

EL NEGOCIO DE INTERCAMBIO (BARTER) EN PUERTO RICO

Dr. Juan A. Peña Hevia
Facultad de Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
Puerto Rico
juan.pena2@upr.edu
787 599 4220

EL NEGOCIO DE INTERCAMBIO (BARTER) EN PUERTO RICO

Abstract

Hacer negocios basados en el intercambio de mercancía y no de dinero, tiene mala fama (propio de sistemas económicos subdesarrollados, de contextos donde escasea el dinero líquido, entre otras) de tal manera que apenas se estudia formalmente. Sin ocultar la verdad de tales razones, el negocio de intercambio (“barter”) es hoy una alternativa económica de peso creciente y de existencia en todo tipo de sociedad, incluso las más monetarizadas. Esta ponencia desea explorar el tema y describirlo según funciona en Puerto Rico, cómo compara con intercambio en otras comunidades, de tal manera que ayude a traer a la luz de los estudios formales esta forma de economía que ha acompañado al Ser Humano desde la prehistoria.

Keywords: barter, puerto rico, intercambio

Introducción

“What many people don't realize is that not only is the practice of barter still alive today, but it has evolved into an accepted and effective method of inventory cost management for companies of all sizes.”¹

El dinero, sea dólar, rublo, euro o dínar, es el **eje fundamental de nuestra sociedad** humana en torno al que gira la actividad humana. Y aunque realmente es el oro *la* moneda por excelencia más allá de fronteras y culturas (obvio cuando hay crisis económica o militar a nivel internacional), su encarnación nacional en diferentes denominaciones es el referente para todos nosotros. Desde que nos levantamos hasta que nos acostamos, medimos *casi* todas nuestras actividades según su coste económico, lo que nos cuesta o lo que nos revierte en “chavos”.

¹ Mardak, Don. 2002. “The world of barter: you can manage your inventory and enhance the sale of products and services through some new-fashioned horse trading”. Strategic Finance, 84:1.

Nuestra, aquí en PR, sociedad “monetarizada” funciona a partir del dólar, que lo usa como moneda de cambio para pagar los diferentes servicios que todos nosotros ejercemos y requerimos a diario. **Aunque podríamos usar cualquier otra “cosa” como equivalente**, es mucho más versátil tener mil dólares en *un* billete (que, por cierto, todavía nunca he visto ninguno – y los que se imprimieron todavía son legales, según he leído en Internet) que en cinco colchones de \$200.00 cada uno o en quinientos kilos de arroz, o en un furgón de papel de fotocopia, por ejemplo. Y eso es cierto aún sin considerar el poder que implica la posesión de tal billete (con el que se puede adquirir cualquier cosa, además de colchones, arroz y papel). No obstante tales ventajas indiscutibles, no es menos cierto que el intercambio de mercancía, como forma de pago, ha existido, existe, y muy probablemente, existirá en conjunto con monedas de uso legal. Complementa, mas no sustituye.

Este trabajo explora **la realidad boricua de esta forma de hacer negocios**, nos recorre su historia, convulsa, y nos la compara con otras realidades en otros países. El carácter universal (algunos dicen que “primitivo”) del intercambio está presente en nuestra isla y, por tanto, es digno merecedor de nuestro conocimiento y estudio.

Qué es “barter”

Se usa la palabra “**Barter**” de forma genérica para englobar **varias modalidades** de intercambio. Según la literatura, algunas de estas son:

1. “**direct** barter”, donde las dos personas interesadas intercambian mercancía, lo que uno tiene y no quiere por lo que el otro también tiene y tampoco quiere. Esta forma es la más básica.
2. El “**indirect** barter” es cuando hay un intermediario que posee mercancía variada y que la vende a quien la necesite por otra mercancía para luego vendérsela a una tercera persona;
3. El “**credit** barter” es la forma de intercambio que nos interesa hoy aquí, y la que se da en Puerto Rico, y la forma más común de intercambio. En esta variante, hay también un intermediario, y las “ventas/compras” se hacen a través de crédito o “dólares barter”, siendo una opción que combina las fortalezas de intercambiar dentro de un círculo más o menos cerrado, con la de recibir el pago en “moneda”, no en una mercancía como tal.
4. “**Corporate** barter” no es más que “credit barter” pero entre grandes empresas y con alto valor económico.

