

# ¿Qué cooperación monetaria transfronteriza sería posible en el País Vasco?

Resumen general de la investigación de Bihar sobre la viabilidad de un sistema barter

# Tabla de contenido

<b>Introducción</b> .....	<b>5</b>
<b>Parte 1. Las características básicas del funcionamiento de los sistemas barter que deben tenerse en cuenta y su base jurídica</b> .....	<b>10</b>
1.1 Una variedad de configuraciones de barter. ....	11
1.2 Las especificidades del funcionamiento de una plataforma de crédito mutualizado entre empresas .....	12
1.2.1 Los barter son sistemas de compensación multilateral de deudas y créditos que imponen una restricción de saldo tendencial en las cuentas de cada empresa. ....	12
1.2.2 Las plataformas de créditos comunes entre empresas tienen un triple beneficio. ....	13
1.2.3 Un barter que funcione bien depende de dos recursos clave: su infraestructura digital y sus recursos humanos. También requiere una gestión rigurosa de los riesgos. ....	14
1.2.4 El Barter es una herramienta complementaria que, más allá de una simple red comercial, puede estructurarse como una comunidad. ....	16
1.3 Efectos positivos probados de un barter transfronterizo para la economía del País Vasco .....	17
1.3.1 Una densificación de las relaciones interempresariales que contribuya a reforzar la economía local y los intercambios transfronterizos. ....	18
1.3.2 Mejora de la resistencia de las empresas. ....	19
1.3.3 Un potencial para la economía circular. ....	20
1.4 Un análisis de las trayectorias de los Barteres que pone de manifiesto las dificultades para estabilizar el sistema .....	21

1.4.1 Una fase de arranque delicada. ....	21
1.4.2 Una dinámica de expansión difícil de estabilizar. ....	22
1.5 Un marco jurídico que no plantea dificultades ....	24
<b>Parte 2. Dos escenarios para construir un sistema de barter transfronterizo</b> .....	<b>27</b>
2.1 Un sistema de crédito mutualizado para el País Vasco: más que una red, una comunidad transfronteriza de barter .....	28
2.1.1 Más allá de una simple red, el establecimiento de una comunidad barter. ....	28
2.1.2 Una estructura transfronteriza basada en tres subredes locales. ....	29
2.1.3 Favorecer un modelo de barter abierto a la participación ciudadana. ....	30
2.1.4 Estatutos y gobernanza originales que faciliten la diversidad de socios y las sinergias entre herramientas monetarias complementarias. ....	31
2.2 Una primera muestra de empresas conforme a las características de una operación de barter .....	32
2.2.1 El análisis de los flujos interempresariales en el País Vasco y de los bucles locales permite identificar las principales actividades en las que puede basarse la puesta en marcha de un barter. ....	33
2.2.2 El lanzamiento del barter transfronterizo podría basarse en una primera muestra de empresas y asociaciones con redes ya existentes. ....	34
2.3 El modelo de negocio: el lanzamiento del barter requiere una propuesta de valor atractiva, una inversión significativa y asociaciones para el desarrollo sostenible .....	35

## Tabla de contenido

---

2.3.1 Una oferta de valor cuyos aspectos clave han sido hasta ahora la participación en una comunidad común de valores y una red empresarial transfronteriza. ....	36
2.3.2 Hay tres soluciones posibles para el sistema informático. ....	37
2.3.3 Las conclusiones del plan de empresa: una fase de lanzamiento que requiere un importante esfuerzo inversor. ....	38
2.3.4 En definitiva, conviene ser prudente sobre las condiciones de lanzamiento y desarrollo sostenible de un barter transfronterizo en el País Vasco. ....	39
2.4 Dos pasos previos al establecimiento de un barter a largo plazo: la experimentación del Eusko en Hegoalde y/o la constitución de una red transfronteriza de ESS .....	42
2.4.1 La opción de experimentar el modelo Eusko en Hegoalde. ....	43
2.4.2 Una red transfronteriza de actores de la ESS. ....	44
<b>Bibliografía .....</b>	<b>46</b>

