento adecuado para el reconocimiento de activos por los bienes recibidos o los derechos a los que se ha accedido, y de pasivos y disminuciones de activos por las obligaciones contraídas y bienes entregados¹⁷.

En lo que respecta al momento en que deben reconocerse los ingresos y gastos por las transacciones que representan entregas o percepciones de bienes

¹⁶ Cfr. N. KOYOTAKI y R. WRIGHT, «On money as a medium of Exchange», *Journal of Political Economy*, 97, 1989, págs. 927-954.

¹⁷ M. T. DEL BARRIO TERRADO, *Aspectos contables de las operaciones de permuta...*, *op. cit.*, pág. 211.

y servicios relacionados con el ciclo de explotación, que sería la segunda cuestión a formularse, hemos de decir que, en una operación de permuta comercial en la que intervengan bienes o servicios relacionados con el ciclo productivo, el principio del devengo es el que establece el reconocimiento de los ingresos y gastos por la entrega o adquisición de los bienes o por las prestaciones de servicios. El momento de salida o entrada de estos bienes o servicios será el que va a definir el instante concreto del registro contable¹⁸. Por tanto, a tal efecto, no es necesario que se haya producido la formalización jurídica del contrato, ni el reconocimiento tiene que coincidir necesariamente con el momento en el que existan los documentos jurídicos que soportan la operación¹⁹.

Nos quedaría por concretar, en última instancia, la cuestión de cuándo deben reconocerse ganancias o pérdidas por las transacciones efectuadas²⁰. Este tercer interrogante estará estrechamente relacionado con la valoración que se efectúe de los bienes y servicios recibidos como contraprestación de los que se entregan en cada operación. La solución vendrá condicionada por la forma en que dichos bienes pueden valorarse. De acuerdo con las normas contables, si los bienes recibidos en pago de los activos entregados pueden ser valorados de acuerdo a los precios facilitados por un mercado organizado, con liquidez y capacidad para absorber estos bienes, la conversión a términos monetarios puede establecerse objetivamente y, como consecuencia, al efectuarse el intercambio, se reconocerán los resultados derivados de la operación que serán medidos como la diferencia entre el valor contable del bien entregado y el valor asignado por el mercado a los bienes recibidos. Por el contrario, cuando los bienes recibidos no puedan ser convertidos objetivamente a términos monetarios, la valoración y reconocimiento de los resultados de la operación, dependerá de las estimaciones que se efectúen. A falta de un criterio objetivo de conversión a términos monetarios para los bienes recibidos, deberíamos plantearnos, en aplicación del principio del precio de adquisición, cuál es el valor de la contraprestación

¹⁸ Este principio del devengo es seguido por J. L. CEA GARCÍA a propósito del análisis de las permutas financieras que en nuestra opinión es aplicable al supuesto de los barter (*vid.* su obra *El principio del devengo en el plan general de contabilidad de 1990. Una lectura progresista a favor de la imagen fiel*, Madrid, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1993, pág. 19).

¹⁹ En ciertas operaciones como el *barter* publicitario o aquéllas en las que intervienen arrendamientos de bienes inmuebles, es normal que las contraprestaciones supongan la adquisición o prestación de servicios durante un espacio temporal que supera los límites del ejercicio económico. Esto implica que las percepciones o las entregas referidas a estos servicios deberían reflejarse en cuentas de gastos e ingresos anticipados, ya que el reconocimiento de los mismos se efectuará en función de la corriente real de servicios y, por tanto, en el ejercicio en que se perciben o prestan los mismos (M. T. DEL BARRIO TERRADO, *Aspectos contables de las operaciones de permuta...*, *op. cit.*, págs. 211-212).

²⁰ Es interesante el estudio que ofrecen sobre la materia de la valoración contable: H. QUIGGIN, *A Survey of Primitive Money*, New York, Ed. Barnes & Noble, 1979, págs. 32 y ss.; S. SHI, «Money and Prices: A Model of Search and Bargaining», *Journal of Economic Theory*, n.º 67, 1995, págs. 467-496; A. TREJOS y R. WRIGHT, «Search, Bargaining, Money and Prices», *Journal of Political Economy*, n.º 103, 1995, págs. 118-141.

entregada. Podría entenderse entonces que el valor de los bienes recibidos debe medirse por el valor contable de los bienes entregados, con lo que no procedería efectuar reconocimiento de resultados por el intercambio. Sin embargo, también podría entenderse que los bienes recibidos deberán valorarse aplicando el criterio del valor razonable o de mercado de los bienes entregados, con lo que el intercambio en este caso daría lugar al reconocimiento de resultados²¹.

2. VALORACIÓN

Una vez despejada la primera incógnita, relativa al reflejo contable de las operaciones de permuta comercial, la cuestión a la que debemos enfrentarnos es como debe acometerse la valoración de los bienes recibidos cuando carecen de un valor de conversión a términos monetarios objetivos. Antes de entrar en el análisis del problema, hagamos, aunque sea a guisa de introducción, alguna referencia a la valoración del inmovilizado material en el Nuevo Plan General de Contabilidad.

De acuerdo con la norma 2 del N.P.G.C., el inmovilizado se valorará al precio de adquisición o coste de producción tanto en el momento inicial como en las etapas posteriores, sin que en ningún momento pueda revalorizarse. Con esta premisa es fácil deducir que las variaciones de criterios con respecto al P.G.C. de 1990 van a ser mínimas en la mayoría de casos. El plan es continuista en cuanto a la definición del precio de adquisición o coste de producción de los inmovilizados, señalando, al igual que el precedente, que estará formado por una serie de gastos. La única innovación respecto del Plan anterior es la referencia y el nuevo tratamiento que se hace sobre algunos conceptos. Así, se clarifica todo lo relativo a deducción de descuentos y rebajas en el momento de adquisición, que ahora se contabilizarán como menor valor del inmovilizado. En cuanto a los intereses, es obligatoria la activación de los intereses cuando el período de puesta en funcionamiento del bien exceda de un año. Y para los costes de mantenimiento, se establece la obligación de incluir el valor actual de los gastos de desmantelamiento como mayor valor del inmovilizado, lo que supone una ruptura del concepto tradicional de precio de adquisición, al entenderse por éste el efectivamente pagado. Aunque no se aborda de manera explícita, la doctrina contable viene considerando que también se pueden incluir todos los demás gastos que se devenguen hasta el pleno funcionamiento del bien (inmovilizado), como consecuencia de aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos.