5. Finalmente, se habla también de “intercambio compensado” (o “**countertrade**”) cuando circunstancias especiales (como falta de liquidez de un país o mera condición impuesta) obliga al pago por medio de mercancía o servicios.

Características

“Barter accounting **has not been covered** to any significant extent”, escribe Robert Bloom, tan recientemente como 2004, en *Accounting History*. A esto pueden contribuir varias razones:

1. sea por el **poco peso político** de esta forma de negociar (aunque negociar con petróleo o material nuclear sí tiene peso político) o por su **menor relevancia económica** (aunque no es en absoluto despreciable), no parece ser un tema de particular interés para los economistas en general;
2. (sobre todo como compensado) el intercambio **no implica un precio fijo** y establecido para el servicio y mercancía, además de que lo que a uno le pagan, no es “real” hasta que uno gasta ese “dinero”, tal vez meses más tarde;
3. se considera propio de **economías y sociedades poco desarrolladas** (lo que no quiere decir que no se pueda combinar con comercio con moneda). No obstante, el que siga existiendo, y en cierta medida, extendiéndose, en esta sociedad altamente monetarizada, debería hacerlo objeto de un interés académico más decidido.

A modo de ejemplo comparativo de lo poco estudiado de esta alternativa económica, la siguiente tabla 1 muestra el número de identificaciones en varias bases de datos para varios términos.

| | ProQuest | Ebsco | WSJournal (2008- 2010) | Academic Onefile |
|--------------|----------|---------|------------------------------|---------------------|
| Inflation | 608776 | 130000+ | 628 | 161 |
| Subprime | 59775 | 15000+ | 51 | 626 |
| econometrics | 19503 | 65823 | 0 | 626 |
| barter | 645 | 3000+ | 61 | 4 |

Tabla 1 Frecuencia comparativa de términos

En ProQuest, la palabra “barter” solo trae 645 publicaciones formales, en revistas formales, en todos sus archivos sin limitaciones de tiempo. Y eso es todo documento que usa tal palabra. Los estudios formales a partir de “barter” y “survey”, solo ascienden a ¡25! resultados, y uno de ellos era un estudio sobre

pájaros realizado por alguien apellidado “barter”. ProQuest mostró 13 tesis doctorales, pero eran todas sobre comunidades y países mucho menos monetarizados que el nuestro, tal como Nepal, Perú o antiguas repúblicas soviéticas, incluso la misma Rusia.

En la base de datos Ebsco, la palabra ‘barter’ solo obtuvo algo más de tres mil resultados, aunque también aquí el primero fue de alguien apellidado ‘barter’. A modo comparativo, ‘inflation’ obtiene más de 130.000 resultados; ‘subprime’ (tema de reciente explosión temática), más de 15.000 resultados,

Para un profesional como yo, para quien el conocimiento teórico de lo económico, se limita sobre todo a saber cuánto me depositan en el banco, cuánto del depósito entrego al banco y cuánto **todavía** debo al banco, es ciertamente interesante, diría incluso refrescante, leer sobre el negocio de intercambio.

Otras características comunes en la literatura profesional son:

- La economía de intercambio se presta mucho **más a servicios que a mercancía**, ya que esta, en la mayoría de los casos, se compra fuera del sistema, con dinero “de verdad”.
- El trueque existe porque la economía monetarizada es imperfecta, no puede cubrir todas las necesidades de una empresa. Por ejemplo, hay una presión constante por abaratar todo tipo de gasto y así aumentar la competitividad del negocio. El intercambio facilita dar **salida a inventario en exceso** (lo que alivia gasto de inventario y de almacenaje); de la misma manera, la administración centralizada hace innecesarios algunos departamentos, como el de contabilidad (hasta cierto punto). entre otros, los de las propias transacciones (se estima que en 1970 en USA, el coste de efectuar transacciones equivalía a un 45% del producto nacional bruto).