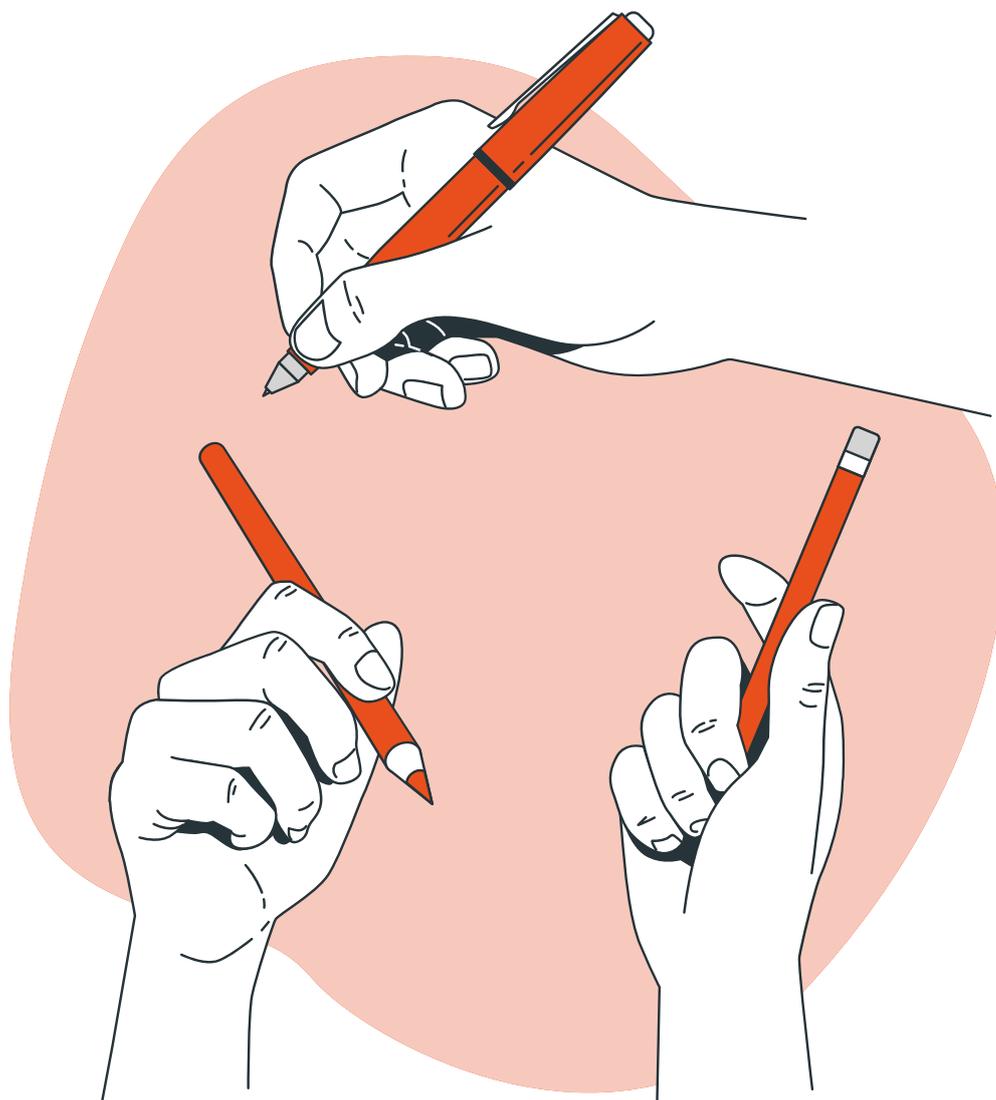


Illustration : storyset.com

## Introducción

En 2020, durante la contención impuesta por el Covid 19, se manifestó en el seno del Comité de Dirección de Euskal Moneta la preocupación por las consecuencias económicas de la pandemia: ¿en qué medida afectaría la pandemia y sus secuelas a las pequeñas y medianas empresas que conforman la mayor parte del tejido económico de Iparralde? Hay que recordar que la consecuencia causada por la pandemia fue de proporciones sin precedentes: el Producto Interior Bruto (PIB) de la Unión Europea cayó un 6% en 2020. Además, todo el mundo recordaba aún las consecuencias de la crisis financiera de 2008.