En lo que se refiere a las permutas comerciales y su valoración, tendríamos que decir que una alternativa, comentada más arriba, consistiría en utilizar el valor contable de los bienes entregados para la valoración de los bienes recibidos

²¹ J. L. CEA GARCÍA, *op. ult. cit.*, pág. 85. En el mismo sentido el Financial Accounting Standards Board (F.A.S.B.), *Statement o Financial Accounting Standards*, 1984, pág. 83.

y, por consiguiente, no reconocer resultado alguno por la operación puesto que quedaría neutralizada. Ahora bien, esta solución no es correcta, ya que si procedemos a permutar y reflejamos los asientos por el valor contable, tendríamos que estaríamos estableciendo como precio de salida el precio de producción (finalización del proceso productivo) pero no el de venta, que es el que debe establecerse, al ser lógico obviamente que a los costes habrá que añadirles el beneficio, o incluso la disminución patrimonial si el valor de los recibidos no compensasen siquiera el valor de los *outputs*. Por tanto, cuando una operación de permuta comercial pueda desdoblarse desde una óptica económica en dos transacciones: una de compra, por los bienes recibidos y otra de venta, por los bienes entregados, la no intervención de importes monetarios, no tiene por qué suponer que no se han realizado los resultados de la venta y, por tanto, la valoración de los bienes recibidos en el intercambio deberá efectuarse en relación al valor que habrían alcanzado los bienes entregados de haber salido de la empresa a través de una venta. En consecuencia, los bienes recibidos se valorarán según el valor razonable de los bienes entregados o de los bienes recibidos, si éste fuera más fiable²².

Pueden, no obstante, existir operaciones que no permitan la valoración de los bienes recibidos según el criterio del valor razonable (*v. gr.*: cuando se permutan por activos equivalentes o se entregan para facilitar la venta a clientes). En estos casos, se aplicaría el valor contable del producto entregado, puesto que la operación no da lugar a resultados.

En el caso de permutas indirectas hay que tener en cuenta que las operaciones de permuta no finalizan hasta que se entregan los bienes o unidades *barter* percibidas en el primer intercambio para la adquisición de otros bienes o servicios. En este caso, es lógico que los bienes recibidos se valoren, por lo general, por el valor contable de los bienes entregados en el primer intercambio, para de este modo llegar a un criterio de valor razonable, en su caso, cuando se haga la segunda entrega. Si median unidades *barter*, éstas deberán ser valoradas según el valor contable de los bienes entregados a cambio de las mismas. De esta forma, también en esta hipótesis los resultados de la operación serán reconocidos al finalizar la misma, con el nuevo intercambio de las unidades *barter* por los bienes o servicios deseados. Por último, hay que señalar que, como ocurre con otros activos, las unidades *barter* pueden tener que ser objeto de correcciones valorativas durante el tiempo que permanecen en la empresa, para lo cual se dotará la correspondiente provisión. Igual procederá cuando dichas unidades *barter* hayan caducado por el no uso.

²² Confróntese el F.A.S.B., 1973, párrafo. 18. Debemos tener en cuenta también que según el párrafo 25 de mentado F.A.S.B.: «Se entiende que el valor razonable de los bienes transferidos por una empresa debería determinarse por referencia al valor realizable en una transacción monetaria del mismo o similares activos, según las cotizaciones de los mercados, estimaciones independientes, valor razonable de los activos, bienes o servicios recibidos, u otras evidencias disponibles».

En las permutas indirectas suele producirse a favor de las empresas intermediarias el pago de una comisión que habrá de satisfacerse en dinero. Este importe deberá también ser objeto del correspondiente asiento como gasto, o bien incorporarse al valor de los bienes adquiridos en el intercambio como parte integrante de su precio de adquisición. Las cuotas periódicas por el derecho a participar en la red de intercambios de la empresa intermediaria deberán reflejarse como un gasto de cada ejercicio²³.

3. LAS OPERACIONES DE PERMUTA COMERCIAL EN LA LEGISLACIÓN CONTABLE ESPAÑOLA

La Ley 16/2007, de 4 de julio de 2007, contiene la reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. La disposición final primera de la Ley autoriza al Gobierno a publicar un Plan General de Contabilidad, así como las normas de desarrollo complementario. Este proceso de armonización contable se ha visto culminado con la publicación R.D. 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad²⁴.

Tras la reforma, la regulación contable española nos ofrece una normativa mínima sobre los aspectos contables de las operaciones de permutas comerciales. Así, el Nuevo Plan General de Contabilidad, en las normas relativas al registro y valoración de permutas comerciales, trata en el apartado 1.3 de las permutas.

La normativa contable se refiere a las permutas comerciales, para lo cual delimita primero el concepto contable de esta modalidad, sentando unos principios. Para considerar que una permuta tiene el carácter de comercial tienen que darse alguna de estas dos condiciones: la primera es que la configuración (riesgo, calendario o importe) de los flujos de efectivo del inmovilizado recibido difiere de la configuración de los flujos de efectivo del activo entregado; esto es, que, además de que se trate de un bien distinto, la configuración contable sea distinta, ya que en otro caso, no dará lugar a una valoración diferente y, por ende, no hará falta aplicar criterios distintos de valoración. La segunda condi-

²³ Seguimos en este apartado la opinión de M. T. DEL BARRIO TERRADO, *Aspectos contables de las operaciones de permuta...*, *op. cit.*, pág. 222.