Otros autores (lectura 6) consideran, sin embargo, que la introducción del dinero “real” se debe precisamente a las insuficiencias de negociar por medio de intercambio, y no al revés. Históricamente, el intercambio precede a la moneda y el billete pero la relación funcional puede ser diferente.

- Por la misma razón, los **negocios pequeños son más propicios que los grandes** para funcionar por intercambio. La administración de intercambio puede sustituir, al menos en

parte, algunos de los gastos asociados con administrar un negocio (contabilidad, publicidad, por ejemplo); para una compañía con gran volumen de negocio, puede no ser suficiente.

Algunas excepciones son dignas de mención: las Olimpiadas de 1984 en Los Ángeles fueron posibles en gran parte por intercambio, pequeñas emisoras de televisión intercambian series por tiempo de publicidad (casi billón y medio en 1993), y, por supuesto, el mismo ejército americano quien, a cambio de poder vender tanques, aviones o barcos a otro país, se compromete a “regalar”, transferir, tecnología, comprar productos de ese país. General Electric, Pepsi, General Motors y Boeing usan intercambio compensado como una forma normal de conseguir negocios.

- Esta reducción en costes se ve **posibilitada grandemente por la tecnología informática** que sustituye con creces el lápiz y papel de antaño.
- El pertenecer a un **grupo “cerrado” de negocios**, ayuda a asegurar que los demás negocios recurran a uno cuando necesiten nuestros servicios, como hace Sam’s o Costco. Esto, de por sí, ya implica un **ahorro en publicidad**.
- El carácter “cerrado” de la organización incrementa la **confianza y responsabilidad** en cada uno de los negocios por parte de los demás. La publicidad por medio del “word of mouth” es mucho más importante en estos sistemas y más efectivo. Además, es mucho más difícil, si no imposible, cerrar hoy el negocio para reabrirlo pasado mañana bajo otro nombre, con la misma gerencia. (Más aún, hay un Código de Ética y una International Reciprocal Traders’ Association que vela por tal comportamiento ético.)
- El intercambio ayuda a una situación financiera más holgada, ya que equivale a disponer de préstamos de bajo interés. Más aún si el interés comercial fuera del sistema es alto.
- Los **beneficios más directos** son: desarrollo de mercado al complementar el negocio “normal y corriente” con el de intercambio; publicidad de productos y servicios; mejoramiento de la calidad de vida de uno (al poder acceder a productos/servicios fuera del alcance de la economía “normal”).

- Desde un **enfoque social**, se considera la economía de intercambio, frente a la monetaria, como **más solidaria, más justa** entre las dos partes, las cuales aquí no son productor y consumidor, sino que ambas ejercen las dos mismas funciones simultáneamente; de ahí que hablen de “prosumidor” (y no meramente productor o consumidor).
- Desde la misma perspectiva, se entiende que **alivia la inquietud psicológica y económica**, de quien tiene marcada dificultad para acceder al mercado de trabajo.
- Pero también hay razones, menos éticas. Así, Healy en “Why is Corporate Barter?” (1996) cita tres **razones, poco éticas**, para el negocio por intercambio: “esconder” de clientes existentes los descuentos a nuevos clientes; “esconder” las pérdidas por inventario que no se puede vender por canales tradicionales; monopolizar servicio a un conjunto de negocios para perjudicar a la competencia.