Es en este contexto, y en respuesta a esta preocupación, el Comité de Dirección de Euskal Moneta decidió llevar a cabo un estudio sobre la viabilidad de un sistema de crédito interempresarial mutualizado (o «barter» en inglés) en el País Vasco, convencido de que los choques económicos a los que nos enfrentamos, cada vez más frecuentes, requieren respuestas y herramientas de carácter «endógeno», configuradas a escala local y en una lógica «bottom-up».

Los sistemas de crédito entre empresas también se denominan circuitos monetarios «BtoB», dinero «Business-to-Business». En cierto modo, gestionan transacciones multilaterales entre empresas. En la mayoría de los casos, estos sistemas proporcionan a las empresas créditos (o anticipos) a interés cero en unidades de cuenta (o moneda) que sólo circulan dentro de la red. Dentro de esta red, las empresas que se benefician de estos créditos (anticipos) pueden, por tanto, realizar compras, pero también están obligadas a realizar ventas, para poder reembolsar en unidades de red los créditos (anticipos) que han recibido. El núcleo del funcionamiento de una plataforma de crédito mutuo es un mecanismo de compensación que registra todas las transacciones, utilizando la unidad de cuenta específica de la red. El sistema de compensación permite saldar una deuda contraída con un miembro de la red mediante el crédito que ostenta frente a otro miembro.

Los sistemas de barter no son muy conocidos en Europa, aunque algunos han adquirido reputación internacional, como el WIR en Suiza y el Sardex en Italia. Lo que tienen en común es que se crearon en respuesta a situaciones de crisis: la crisis de 1929 en el caso del WIR, y la crisis de 2008 en el caso del Sardex. Fundado en 1934, el WIR es hoy un banco cooperativo que agrupa a 60.000 empresas de todas las actividades y tiene un volumen anual de transacciones de más de 2.000 millones de francos suizos. En cuanto a Sardex, creada en 2010 en Cerdeña, se ha convertido en una red nacional -SardexPay- con más de 7.000 empresas. Estos sistemas han demostrado eficazmente su capacidad para ayudar a las empresas a superar situaciones de crisis, en particular abordando las dificultades que tienen las PYMES para acceder al crédito. Así, su notable desarrollo sugiere que una plataforma de crédito mutualizado puede contribuir de tres maneras a reforzar el tejido económico local. Por un lado, como acabamos de mencionar, contribuyen

a la resiliencia de las empresas. También son vectores de densificación de las relaciones interempresariales a escala local y pueden favorecer dinámicas de relocalización<sup>1</sup>. Por último, pueden posicionarse como herramientas de la economía circular. El interés del crédito mutualizado entre empresas es contribuir a la reutilización de activos infrautilizados: existencias latentes, espacios vacíos, equipos, tiempos de uso de las máquinas, elementos infrautilizados, etc. Así, puede facilitar una gestión sobria y eficaz de los recursos, evitando su despilfarro y fomentando el reciclaje y la revalorización económica.

La decisión de realizar un estudio de viabilidad de un sistema de barter en el País Vasco, formalizada por el Comité de Dirección del Eusko, estipula que el sistema de barter previsto debe ser al menos compatible con la moneda local, e incluso garantizar una forma de complementariedad con ella. En ningún caso ambas redes deben competir entre sí, y el sistema de barter previsto no debe poner en entredicho el capital social del que goza el Eusko. El Eusko es hoy la primera Moneda Local Complementaria (MLC) de Europa<sup>2</sup>. Su éxito está ligado a la movilización ciudadana que las MLC han logrado suscitar en torno a los valores que promueve: la deslocalización de la economía, las prácticas sociales y ecológicas, un principio de solidaridad entre los agentes económicos y la promoción del euskara.