²⁴ A este estado de cosas hay que añadir la reforma contable que se ha producido por la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Esta armonización supone que el hasta ahora vigente reglamentismo europeo se sustituye por la existencia de un organismo internacional compuesto por expertos que establecen las normas sobre contabilidad que son aceptadas, además de por los países de la U.E., por los Estados más desarrollados y que se adhieran a los tratados pertinentes. Así el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (traducción que se ha hecho del *International Accounting Standard Board* [I.A.S.B.]) es el organismo privado de expertos del que emanan las normas contables de ámbito internacional. Como últimas modificaciones cabe citar el R.D. 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban normas para la formulación anual de cuentas anuales consolidadas y se modifica el P.G.C. y el P.G.C. de las pymes.

ción disyuntiva que se propone es que el valor de los flujos de efectivo, en el momento de la transacción, después de impuestos de las actividades de la empresa afectadas por la permuta, se vea modificado como consecuencia de la operación. O lo que es lo mismo, que puede apreciarse un resultado de dicha operación, tanto positivo como negativo²⁵. Por ello, exige que, en todo caso, las diferencias surgidas por las anteriores causas resulten significativas al comparlas con el valor razonable de los activos intercambiados.

Cuando se produzcan estas condiciones, la valoración de los bienes recibidos (inmovilizado material) se valorará por el valor razonable del activo entregado más, en su caso, las contrapartidas monetarias que se hubieran entregado a cambio, salvo que se tenga una evidencia más clara del valor razonable del activo recibido y con el límite de este último. Por ende, cuando se tenga un valor más razonable del activo recibido, el inmovilizado material entregado será valorado por el recibido, siempre con el límite de este último, con lo que se adecua un tanto al valor real más que razonable o contable. Las diferencias de valoración que resulten al dar de baja el elemento entregado a cambio se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias. Este nuevo tratamiento supone una novedad, pues se permiten no solo pérdidas, sino también beneficios.

Si la permuta no tiene carácter comercial o cuando sea imposible obtener una estimación fiable del valor razonable de los elementos que intervienen en la operación, el inmovilizado material recibido se valorará por el valor contable del bien entregado, a cuyo valor habrá que añadir, en su caso, las contrapartidas monetarias que se hubieran entregado a cambio, con el límite, cuando esté disponible, del valor razonable del inmovilizado recibido si éste fuera menor. Al mantener el principio de prudencia (aunque no con carácter preferencial), se acude a la presunción de calificación de una permuta como no comercial, a fin de evitar el reconocimiento de beneficio, en tres situaciones: cuando no sea posible obtener una estimación fiable del valor razonable de los elementos que intervienen en la operación; cuando no se puedan determinar la estructura de los futuros flujos de efectivo o cuando se permuten activos de la misma naturaleza o uso para la empresa²⁶.

En consecuencia, según las normas contables, para la permuta comercial se establecen varios criterios de valoración de los bienes del inmovilizado material

²⁵ La clave para determinar el carácter de permuta está en los flujos de caja originados por los nuevos bienes. Si el nuevo bien va a producir flujos de caja similares al antiguo, la valoración será la del antiguo, porque el coste de esos flujos de caja ya estaba recogido en el valor del bien. Pero, si cambia la estructura de éstos, en la contabilidad debería aparecer el coste de los nuevos flujos, que no podrá ser el coste del bien entregado, sino el valor razonable del bien entregado en el momento de la entrega (sobre esta cuestión puede consultarse J. ROMANO APARICIO y S. AMADOR FERNÁNDEZ, *Manual del Nuevo Plan General Contable*, Madrid, Centro de Estudios Financieros, 2.ª ed., 2008, págs. 425 y ss.).

²⁶ J. ROMANO APARICIO y S. AMADOR FERNÁNDEZ, *Manual del Nuevo Plan General Contable*, Madrid, Centro de Estudios Financieros, 2.ª ed., 2008, *ibidem*.

recibido. En unos casos se acude al valor razonable del activo entregado (más las contrapartidas monetarias entregadas a cambio) o a su valor de mercado si éste fuera evidente, no pudiendo en todo caso superar mentada valoración el límite del valor del mercado en este caso²⁷.

Cuando no tenga la índole de permuta comercial o no pueda colegirse un razonable valor se valorará el inmovilizado material recibido por el valor contable del bien entregado más contrapartidas monetarias, en su caso, con el límite del valor razonable del inmovilizado recibido si éste fuera menor. No existe, pues, ninguna modificación contable con respecto a la normativa anterior²⁸.

Llama la atención que no se aluda en las permutas comerciales al inmovilizado inmaterial. La razón es que el legislador contable no ha previsto la hipótesis de que la permuta de cosas se puede hacer también por derechos o servicios. Esta laguna contable no tiene, empero, ninguna consecuencia, puesto que, dado que las empresas también cuentan con bienes permanentes de naturaleza intangible que son objeto de valoración económica, hay que concluir que los diversos conceptos comprendidos en el inmovilizado inmaterial se valorarán por su precio de adquisición o por su coste de producción, aplicándose los mismos criterios que los establecidos para el inmovilizado material, tanto en lo que respecta a la dotación de amortizaciones como de provisiones²⁹.

IV. DETERMINACIÓN DE LA *LEX CAUSAE*

Aunque desde el punto de vista contable las empresas presentarán sus cuentas anuales en el país de su nacionalidad y sometidas a su propio ordenamiento jurídico, por lo que es de presumir que no existirán problemas de colisión de normas internacionales, es conveniente, no obstante, hacer algunas reflexiones sobre el Derecho sustantivo que regirá el contrato internacional, por si de dichas

²⁷ Digamos que, desde el punto de vista tributario, si el valor de mercado del bien recibido es superior al valor contable del bien entregado, se produce un beneficio, por el cual tendrá que tributar la empresa. La fórmula será realizar un ajuste positivo por la diferencia al liquidar el impuesto de sociedades. En lo que se refiere a amortizaciones, habrá que actuar en análogos términos: desde el punto de vista contable se seguirá con el valor que se tenía, pero a efectos fiscales habrá que amortizar sobre el valor de mercado, haciendo cada año los ajustes negativos pertinentes por la diferencia entre la amortización fiscal y el valor contable.