Algunas estadísticas importantes que he podido encontrar:

- Según la International Reciprocal Trade Association, de 1974 a 1995, el número de empresas realizando “corporate barter” aumentó de 850 a 7216, y el número de compañías intermediarias, de 45 a 1248.
- En USA, 1990, más de 200.000 compañías realizaron \$4.5 billones en intercambio
- En 1992, en USA, había más de 700 organizaciones de intercambio, con más de \$7 billones en negocio.
- Según Miller, ya en 1992 la economía de intercambio representaba hasta un **40% de la economía mundial**.
- Para 1995, Atwood Richards, la compañía de intercambio más antigua del mundo, tenía **más de un tercio de las Fortune 500** como clientes de intercambio.
- En 2008 las compañías de intercambio en Estados Unidos hicieron negocios por valor de \$12 billones.
- Según James Stodder, de la Lally School of Management and Technology, CT, en 1998, “corporate barter” **crece más del**

doble que el Gross Domestic Product (GDP) de EE.UU. Aunque representa una industria de \$6.5 billones al año frente a los \$6.7 trillones de la actividad económica general, “Barter is big enough to matter”.

Problemas con organizaciones de trueque:

- Suelen tener **bajo número de miembros** (200, 300...)
- La organización tiene que responsabilizarse de buscar el equilibrio entre los negocios miembros: que no haya muchos de lo mismo, y poco de otros servicios.
- Cada negocio sigue siendo responsable de cumplir con **responsabilidad fiscal** con el Gobierno.
- Hay unos **gastos para ingresar en el sistema y por cada transacción** (normalmente, parte en moneda legal y parte en moneda del sistema).
- Lo que uno “gana” dentro del sistema, **carece de validez legal fuera del mismo**. Uno está limitado respecto a con qué negocios puede relacionarse.
- El coste en dólares de intercambio puede ser mayor que fuera de la organización. Y a la inversa, uno puede estar dispuesto a pagar más “fuera”, en dólares “de verdad”, porque espera más calidad.
- La **contabilidad de transacciones de intercambio es más compleja** que las monetarias, entre otras razones, porque uno no “gana” realmente hasta que usa su crédito en otros negocios, días, semanas, tal vez meses después.

Bartering en PR

Por conversaciones con representantes de las dos compañías de intercambio que conozco que funcionan en Puerto Rico, aparentemente no hay más. Pero la historia del intercambio en Puerto Rico es bastante tumultuosa.

Entre 1980-1982, Barter Systems International dio servicio en nuestra isla, con bastante éxito, consiguiendo transacciones de más

de un millón de dólares al año. Sin embargo, duró poco porque se concentró en mercadear inventario sobrante y porque, además, sus tarifas a sus miembros eran en intercambio, no en dólares de curso legal. Al final cerró dejando a muchos miembros con cuentas en positivo, sin poder darles ningún tipo de salida.

Una de las dos compañías de intercambio activa hoy en Puerto Rico (para mantener el anonimato, llamémoslo compañía A –como la encuesta requería que me indicaran cantidades de dólares en transacciones, pensé que el anonimato sería un atractivo para obtener datos certeros) tenía también una franquicia aquí poco más de un año, a partir de 1997. Los aproximadamente 100 miembros de la misma se quedaron también con balance positivo sin poder usarlos. En 2006 otro representante comenzó operaciones de nuevo en Puerto Rico con un estimado de 125 negocios clientes y \$250,000.00 en transacciones. Esta es la empresa con quien había firmado en noviembre pero que luego “no quiso saber nada de mí”. No sé si sigue funcionando aquí o no. Tampoco me preocupa.

Business Exchange International (BXI) empezó a funcionar en PR en 1995 como franquicia, hasta 2001, cuando tenía 150 miembros y medio millón de negocio al año. En este momento el dueño deja la franquicia y comienza su negocio de intercambio propio, (compañía de intercambio B). La membrecía, en Puerto Rico e Islas Vírgenes americanas, es de aproximadamente 200 negocios, con un volumen de intercambio de tres cuartos de millón anuales.

Con dos compañías de intercambio cerradas y con sus miembros sin salida para su balance en negro, la historia, y reputación, de esta forma de economía en PR no debiera inspirar mucha confianza. Sin embargo, los \$750,000.00 dólares parecen desmentir tal noción. Este patrón parece darse también en los EE.UU. y otras sociedades altamente monetarizadas según indican diferentes trabajos.