La segunda característica de nuestro estudio es la escala territorial. La viabilidad de un sistema de barter está vinculada a dos condiciones. En primer lugar, una limitación de masa crítica: el sistema exige un número importante de empresas para autofinanciarse. En segundo lugar, una restricción cualitativa: el sistema debe garantizar oportunidades de compra y venta para cada una de las empresas participantes. Esto implica una diversidad mínima de sectores de actividad de las empresas que componen la red.

En relación con estas dos condiciones, se ha considerado que Iparralde es

---

1 M. Amato (2006) estima que en los diez años de existencia de Sardex, la proporción de productos alimenticios locales puestos a la venta por el comercio en Cerdeña se ha duplicado, pasando del 16% al 30%.

2 La red contará con más de 3 millones de Eusko en circulación en la primavera de 2021, con 4.000 usuarios particulares, 1.300 profesionales y 36 municipios de Iparralde, además de la Mancomunidad de Aglomeración del País Vasco.

una zona demasiado pequeña. Iparralde tiene una población de 310.000 habitantes, con escasa actividad industrial. A pesar de las posibilidades de poner en marcha un barter, el desarrollo del sistema encontraría rápidamente sus límites a la escala de Iparralde. Por ello, el análisis se ha situado en la perspectiva de todo el País Vasco, con el objetivo de estudiar la viabilidad de un barter transfronterizo. Juntas, Euskadi y Navarra tienen una población de casi 3 millones de habitantes. También son territorios muy dinámicos en términos económicos, con un importante tejido industrial (especialmente Euskadi). La creación de una red transfronteriza de barter de la envergadura de estos tres territorios permitiría responder a las dos limitaciones antes descritas.

Más allá de la mera dimensión económica, esta escala territorial también tiene sentido desde el punto de vista cultural e identitario. Y como demuestra la trayectoria del Eusko, en la dinámica vinculada a las monedas locales, las dimensiones social y cultural son fundamentales. Dado que la cultura y la lengua vascas están presentes en Iparralde, Euskadi y Navarra, existe un fuerte vínculo de identidad entre estos tres territorios.

Un estudio gubernamental realizado por el PIPAME<sup>3</sup> (2013a) recomienda la implantación de sistemas barter transfronterizos. Entre Suiza y Francia existe un caso de sistema de crédito interempresarial mutualizado transfronterizo: el Léman. Pero dentro de la Unión Europea, un barter que funciona en todo el País Vasco sería el primer ejemplo de sistema transfronterizo.

Presentamos aquí el resumen de la primera fase del estudio de viabilidad, estructurado inicialmente en dos etapas. La primera etapa, cuyos resultados se resumen a continuación tenía por objeto analizar distintas experiencias de barter para formalizar un modelo y extraer conclusiones sobre las posibles vías de aplicación. Sin embargo, este proyecto de estudio también preveía una segunda etapa, que consistía en probar los modelos barter previstos con una muestra de empresas objetivo.

Hemos realizado primera etapa del estudio de viabilidad de un sistema barter transfronterizo en dos etapas.

---

3

PIPAME es el Polo Interministerial de Prospectiva y Anticipación de las Mutaciones Económicas.

En primer lugar, examinamos el funcionamiento de los sistemas barter para identificar las características fundamentales y los problemas que debe abordar un proyecto de creación de una plataforma de crédito mutualizado entre empresas. En esta primera fase, también dedicamos especial atención al análisis de las bases jurídicas de una plataforma de mutualización de créditos B2B, concretamente en lo que respecta a la legislación española, que en nuestra opinión merecía una atención particular. Las reflexiones que se desprenden de esta primera parte han puesto de manifiesto el potencial de un sistema de este tipo, pero también las dificultades reales de su implantación.