²⁸ Desde el punto de vista fiscal, en este caso hemos de significar que, como la valoración contable del bien adquirido coincide con la valoración fiscal (que se referirá al valor de mercado), no será necesario hacer ningún ajuste en el Impuesto de Sociedades, ni en el momento en que se concierta la permuta, ni en el futuro, por ejemplo, a efectos de amortización del bien.

²⁹ No obstante para que aparezcan estos activos en el balance es imprescindible que hayan supuesto un desembolso para la empresa, bien por su adquisición a terceros o por su creación por la propia empresa. También para que sigan figurando contablemente estos activos, han de ser capaces de generar ingresos futuros con certeza. Como inmovilizados pueden contabilizarse: Gastos de investigación y desarrollo, Concesiones administrativas, Propiedad industrial, Fondo de comercio, Derechos de traspaso, Aplicaciones informáticas o Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero.

normas se deducen reglas de valoración de las mercancías o servicios objeto del contrato de permuta comercial que puedan afectar a la práctica contable.

Las permutas comerciales que despliegan sus efectos en distintos países podrían plantear, desde el punto de vista sustantivo, el problema de la elección de la ley aplicable. Esto se soluciona normalmente en virtud de los contratos marco que contienen numerosas cláusulas que tienden a regular, de forma clara, la *lex causae*. Así, bajo el rótulo de *Governing Law and Jurisdiction*³⁰, se acostumbra a incluir en los contratos tipo una cláusula de regulación de la jurisdicción y la ley aplicable. Sin embargo, el contenido de dicha cláusula suele ser de reenvío, ya que es usual pactar que la jurisdicción y la competencia se regularán en el *Schedule* o Anexo, que usualmente contiene el pacto del sometimiento de las partes a la jurisdicción territorial propia de la empresa de *barter*, sin referencia a la elección de la ley aplicable al conflicto. Por tanto, ha de colegirse que, en la mayoría de estos supuestos, según una hermenéutica teleológica, se faculta a las partes a que se sometan a la *lex causae* que tengan por conveniente, habida cuenta que el Anexo es modificable por voluntad expresa de los permutantes, ya que el convenio no tiene la naturaleza de fuente de Derecho, sino que tiene una base contractual y, por ende, negociable. Habrá que tener en cuenta en todos los pactos que se lleven a efecto el régimen interno de ordenamientos donde, como en España, la norma obliga a aplicar la ley española en los procesos seguidos en su territorio (cfr. art. 3 L.E.C.), o bien contiene extensiones y límites del orden jurisdiccional civil (ver art. 36 L.E.C.).

Sin embargo, la creciente mundialización de los mercados financieros está provocando un alto grado de incertidumbre de la *lex contractus*, lo que lleva a que cada vez se vaya incrementado la regulación normativa de los contratos tipo y el uso de pactos de *lege utenda* para que las partes puedan elegir inicialmente la ley aplicable³¹ o, incluso, su posterior modificación³². En la Unión Europea, la posibilidad de elección presenta una cierta unificación a raíz del Convenio de Roma de 1980. Este Convenio posibilita la elección de ley aplicable a las obligaciones contractuales, pudiendo ser de forma expresa o bien deducirse del con-

³⁰ Normalmente la cláusula se incluye en los siguientes términos: *Governing Law and Jurisdiction: (a) Governing Law. This Agreement will be governed by and construed in accordance with the law specified in the Schedule.*

³¹ Cuestión que ha sido puesta de relieve entre otros por O. LANDO, «The conflict of Laws of Contracts», *Recueil des Cours de l'Académie de Droit International*, vol. VI, 1984, pág. 239; C. ROSSEL I PIEDRAFITA, *Aspectos jurídicos del contrato internacional de SWAP*, Barcelona, Ed. Bosch, 1999, págs. 236-237; F. RIGAUX, «Cours général de Droit International privé», *Recueil des Cours de l'Académie de Droit International*, vol. I, 1989, págs. 107 y ss.; C. ESPLUGUES MOTA, «Régimen Jurídico de la Contratación en el Derecho del Comercio Internacional», en la obra colectiva *Contratación internacional*, Valencia, Ed. Tirant lo Blanch, 1994, págs. 37-38.

³² M. VIRGÓS SORIANO resalta que resulta adecuado que el Convenio precise que las partes pueden modificar en cualquier momento una elección anteriormente hecha, así como que también pueden elegir por primera vez la ley aplicable en un momento anterior o posterior a la conclusión del contrato (*Comentarios al Código civil y Compilaciones forales*, tomo I, vol. 2, Madrid, Ed. Edersa, 1995, pág. 642).