La compañía B tiene una página en Internet donde uno puede verificar el saldo y buscar quién le puede brindar el servicio requerido. De los más o menos 200 negocios miembros, la categoría más numerosa es la de la publicidad, con 14 empresas (radio, periódico, incluso televisión) y la de los restaurantes, también con 14 miembros, inmediatamente después están los servicios de alojamiento (hoteles en playa sobre todo). Casi el 50% de las categorías tienen solo un negocio, otro 40% son de dos o tres miembros, y el 10% restante son para las empresas de anuncios, comida y alojamiento.

Que los restaurantes y publicidad sea lo más activo en intercambio, no parece ser exclusivo de Puerto Rico. En un artículo del 3 de enero pasado, uno de los directivos internacionales de la International Reciprocal Trade Association confirmó que este hecho es normal, y que los restaurantes intercambian su crédito con publicidad.

Metodología – encuesta

Se elaboró un cuestionario con la intención de que se enviara a los negocios participantes, para recabar su parecer respecto a cómo les afecta su relación con la compañía “barter”. El **cuestionario es electrónico**, creado por un programa de pago mensual, y alojado en una página electrónica, dependiente de ese mismo programa. El desembolso, por cierto monetario y no de intercambio, era para hacer más fácil y rápido, el que el negocio pudiera responder el cuestionario; además, permite **recoger y tabular instantáneamente** los resultados, lo que me ahorra a mí mucho tiempo.

Este cuestionario (tabla 2), como es lo normal, tiene unas **primeras preguntas de naturaleza demográfica**: antigüedad en el negocio de intercambio, naturaleza del negocio y ganancias anuales, por ejemplo. También les pedía el nombre del negocio porque, aunque ese dato no era relevante en principio para el propósito de la encuesta, para animar a que muchos negocios respondieran la encuesta, les garantizaba hasta dos horas de servicio gratuito. Dos horas gratis por quince minutos de pinchar una burbuja en la pantalla, es magnífico intercambio, ¿no creen?

2) Por favor, identifique qué categoría de negocio es el suyo

- Servicios de computadora, páginas web
- Imprenta, fotocopia
- Catering, restaurantes
- abogados, contables
- publicidad
- reparación de automóviles
- Material de oficina (papel, muebles...)
- Hoteles, paradores
- Lavandería
- Servicios de salud, quiropráctico, espejuelos, dentista
- Otro (especifique, por favor)

3) ¿Cuántos años ha hecho negocio de intercambio con CB?

- Uno
- dos
- tres
- cuatro
- cinco
- más de cinco

4) ¿Con qué frecuencia visita la página Caribbeanbarter.com?

- A diario
- Semanalmente
- Mensualmente
- Raramente
- Nunca la he visitado

Tabla 2: preguntas demográficas

La **segunda parte (tabla 3) de la encuesta es la más relevante**, la más interesante. Aquí les preguntaba, como pueden ver en el anejo, por el promedio de transacciones al mes, cuantía de las mismas, porcentaje con respecto al total del negocio, qué categoría de negocios usaban más a través de intercambio, qué limitaciones veían en el sistema, entre otras. Eran preguntas más directas, aunque me bastaban respuestas aproximadas; tampoco esperaba que fueran donde su contable a preguntar cuántos dólares habían ganado el año fiscal anterior, cuánto en intercambio, etc. Me bastaba con números redondos.

Las **preguntas querían averiguar cuál es la experiencia de intercambio en Puerto Rico** con respecto a lo que dice la literatura que había leído; por ejemplo, si se intercambia más el servicio que mercancía, si se usa como un préstamo “barato”, cuán fácil se puede dar salida a los “dólares de intercambio”, entre otros.