Por ello, en segundo lugar, a la hora de definir las hipótesis de puesta en marcha de un sistema Barter en el País Vasco, hemos formalizado dos escenarios. El primer escenario es el de la creación «ex-nihilo» de una plataforma de crédito mutualizado interempresarial. Un segundo escenario, que, a falta de creación de dicha plataforma a corto plazo, consistiría en la puesta en marcha de planteamientos que serían requisitos previos para el posterior despliegue de un barter. En este segundo escenario se consideraron dos opciones: la de una experimentación del Eusko en dos zonas del País Vasco Sur, y la de una estructuración de una primera red transfronteriza de empresas de la Economía Social y Solidaria (ESS).



Illustration : storyset.com

## **Parte 1. Las características básicas del funcionamiento de los sistemas barter que deben tenerse en cuenta y su base jurídica**

Hemos estudiado el funcionamiento de los barter para identificar los aspectos esenciales para la implantación de un sistema de este tipo a escala transfronteriza en el País Vasco. Hemos puesto de relieve estos aspectos a través de una revisión bibliográfica, pero sobre todo a través de una serie de entrevistas con los responsables de varios barter (anexo 6a). Gracias a la contribución del Sr. Amato (véase el anexo 1), hemos estudiado en particu-

lar el caso de Sardex en Cerdeña, que nos parece una experiencia especialmente inspiradora para el País Vasco. Las conclusiones son las siguientes.

## 1.1 Una variedad de configuraciones de barter.

Los barters son poco conocidos en Europa. Sin embargo, la Asociación Internacional de Comercio Recíproco (IRTA) considera que podemos referirnos a una «industria», activa sobre todo en los países anglosajones. Es digno de mención observar la diversidad de configuraciones, pero también de trayectorias, que saca a la luz un primer examen de estos sistemas poco conocidos.

Hay muchos barters estrictamente comerciales, sobre todo en Estados Unidos. Pero los barters pueden posicionarse como herramientas de cooperación y solidaridad entre empresas, cuyo estudio es más interesante cuando surgen de tradiciones e impulsos de naturalezas a veces diferentes. La WIR es la experiencia más conocida en el mundo. Fue creado por empresarios a raíz de la crisis de 1929 para dar respuesta a las dificultades de acceso al crédito de las pequeñas empresas. En el mismo contexto de la crisis de 1929, en Estados Unidos, fueron los sindicatos de trabajadores desempleados, como la Unemployed Citizens League (UCL) de Seattle, y la Organized Unemployed Inc. de Minneapolis, los que promovieron la creación de barters para fomentar la creación de actividades por los propios desempleados. Fue también en reacción a otra crisis, la de 2008, cuando en 2010 se puso en marcha otro ejemplo destacado de barter: Sardex. Sin embargo, en el caso de Sardex prevalecieron las preocupaciones ligadas a un fuerte anclaje territorial de los fundadores, que querían contribuir al desarrollo local de Cerdeña.

La diversidad de estos sistemas también puede observarse en sus trayectorias. Los barters más referentes son obviamente ejemplos de «historias de éxito». Más concretamente, el WIR, con una red que reúne hoy a más de 60.000 empresas que representan el 20% de las pequeñas y medianas empresas suizas. También el Sardex, que, sólo después de 10 años de existencia, contaba con más de 7.000 empresas en su red. Sin embargo, nos ha parecido pertinente analizar los límites de estas historias de éxito, y también

examinar los casos de fracaso. Así, hemos examinado de cerca las experiencias de Aurex en Grenoble y SoNantes en Nantes.

También hay que señalar que, más allá de una simple red interempresarial, existen configuraciones de estatutos muy originales. Es el caso de Léman, que es un barter transfronterizo franco-suizo situado a ambos lados del lago Lemán. Aunque muy pocas empresas francesas son miembros de la plataforma, Léman constituye un caso interesante de barter para nuestro estudio. Además de su carácter transfronterizo, tiene la particularidad de articular dos circuitos: el del crédito interempresarial (Le Lémanex) y el de la moneda local (Le E-Léman). Esta articulación es posible gracias a un sistema informático que utiliza la tecnología blockchain.