tenido contractual o de las circunstancias que concurren en el supuesto, permitiendo también un alcance total o parcial, y cuya elección se puede hacer en el propio contrato o en un momento posterior. Al contrario del *Second Restatement*, vigente en Derecho norteamericano, la facultad de elección de las partes en el Convenio de Roma no se halla limitada por la exigencia de un vínculo entre el contrato y el ordenamiento jurídico elegido (art. 3 C.R.). Sin embargo, ha de quedar claro que en la U.E. el ámbito de la autonomía de la voluntad es, en todo caso, restringido³³. Así, se exige, en primer lugar, que exista una heterogeneidad del contrato, esto es, que el ámbito de aplicación implique un conflicto de leyes, sin que sea posible buscar una internacionalización artificial (arts. 1.1 y 3.3. C.R.). En segundo lugar, existe la obligación de que la elección se efectúe a favor de un ordenamiento estatal, lo que impide la remisión a la *lex mercatoria*³⁴. La elección no podrá afectar a las disposiciones imperativas del país donde están localizados, de modo principal, los elementos de la situación (art. 3.3 C.R.). Solo en defecto de tal elección, el contrato se regirá por la ley del país con el que presente una vinculación más estrecha. Este principio de vinculación más estrecha (*most significant relationship*) viene concretado por una serie de presunciones que el propio Convenio establece, entre la que cabe citar la de la «prestación característica del contrato» (art. 4.2). Esta presunción, en suma, nos llevará a determinar como ley aplicable la del país en el que la parte que deba efectuar la prestación tenga su residencia, si es persona física, o su administración central, si es persona jurídica. No debemos olvidar, en lo concerniente a competencia judicial de carácter internacional, en materia de reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, el Convenio de 30 octubre 2007 (Convenio de Lugano II)³⁵. En este convenio se dispone la facultad de que personas domiciliadas en un Estado vinculado por el Convenio puedan, en materia contractual, ser demandadas en otro Estado también vinculado por Convenio, ante los tribunales del lugar en el que hubiere sido o debiere ser cumplida la obligación que sirviere de base a la demanda (art. 5)³⁶. En materias de arrendamientos o bienes inmuebles o validez o disolución sociedades, se establecen competencias exclusivas (ver art. 7).

³³ Cfr. A. L. CALVO CARAVACA y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, «El Convenio de Roma sobre la Ley aplicable a las Obligaciones contractuales de 19 de junio de 1989», en obra colectiva A. L. Calvo Caravaca y L. Fernández de la Gándara (dirs.), *Contratos Internacionales*, Madrid, Ed. Tecnos, 1997, págs. 74-80, existen como requisitos mínimos del pacto de *lege utenda*: la claridad de la elección de la ley, que la ley escogida sea un derecho estatal y el carácter negocial de la elección de la ley.

³⁴ En este sentido C. ESPLUGUES MOTA, «Régimen jurídico de la Contratación en el Derecho del Comercio Internacional», en la obra colectiva *Contratación internacional*, Valencia, Ed. Tirant lo Blanch, 1994, págs. 51 y ss.; A. L. CALVO CARAVACA y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *op. ult. cit.*, pág. 77.

³⁵ La Decisión del Consejo de 15 de octubre de 2007 (2007/712/C.E.) (Diario Oficial de la Unión Europea L 339 21.12.2007) aprobó, en nombre de la Comunidad, la firma de este Convenio, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

³⁶ Señalar que, a efectos del Convenio, se entiende como lugar de cumplimiento de las obligaciones: a) cuando se trate de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado vinculado por

En lo que afecte a España, en los supuestos particulares en que no se haya optado por ley aplicable, habrá de tenerse en cuenta el art. 10.5 C.c., que sienta el principio de libertad de sometimiento a la ley elegida por las partes para las obligaciones contractuales, con el único requisito de que tenga una vinculación o conexión con el negocio de que se trate; en su defecto, será aplicable, la ley nacional común a las partes; a falta de ella, la de residencia habitual común, y en último término el lugar de celebración del contrato³⁷.

V. CONCLUSIONES RECAPITULATORIAS

De acuerdo con nuestra exposición, podemos colegir varias conclusiones en lo que afecta al problema de las valoraciones contables de la permuta comercial, que podemos resumir en las siguientes:

1. En períodos de crisis económica, el contrato de permuta comercial adquiere una gran importancia, sobre todo en el ámbito internacional. En los epígrafes precedentes hemos abordado el análisis de los problemas que afectan, con carácter general, a la contabilidad en la institución conocida como permuta comercial o *barter*, en la medida que son transacciones sobre bienes y servicios en las que, por regla general, no interviene el dinero. De ahí las dificultades contables, dado que los asientos en las cuentas de las empresas se establecen en valores monetarios, por representar el dinero una unidad de medida homogénea y objetiva para la valoración de los activos. Asimismo, se ha puesto de relieve que hay cuestiones de especial importancia en los *barters* que merecen un tratamiento especial, para tener una idea clara del instituto, sabiendo que los problemas sustantivos y fiscales tienen también su incidencia en la práctica contable.
2. Los cambios suscitados en los períodos de crisis obligan a los operadores económicos en general, y a los empresarios en particular, a buscar mejores resultados económicos, de ahí que tenga una especial incidencia

el Convenio en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías; b) cuando se trate de prestación de servicios, el lugar del Estado vinculado por el Convenio en el que, según el contrato, hubiere sido o debiere ser prestado el servicio; c) si la letra b) no fuere aplicable, se aplicará la letra a) (cfr. art. 5).

³⁷ Esta última solución plantea el problema de los contratos *inter absentes*. En los *barters* es frecuente que la perfección del contrato se realice por medio de fax, correo electrónico, télex, etc., sin que las partes se encuentren en el mismo lugar. Ello supone una dificultad añadida para determinar el lugar de la celebración y, por ende, para dirimir la última opción del mentado art. 10.5 C.c. El art. 1262.2, 2.º C.c. y el art. 54,1.ª del C.Com., después de la reforma producida por la Ley 34/2002, establecen con idéntico criterio para cuando se produzca un contrato entre ausentes que la presunción de que el lugar de celebración será aquél en el que se hizo la oferta. Esta norma es de derecho internacional privado y, por ende, aplicable en las relaciones contractuales. Con esta unificación legal han desaparecido los problemas doctrinales sobre la aplicación del precepto de la norma civil a los contratos mercantiles.

la estrategia innovadora. La innovación, desde la óptica del mercado, se concibe como un complejo proceso orientado a la creación de novedades con significado económico y que afecta a la capacidad emprendedora y competitiva de las empresas. La innovación, desde el punto de vista del tráfico económico, en multitud de ocasiones necesita cobertura jurídica. La norma jurídica –la norma siempre va a la zaga de los conflictos surgidos en el mercado–, con el paso del tiempo, otorga carta de naturaleza a instituciones que nacen al socaire de prácticas nacidas por el uso profesional, y de esta forma regula institutos que afloran en el ordenamiento jurídico al socaire de la necesidad económica subyacente. Pero la norma jurídica también se extiende a la contabilidad, de ahí que los problemas contables sean más escabrosos cuando no existen normas específicas.