The image shows a screenshot of a survey tool interface. It contains five questions, each with a set of control buttons at the top and a set of radio button options below. The questions are:

- 12) Barter me resulta más caro que si compro el producto/servicio en efectivo. Options: Yes, No.
- 13) Barter me ayuda a conservar mi 'cash flow'. Options: Yes, No.
- 14) Barter definitivamente me ayuda a conseguir nuevos clientes. Options: Yes, No.
- 15) Barter me ha ayudado a incrementar las ventas de mi negocio. Options: Sí, No.
- 16) Barter me permite usar tiempo, capacidad y mercancía en exceso de mi negocio, a la que, de otra manera, me sería muy difícil dar salida. Options: Yes, No.

Each question has buttons for 'Insert a Question', 'Edit this Question', 'Copy this Question', and 'Delete this Question'. To the right of each question are 'Move Question' (up/down arrows) and 'Hide' buttons.

Tabla 3: preguntas específicas

La mayoría de las preguntas **se contestaban con un “sí/no”**. Consideré en su momento ofrecer una escala Likert de cinco respuestas (muy de acuerdo... muy en desacuerdo) pero finalmente me decidí a simplificar el proceso y facilitar la respuesta, con un mero “sí/no”. Ni siquiera quise al final incluir una tercera posible respuestas, “tal vez, no estoy seguro, ni sí ni no”, porque quería forzar una respuesta clara y rotunda, quería conseguir un “sí” o un “no”.

Una vez me sentí cómodo con encuesta, la siguiente tarea era preparar un mensaje, bastaba con dos párrafos exponiendo la naturaleza académica del proceso, la “recompensa” por cumplimentar el documento y el propósito del mismo. Se añadía la dirección electrónica donde la persona podría acceder a la encuesta, responderla y someterla a la base de datos a la que yo accedería para ver los resultados ya automáticamente tabulados.

Todo estaba preparado para que las compañías enviaran la encuesta a los negocios miembro, y para que empezara yo a recibir los datos para interpretarlos y comentarlos. Sin embargo, **las dos organizaciones de intercambio en PR han hecho imposible este recurso**.

Con la compañía A, con la que llevo trabajando ya unos cinco años, rechazó mi petición de enviar el enlace a los negocios, aduciendo que sería un “breach of contract”. La política de la empresa es que un negocio no puede enviar encuestas a los otros miembros; de lo contrario, se abusaría de esa posibilidad y los negocios paulatinamente abandonarían la organización cansados de tanta encuesta. Entendí esa preocupación, mas enfatiqué la naturaleza investigativa y académica de mi propósito; **lamentablemente, no hubo un cambio de actitud.**

Con la compañía B todavía pasó algo más extraño aún. En noviembre de 2009 firmé el contrato con la misma; honestamente mi interés para hacer tal era poder usarla como fuente de información, que al ser un “insider” tendría más datos comparativos con respecto a la compañía A. El representante de tal compañía en PR estuvo insistiendo, las semanas previas, para que formara parte de la compañía, ya que no tenían a nadie que ofreciera el servicio que yo ofrezco; después de que firmé contrato y que di mis datos personales para que me abrieran mi cuenta con la compañía, fui yo quien en dos ocasiones le llamé para saber qué pasaba, que no acababan de darme entrada en la compañía.

Cuando firmé el contrato, me dijo el representante que en dos días tendría confirmación electrónica de mi cuenta abierta. Pasaron dos semanas; le llamé y me dijo que tenía problemas con correo electrónico, y esperaba que se lo solucionaran en poco tiempo, y que entonces... Dejé pasar tres semanas más; le volví a llamar, ya muy extrañado con la situación, y me contestó que la compañía había recibido el fax con mis datos, pero que no se leían bien, y que tendría que volver a enviarlos. Hasta el día de hoy, no he sabido nada, y tampoco he vuelto a llamar para preguntar. Toda una situación altamente esperpéntica e irregular.

Para propósito de esta ponencia, el no poder contar con ninguna de las dos compañías, me ha imposibilitado contar con datos para poder tabular y comparar. Bueno, sí cuento con los de una compañía, más bien, los de una persona.. quien les habla ahora. Pero claro, carecen de todo valor más allá del meramente anecdótico.