## **1.2 Las especificidades del funcionamiento de una plataforma de crédito mutualizado entre empresas**

Un proyecto para poner en marcha un barter debe tener en cuenta aspectos específicos e ineludibles de su funcionamiento. Hemos destacado cuatro características fundamentales.

### **1.2.1 Los barters son sistemas de compensación multilateral de deudas y créditos que imponen una restricción de saldo tendencial en las cuentas de cada empresa.**

El núcleo del funcionamiento de un sistema barter reside en los anticipos de tesorería (créditos) concedidos en unidades del circuito<sup>4</sup> a las empresas miembros. Estos anticipos permiten adquirir bienes o servicios sin movilizar efectivo en euros. Pero su reembolso exige que las empresas beneficiarias realicen ventas dentro de la red. Las posiciones de los participantes se gestionan a través de un mecanismo de compensación multilateral. Aunque una

---

4 En general, 1 unidad de Barter = 1 euro.

transacción bilateral es el origen de las deudas y créditos, en realidad se contraen contra todo el sistema. A diferencia del funcionamiento de una moneda local, las unidades del circuito no implican de antemano importes equivalentes en euros, sino que se derivan del crédito. Se trata, pues, de una herramienta complementaria a una Moneda Local Complementaria (CLC). De hecho, es el propio desarrollo de la red y su potencial de transacciones lo que da impulso al crédito y, por tanto, a la cantidad de dinero en circulación. Pero también es más restrictiva, ya que no existe la posibilidad de volver a convertirla en euros. Desde un punto de vista contable, un sistema de barter está siempre en equilibrio en términos agregados, pero su gestión rigurosa exige que las cuentas de cada uno de los participantes estén en equilibrio: las empresas con saldos excedentes deben gastar sus barters, porque mantienen simétricamente posiciones deficitarias para algunos de sus socios. Más adelante analizaremos las posibilidades de gestionar esta restricción.

### **1.2.2 Las plataformas de créditos comunes entre empresas tienen un triple beneficio.**

a/ Facilitan la gestión de las dificultades de tesorería. El núcleo del funcionamiento de un barter reside en los créditos de tesorería concedidos en general a tipo de interés cero, y por tanto en condiciones más ventajosas que las de los bancos. Cabe señalar que también es más ventajoso desde el punto de vista de las empresas acostumbradas a conceder préstamos interempresariales tradicionales. En lugar de una promesa de pago, las empresas vendedoras obtienen un poder de compra inmediato. La financiación del capital circulante mediante el barter alivia una limitación de la gestión del capital circulante.

b/ Ofrecen la ventaja de participar en una red comercial estructurada. Gracias a los protocolos de animación de la red, las empresas se benefician de una reducción de sus costes de transacción generada por el ahorro de tiempo en la búsqueda de proveedores y clientes. Las empresas barter de éxito disponen de plataformas digitales que facilitan la adecuación entre la oferta y la demanda. Sobre todo, ponen a su disposición un equipo de intermedia-

rios para realizar un seguimiento personalizado de sus miembros. También disponen de sus propias herramientas de comunicación (revistas, sitios web, etc.) y organizan eventos de networking (reuniones, ferias, etc.). Se trata de ventajas significativas para las pequeñas empresas que no disponen de recursos comerciales propios. Además, en la práctica, las empresas muy pequeñas suelen movilizar servicios que parecían inaccesibles para ellas, como el asesoramiento jurídico o la publicidad. Así pues, podemos señalar una segunda función fundamental de los barterers destacada por el Sr. Amato: hacer posibles relaciones que de otro modo probablemente no se habrían establecido.