3. En las operaciones de *barter*, al no intervenir el dinero, es más difícil o complicado el cálculo del precio de adquisición de los bienes y servicios. De ahí que se imponga la necesidad de efectuar una conversión de valores reales a valores monetarios antes de proceder al registro contable de la transacción. En la determinación del «tipo de cambio» a aplicar para dicha conversión, radica la principal dificultad de estas operaciones en la vertiente contable. Por otra parte, el empleo de un valor concreto para la conversión a unidades monetarias afectará, no solo al precio de adquisición de los bienes o servicios que entran en la empresa, sino que también determinará la posibilidad de que surjan resultados derivados de la operación que deban ser reflejados contablemente.
4. Con estas premisas es claro colegir que el análisis contable de las permutas estaría presidido por la aplicación de los principios de prudencia y del devengo, como normas que deben guiar el reconocimiento contable de resultados, pero siempre tras haber realizado un análisis económico racional de cada operación.
5. En cuanto a valoración contable, cabe concluir que, cuando una operación de permuta comercial pueda desdoblarse desde una óptica económica en dos transacciones (una de compra y otra de venta), la no intervención de importes monetarios no tiene por qué suponer que no se han realizado los resultados de la venta y, por tanto, la valoración de los bienes recibidos en el intercambio deberá efectuarse en referencia al valor que habrían alcanzado los bienes entregados de haber salido de la empresa a través de una venta. En consecuencia, los bienes recibidos se valorarán según el valor razonable de los bienes entregados o de los bienes recibidos, si éste fuera más fiable. En cambio, en las permutas indirectas suelen producirse a favor de las empresas intermediarias el pago de una comisión que habrá de satisfacerse en dinero. Este importe deberá también ser objeto del correspondiente asiento como gasto o bien incorporarse al valor de los bienes adquiridos en el intercambio como

parte integrante de su precio de adquisición. Las cuotas periódicas por el derecho a participar en la red de intercambios de la empresa intermediaria deberán reflejarse como un gasto de cada ejercicio.

6. La normativa contable española nos ofrece una mínima regulación. A tal fin delimita, primeramente, el concepto contable de esta modalidad contractual. Una permuta es comercial cuando se den dos condiciones: primera, que los bienes permutados sean de distinta naturaleza y tengan diferente configuración contable; segunda, que el valor de los flujos de efectivo, en el momento de la transacción, después de impuestos de las actividades de la empresa afectadas por la permuta, se vea modificado como consecuencia de la operación.
7. Según las normas contables españolas, para la permuta comercial se establecen varios criterios de valoración de los bienes del inmovilizado material recibido. En unos casos se acude al valor razonable del activo entregado (más las contrapartidas monetarias entregadas a cambio) o a su valor de mercado si éste fuera evidente, no pudiendo en todo caso superar mentada valoración el límite de éste en este caso. Cuando no tenga la índole de permuta comercial o no pueda colegirse un razonable valor se valorará el inmovilizado material recibido por el valor contable del bien entregado más contrapartidas monetarias, en su caso, con el límite del valor razonable del inmovilizado recibido si éste fuera menor.
8. Como cuestión de *lege ferenda*, señalemos que es criticable que la legislación española no aluda en las permutas comerciales al inmovilizado inmaterial. La única explicación es que el legislador contable no ha previsto que la permuta comercial o *barter* moderno puede abarcar también derechos o servicios. Para solventar esta laguna legal, hay que concluir que, dado que las empresas también cuentan con bienes permanentes de naturaleza intangible que son objeto de valoración económica, los diversos conceptos comprendidos en el inmovilizado inmaterial objeto de las permutas comerciales se valorarán por su precio de adquisición o por su coste de producción, aplicándose los mismos criterios que los establecidos para el inmovilizado material, tanto en lo que respecta a la dotación de amortizaciones como de provisiones.
9. El problema de la elección de la ley aplicable en las permutas comerciales que despliegan sus efectos en distintos países se soluciona normalmente por medio de los contratos marco, que tienden a regular la *lex causae*. No debemos olvidar, no obstante, que el Derecho interno de muchos países (por ejemplo, España) obliga a aplicar la ley nacional en los procesos seguidos en su territorio (cfr. art. 3 L.E.C.), o incluso contiene extensiones y límites de orden sustantivo y jurisdiccional (ver arts. 10.5 C.c. y 36 L.E.C.). Hay que tener en cuenta, además, que la creciente mundialización de los mercados financieros lleva a que se vaya incrementado la regulación normativa de los contratos tipo y el uso de

pactos de *lege utenda* para que las partes puedan elegir inicialmente la ley aplicable o, incluso, su posterior modificación. En la Unión Europea, la posibilidad de elección presenta una cierta unificación a raíz del Convenio de Roma de 1980³⁸.

10. Como reflexión final en relación con las operaciones de *barter*, digamos que la regulación contractual que nos ofrece nuestros códigos asimilándolo a las permutas, además de no concretar de forma clara su objeto, no resuelve los problemas que el intercambio de cosas, derechos o servicios plantea en el tráfico moderno, pues la realidad actual del intercambio de bienes y servicios ha modificado la causa y objeto del contrato tradicional, lo que ha dado lugar a otro instituto más abierto que resuelve nuevas necesidades surgidas en el tráfico económico. Esta nueva realidad lleva a plantearnos la cuestión de si es necesaria una regulación sustantiva de la permuta comercial como modalidad contractual independiente o autónoma. Sin entrar en muchas profundidades –que escaparía obviamente al objeto del presente trabajo³⁹–, la respuesta ha de ser en principio negativa. En efecto, la permuta comercial tiene su principal desarrollo en el comercio internacional, lo que en principio veda cualquier intento de regulación, dado que la autonomía normativa en este ámbito es clara⁴⁰. Por otra parte, el todavía relativo bajo número de estos contratos y la escasa judicialización de las controversias en el orden interno tampoco aconsejan un régimen jurídico propio. Únicamente, si en un futuro se incrementase los conflictos y se coligiera una situación de falta de ordenación normativa, podría plantearse como cuestión de *lege ferenda* la tipificación legal del nuevo contrato.