Ante tal situación, se me ocurrió que podía **buscar otras encuestas** ya publicadas, y compararlas con mi experiencia, con mi percepción del negocio de intercambio. Como dice el refrán, “de lo perdido, saca lo que puedas”.

Encuesta 1: En “Bartering activities of Fortune 500 companies”, de 1995, los autores enviaron su encuesta a los CFO (Chief Financial Officer) de estas compañías para tener un retrato de cómo estas empresas hacían negocio de intercambio.

- Solo un 31% respondió, del que solo alrededor del 20% confirmó que hacían negocio de intercambio. Pero de estas, muchas tenían varios negocios de intercambio.
- Casi la mitad del intercambio era de compañía a compañía y algo menos era el intercambio a través de una compañía como intermediario
- Un 42% estaba a favor de hacer intercambio, un 19% en contra, y un 40% no mostró una opinión clara al respecto.
- Más del 86% dijo que seguirían haciendo intercambio, frente al 14% que lo discontinuaría.
- 25% de las compañías habían hecho intercambio durante más de 20 años, y otro 11% entre 10 y 20.
- Sobre la causa de por qué realizan intercambio, 39% dijo que era para eliminar exceso de inventario, 17% dijo que era para retener dinero en efectivo, y un 9% que era para introducir nuevos productos en el mercado.

En el 2000, se publicó un estudio sobre el intercambio en Australia, una sociedad moderna y monetarizada al estilo de la americana. Los datos más importantes al respecto son:

- 25% de los miembros participaban en dos o más compañías de intercambio.
- 91% empleaban un máximo de 10 personas.
- 36% se dedicaba a servicios a clientes (restaurantes cabe en este apartado), seguido de servicios de recreación; curiosamente, un 15% se dedicaba a la manufactura

¿Qué tienen de común estos resultados con el intercambio en Puerto Rico, cómo se asemejan o difieren?

- Al cotejar los datos y negocios en la página web de la compañía A en Puerto Rico, vemos que también más del 90% son negocios de menos de cinco personas.
- También aquí los negocios de comida son los que más negocio de intercambio reciben (al fin y al cabo, todos tenemos que comer, ¿verdad?)
- Si la compañía A, como afirma, tuvo un volumen de intercambio de un cuarto de millón de dólares el último año fiscal (y tal

vez sea más), esto equivale a más de \$60.000 mensuales; lo que quiere decir, bastante más de lo que me paga la UPR en todo un año. Si consideramos, además, que se recomienda no exceder, mediante el intercambio, más del 30% del volumen total de negocio, indica el éxito de esta alternativa económica.

Qué pena que no haya sido posible recabar más información directa de los negocios participantes en intercambio; esta presentación habría sido mucho más fructífera e informativa.

¿Qué podemos concluir?

La primero es que, ciertamente, **no es fácil estudiar este tema**, cuando las propias organizaciones no facilitan el acopio de datos. Aunque las circunstancias correspondientes en este caso fueron algo únicas, no es menos cierto que en el caso de negocios pequeños (la aplastante mayoría en Puerto Rico), sin accionistas, que notienen que publicar resultados económicos, esta recopilación es difícil porque **no tienen porqué hacerlos públicos**.

Y si acaso uno recibe tales datos, puede quedar la **duda de la veracidad** de los mismos. Para la declaración de Hacienda en USA, el IRS dispone de la planilla 1099B para recoger transacciones de intercambio. A nivel de Puerto Rico, en lo que he podido averiguar en Hacienda, no hay una planilla específica. Lo que sí me han dicho, o lo único que me han podido decir, es que lo que uno recibe en la transacción tiene un valor real fuera del sistema, y que tal valor tendría que incluirse como ingreso. Claro que, como ya expuse anteriormente, si no uso esos “dólares barter” hasta dentro de cuatro años, ¿se puede considerar ahora como ingreso? Si lo que recibo es un cuadro de Picasso, que dentro de cinco años dobla su valor, y lo vendo, ¿cómo declaro tal aumento si ya lo hice hace cinco años? Efectivamente, llevar la contabilidad de intercambio, sobre todo para empresas de cierto tamaño y para transacciones grandes, no es fácil.