c/ Por último, contribuyen a la valorización económica de las capacidades excedentarias en una lógica de economía circular. Puede tratarse de excedentes de producción, pero también de activos infrautilizados: espacios de almacenamiento, oficinas, vehículos, equipos informáticos, etc. Esta capacidad excedentaria, especialmente algunos activos infrautilizados, no siempre es fácil de identificar. Y la oportunidad de encontrarles un valor económico es uno de los principales argumentos comerciales de varios barterers. Estos barterers ofrecen analizar el potencial de inserción de nuevas empresas en su red, incorporando un diagnóstico de su capacidad excedentaria. Destaca aquí una tercera característica de los barterers: permiten conectar los recursos infrautilizados con las necesidades insatisfechas (Kennedy, Lietaer, 2018).

### **1.2.3 Un barter que funcione bien depende de dos recursos clave: su infraestructura digital y sus recursos humanos. También requiere una gestión rigurosa de los riesgos.**

Todos los instrumentos monetarios se basan en una dimensión social fundamental: la confianza. En el caso de las plataformas de crédito mancomunado, dos recursos clave sustentan el nivel de confianza de los participantes en el sistema: la infraestructura digital y los recursos humanos. También implican una gestión rigurosa del riesgo.

**Infraestructura digital:** Una plataforma de barter es un sistema

contable que registra las transacciones y hace un seguimiento de las posiciones acreedoras y deudoras. Esto se gestiona mediante una infraestructura digital. Desde este punto de vista, no estamos en el ámbito de una moneda física, sino en el de una moneda digital. El rápido desarrollo de las tecnologías de la comunicación y la información a principios del siglo XXI ha estimulado la aparición de nuevos actores en el ámbito del barter. La infraestructura digital tiene una importancia estratégica, ya que es la base de la seguridad y la gestión eficaz del sistema y, por tanto, de la confianza que los usuarios pueden depositar en él.

**Recursos humanos:** Como acabamos de comentar, una de las funciones clave de un barter es contribuir a que se produzca el máximo número de transacciones entre los miembros de su red. Para ello, debe estructurarse desde el principio un sólido equipo de animadores comerciales (brokers). Este es un aspecto esencial, por ejemplo, del éxito de Sardex. Tras el diagnóstico, los brokers definen las condiciones de integración de las nuevas empresas, garantizan un seguimiento personalizado para favorecer la realización de las transacciones y proporcionan asesoramiento. Numerosos testimonios de empresas atestiguan que la competencia y la calidad de la relación con el equipo de corredores explican la confianza que depositan en Sardex.

**Gestión del riesgo:** Junto a los dos recursos clave antes mencionados, al ser el barter un sistema multilateral de compensación de deudas y créditos, la forma en que se gestiona el riesgo también sustenta la confianza que se deposita en él. Una gestión rigurosa del riesgo es necesaria para la sostenibilidad del sistema. En particular, ante el riesgo de quiebra de las empresas participantes, debe contar con un mecanismo de seguro que permita cancelar las deudas que puedan afectar a otros miembros de la red.

### **1.2.4 El Barter es una herramienta complementaria que, más allá de una simple red comercial, puede estructurarse como una comunidad.**

Las monedas complementarias se presentan a veces en la literatura como instrumentos alternativos. Nos parece más apropiado considerar un sistema de crédito mutualizado entre empresas como un instrumento complementario. Por un lado, resulta que el instrumento de pago liberatorio aceptado por todos sigue siendo la moneda oficial. Una empresa necesita euros para el pago de las cotizaciones obligatorias, el reembolso de las deudas, etc. Sin embargo, las unidades de barter no pueden convertirse en euros. Por otra parte, el estudio PIPAME<sup>5</sup> (2013a) aconseja limitar las transacciones dentro de una red de barter al 10% del volumen de negocios.