Si se aceptase esa regulación diríamos que el contrato debería regularse bajo la órbita mercantil. La mercantilidad del contrato viene determinada tanto por el carácter subjetivo, dado que los contratos de *barter* que nos ocupan nacen y se desarrollan en el ámbito de la vida empresarial y son los empresarios los que los utilizan en el ejercicio de su profesión, como por el aspecto objetivo, pues es

³⁸ En lo que afecte a España, en los supuestos particulares en que no se haya optado por ley aplicable, habrá de tenerse en cuenta el art. 10.5 C.c., que sienta el principio de libertad de sometimiento a la ley elegida por las partes para las obligaciones contractuales, con el único requisito de que tenga una vinculación o conexión con el negocio de que se trate; en su defecto, será aplicable, la ley nacional común a las partes; a falta de ella, la de residencia habitual común, y, en último término, el lugar de celebración del contrato.

³⁹ Puede verse nuestra obra J. A. VEGA VEGA, *El contrato de permuta comercial (Barter)*, Madrid, Ed. Reus, 2011, págs. 387-391.

⁴⁰ P. A. BOULART y P. Y. CHABERT, *Les swaps technique contractuelle et régime juridique*, Paris, Ed. Masson, 1992, págs. 69-70, escriben: «La qualification d'échange, bien qu'a priori séduisant et appropriée, ne résiste pas complètement à l'analyse. Toutefois, sur le plan terminologique, le terme n'a pas de concurrent sérieux: la traduction française autorisée du mot swap correspond heureusement à la signification du terme anglais; on distingue ainsi échanges de taux et échanges de devises, parfois réunis dans la catégorie des "échanges financiers"».

un acto propio de la organización creada y continuamente perfeccionada por el empresario, es decir, por ser un acto jurídico que se realiza por el empresario con el designio de alcanzar el fin propio de la empresa que ejerce. En consecuencia, la permuta comercial es un contrato mercantil porque es un acto de empresa que nace de las prácticas profesionales de los empresarios; es un negocio jurídico que se realiza por el empresario o profesional con el designio de servir a la finalidad peculiar y característica de su empresa. Y, dado que la permuta comercial es un negocio jurídico que se produce en el ejercicio de la actividad empresarial con ánimo de lucro, la mercantilidad del mismo viene determinada por su ejecución por sujetos profesionales del tráfico económico. Difícilmente puede concebirse el nacimiento y desarrollo de estas operaciones si no es dentro del círculo de la empresa y, por ende, del Derecho Mercantil. La regulación mercantil evitaría la dispersión normativa y garantizaría la unidad de mercado⁴¹.

Expuesta, en todo caso, la todavía hoy innecesaria regulación, solo nos resta señalar que, entretanto y por ahora, la *lex contractus* y las normas imperativas aplicables deben bastar para regular los posibles conflictos surgidos en la interpretación o cumplimiento de las operaciones de permuta comercial o *barter*.

BIBLIOGRAFÍA

- BANERJEE, A. V. y MASKIN, E. S., «A Walrasian theory of Money and Barter», *Discussion Paper*, Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, n.º 1753, marzo 1996, págs. 1-66, págs. 3 y ss.
- BONET MONER, B., «Intercambio y Barter, auge de una forma de comercio internacional», *Countertrade y Barter*, Madrid, Editorial Instituto de Empresa, 1983.

⁴¹ Como hemos significado a lo largo de la obra, en nuestros días el problema de la mercantilidad de los contratos tiene importancia en nuestro país únicamente en lo que se refiere a la incidencia de la capacidad normativa de las comunidades autónomas. A tenor de lo previsto en el art. 149.1.6.º de la C.E., el Estado tiene competencia exclusiva sobre la legislación mercantil. Ello supone que, si el contrato de permuta comercial se regula como un contrato mercantil, las normas autonómicas, desde el punto de vista sustantivo, no van a extender su radio de acción a este instituto, por lo que ni se va a producir una regulación legal sustantiva por las comunidades, ni un *novum* en su contenido. Esto es, por la vía de la regulación autonómica no van a introducirse obligaciones o derechos en el marco de las relaciones contractuales privadas de naturaleza mercantil que pudieran distorsionar el tráfico jurídico-económico. De esta forma, no se dictarían por parte de las comunidades autónomas con derecho foral normas jurídicas que atentaran a la unidad del mercado. De ahí la importancia que tiene la calificación de un contrato como mercantil o civil.

Sobre el problemas podría verse: A. MATTERA, *El Mercado Único Europeo. Sus reglas, Su funcionamiento*, Madrid, Ed. Civitas, 1991, págs. 573-586; C. LELAKIS, «La libération complete des mouvements de capitaux au sein de la Communauté», *Revue du Marché Commun*, 1988, págs. 441-449; A. FERNÁNDEZ TOMÁS, «Acerca de la invocabilidad del derecho comunitario sobre libre circulación de capitales», *Gaceta Jurídica de la C.E.E.*, 1990 (D-13), págs. 51-84; A. MENGALI, «Esportazione di mezzi di pagamento a scopo di turismo: diritto internazionale e diritto comunitario», *Rivista di Diritto Europeo*, 1985, págs. 73-91; P. OLIVER y J. P. BACHE, «Free movements of capital between the Member States: Recent Developments», *Common Market Law Review*, 1989, págs. 61-89, especialmente págs. 73 y ss.