Desde *mi* perspectiva, el intercambio **funciona por y por encima de todo, si se puede dar salida razonable al crédito** que una gana. De lo contrario, uno acumula “riqueza” virtual, pero de nada sirve. Como en muchas otras cosas, el tamaño sí importa. Si la publicidad es uno de los grandes servicios por intercambio, cuanto más grande sea una empresa, más necesitará que se anuncie en radio, televisión y periódico. La realidad puertorriqueña parece confirmar tal punto de vista. Una vez más, se ha de ver como un

complemento, no como un sustituto de la actividad económica monetarizada.

Por último, el regreso de la compañía de intercambio B a Puerto Rico considero que es otra señal de la validez del intercambio. Aunque mi experiencia con ella no ha podido ser peor, sé que se está expandiendo de manera bastante decidida, y esto prueba la utilidad del intercambio, como *complemento* al uso de dinero legal.

Finalmente, y esto es algo que no he encontrado en ninguno de los trabajos que he leído, creo que es importante destacar el **aspecto**, podemos decir, “**emocional**” del intercambio. El que a uno le paguen y pague en “especies”, conlleva diferentes apreciaciones emotivas, con respecto al uso del dinero “real”. Efectivamente, uno no se siente tan contento al recibir un papel que lee “cien dólares barter” que si recibe el billete de uso legal; de la misma manera, uno paga más contento con ese mismo papel que si tiene que entregar el billete o la tarjeta de crédito. Ciertamente es más difícil querer valorar, *cuantificar* estadísticamente, de qué manera este aspecto emocional contribuye al negocio de intercambio; ahora bien, como parte activa en esta forma de economía, yo *sí* siento dicha emoción al interactuar con los otros dueños de negocios, por lo que creo que es importante considerarlo al estudiar el fenómeno. Aun cuando no sea, cuando menos fácil, cuantificar su influencia en esta variedad de economía.

Finalmente, imagino que precisamente porque este no es mi campo de trabajo regular es que disfruté leyendo, aprendiendo, ¡hasta entendiendo!, sobre la economía nuestra de cada día. Espero que, como yo, puedan salir de este salón con conocimientos e ideas nuevas, que les beneficien en su campo profesional e incluso personal, ¡por qué no! Por último, solo me cabe esperar no haberles aburrido... demasiado.

Muchas gracias.

Referencias bibliográficas

Bloom, R. 2004. "Barter accounting in the US during the late eighteenth and early nineteenth century". *Accounting History*, Mar 2004, 91-108. doi:10.1177/103237320400900105

Damitio, J., Schmidgall, R. & Kintzele, P. 1995. "Bartering activities of Fortune 500 companies". http://findarticles.com/p/articles/mi_m4325/is_n3_v40/ai_n25022950/

Humphrey, C. & Hugh-Jones, S. 1992. *Barter, exchange and value*. Cambridge: Cambridge University Press.

Liesch, P. & Birch, D. 2000. "Barter in Australia". *Advances in Business Marketing and Purchasing*, 9: 353-384

Miller, C. 1992 "Worldwide money crunch fuels more international barter". *Marketing News*, March 2: 5

Plank, R., Reid, D. & Bates, F. 1994. "Barter: an alternative to traditional methods of purchasing". *Journal of Supply Chain Management*, vol. 30:2, 51-57. doi:10.1111/j.1745-493X.1994.tb00189.x

Stodder, J. 1998. "Corporate barter and economic stabilization". *International Journal of Community Currency Research*, 2: 1-11

Young, M. 2007. Business-to-business barter network and the social economy. In <http://conference.se-es.ca/wp-content/uploads/2007/11/h4-young.pdf>.