- BOULART, P. A. y CHABERT, P. Y., *Les swaps technique contractuelle et régime juridique*, Paris, Ed. Masson, 1992.
- CALVO CARAVACA, A. L. y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (dirs.), *Contratos Internacionales*, Madrid, Ed. Tecnos, 1997.
- CAMBELL, J. y COCHRANE, J. H., «By force of habit: a consumption-based explanation of aggregate stock market behaviour», *Discussion Paper*, Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, n.º 1708, enero 1995.
- CARDONE, C., «Análisis de la práctica del comercio de compensación en España», *I.C.E. Tribuna Económica*, n.º 729, mayo 1994.
- CARLOS ARIAS, X. y CABALLERO, G., «El retorno de las instituciones y la teoría de la política económica», en M. Esteban y F. Serrano (eds.), *La política económica en tiempos de incertidumbre*, A Coruña, Ed. Netbiblo, 2006.
- CEA GARCÍA, L., *El principio del devengo en el plan general de contabilidad de 1990. Una lectura progresista a favor de la imagen fiel*, Madrid, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1993.
- COHERN, S. S. y ZYSMAN, J., «Countertrade, Offsets, Barter and Buybacks», *California Management Review*, vol. 28, Issue 2, Winter 1986.
- COSTA RAN, L., «Innovaciones instrumentales y normativas en el campo de la ingeniería financiera al servicio de la empresa (1989-1991)», *Esic Market*, octubre-diciembre 1991, págs. 9-35.
- DEL BARRIO TERRADO, M. T., *Aspectos contables de las operaciones de permuta financiera (swaps) y comercial (barter)*, Madrid, Ed. Aeca monografías, 2000.
- ENGINEER, M. y SHI, S., «Bargains, Barter, and Money», *Rewiew of Economic Dynamics*, 4, 2001, págs. 192 y ss.
- ESPLUGUES MOTA, C., «Régimen Jurídico de la Contratación en el Derecho del Comercio Internacional», en la obra colectiva *Contratación internacional*, Valencia, Ed. Tirant lo Blanch, 1994.
- FERNÁNDEZ TOMÁS, A., «Acerca de la invocabilidad del derecho comunitario sobre libre circulación de capitales», *Gaceta Jurídica de la C.E.E.*, 1990 (D-13), págs. 51-84.
- HAMMOND, S. S., *Countertrade, Offsets and Barter in International Political Economy*, Bangalore, Ed. Sinclair-Stevenson, 1993.
- HENNART, J. F., *Some Empirical Dimensions of Countertrade*, Boston, European International Business Association, 1988.
- JIMÉNEZ HERRERO, L. M., *Cómo comerciar en el actual mercado internacional*, 2.ª ed., Madrid, Ed. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1988.
- KOYOTAKI, N. y WRIGHT, R., «On money as a medium of Exchange», *Journal of Political Economy*, 97, 1989, págs. 927-954.
- LANDO, O., «The conflict of Laws of Contracts», *Recueil des Cours de l'Academie de Droit International*, vol. VI, 1984.
- LELAKIS, C., «La libération complete des mouvements de capitaux au sein de la Communauté», *Revue du Marché Commun*, 1988, págs. 441-449.
- MARTÍNEZ ROMÁN, J. A., *Análisis y modelización del comportamiento innovador de las empresas*, Sevilla, C.E.S., 2010.

- MATTERA, A., *El Mercado Único Europeo. Sus reglas, Su funcionamiento*, Madrid, Ed. Civitas, 1991.
- MENGALI, A., «Esportazione di mezzi di pagamento a scopo di turismo: diritto internazionale e diritto comunitario», *Rivista di Diritto Europeo*, 1985, págs. 73-91.
- OLIVER, P. y BACHE, J. P., «Free movements of capital between the Member States: Recent Developments», *Common Market Law Review*, 1989, págs. 61-89.
- PIÑEIRO ÍÑIGUEZ, C. y RAS, F. L., *Intercambio compensado. Countertrade. Teoría, Práctica y Estrategia. Una opción para el comercio internacional*, Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1993.
- QUIGGIN, H., *A Survey of Primitive Money*, New York, Ed. Barnes & Noble, 1979.
- RIGAUX, F., «Cours général de Droit International privé», *Recueil des Cours de l'Académie de Droit International*, vol. I, 1989.
- ROMANO APARICIO, J. y AMADOR FERNÁNDEZ, S., *Manual del Nuevo Plan General Contable*, 2.ª ed., Madrid, Centro de Estudios Financieros, 2008.
- ROSSEL I PIEDRAFITA, C., *Aspectos jurídicos del contrato internacional de Swap*, Barcelona, Ed. Bosch, 1999.
- SHI, S., «Money and Prices: A Model of Search and Bargaining», *Journal of Economic Theory*, n.º 67, 1995, págs. 467-496.
- SHIPLEY, D. y NEALE, B., «Industrial barter and countertrade», *Industrial Marketing Management*, Ed. Elsevier Science, vol. 16, n.º 1, febrero 1987, págs. 1-8.
- STERLING, R., *La compensación en el comercio internacional: Aspectos prácticos*, Madrid, I.N.F.E.-Secretaría de Estado de Comercio, 1985.
- TREJOS, A. y WRIGHT, R., «Search, Bargaining, Money and Prices», *Journal of Political Economy*, n.º 103, 1995, págs. 118-141.
- VEGA VEGA, J. A., *El contrato de permuta comercial (Barter)*, Madrid, Ed. Reus, 2011.
- VIRGÓS SORIANO, M., *Comentarios al Código civil y Compilaciones forales*, tomo I, vol. 2, Madrid, Ed. Edersa, 1995.
- WILLIAMSON, S. D., «Limited Participation and the Neutrality of Money», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, vol. 91/2, primavera 2005.