Muchos barterers solo tienen una finalidad comercial. Es el caso, por ejemplo, de la FER en Bélgica, que hemos analizado en este estudio. Sin embargo, como ya hemos mencionado, la historia de Barterers de referencia como el WIR y el Sardex está impregnada de fuertes valores de ayuda mutua y cooperación, que son una alternativa a los que sólo promueven la búsqueda de la máxima rentabilidad y beneficios. Así, el nombre WIR es una contracción de «Wirtschaftsring», que se traduce como «círculo económico cooperativo». En el caso de Sardex, las preocupaciones de solidaridad y desarrollo local en Cerdeña llevaron a los cinco fundadores a crear un barter. En estos dos casos ejemplares, las opiniones convergen. G Vallet (2005) subraya que, más allá de un «círculo» económico, a través de su participación en el WIR, las empresas se adhieren a una comunidad que cree en la posibilidad de otros modos de intercambio. P. Antoniadis & alli (2017) consideran que el Sardex también constituye una comunidad basada en la creencia de que el dinero puede utilizarse de otra manera.

---

5 PIPAME: El Polo Interministerial de Previsión y Anticipación de la Evolución Económica (Pipame) reúne a una decena de departamentos ministeriales y organismos públicos para realizar estudios de previsión destinados a anticipar las grandes evoluciones de algunos sectores clave de la economía francesa: comercio, industria, tecnología digital, servicios, turismo, etc.

## 1.3 Efectos positivos probados de un barter transfronterizo para la economía del País Vasco

Tras este análisis del funcionamiento de los barter, hemos detallado los mecanismos que explican la contribución de un barter al desarrollo local. Esto nos ha llevado a confirmar el interés de un barter transfronterizo para la economía del País Vasco.

Esta constatación viene precedida de un examen del ámbito de las relaciones económicas transfronterizas en el País Vasco.

Para diagnosticar el potencial económico de un barter transfronterizo, trabajamos en colaboración con la CCI de Bayona, que realizó un estudio de los principales flujos económicos del País Vasco. La CCI utilizó un modelo para estimar una serie de datos estadísticos que no existen a escala del País Vasco (Norte y Sur). Entre otras cosas, surgen dos características fundamentales que no son en sí mismas sorprendentes, pero los datos estimados permiten medirlas. En primer lugar, la fuerte disparidad entre las economías de Iparralde y Hegoalde. Iparralde tiene un perfil de economía residencial en la que las actividades de servicios están muy presentes. Hegoalde se orienta hacia la economía productiva, con una actividad industrial muy dinámica. No sólo existe una fuerte asimetría entre ambas economías, sino que además aparecen fuertemente desconectadas. Las exportaciones de Iparralde a Hegoalde sólo representan el 2% de la producción de Iparralde, mientras que Hegoalde sólo exporta el 0,3% de su producción a Iparralde. Hasta la fecha, los intercambios económicos dentro del espacio económico transfronterizo del País Vasco son embrionarios<sup>6</sup>.

La fuerte disparidad de las dos economías y su desconexión están relacionadas, ya que la debilidad del comercio transfronterizo se explica en parte por las diferencias estructurales observadas. Pero también es comprensible por las dificultades inherentes al comercio transfronterizo: obstáculos lingüísticos e institucionales (asimetría de competencias), peso de los procedimientos administrativos, diferencias en los sistemas fiscales, culturas

---

<sup>6</sup> Además, en Hegoalde, las economías de las comunidades autónomas de Euskadi y Navarra están relativamente desconectadas entre sí.

operativas disímiles, etc. Sin embargo, todos los agentes implicados en el ámbito transfronterizo en el País Vasco son unánimes en afirmar que tiene un potencial importante. Al representar un territorio de más de 3 millones de habitantes, el espacio transfronterizo del País Vasco ofrece la posibilidad de movilizar masas críticas que constituyen palancas eficaces en los ámbitos económico, social y de transición ecológica. En efecto, en el plano económico, es a través del refuerzo de las colaboraciones interempresariales como podrían iniciarse dinámicas de innovación concebibles a escala transfronteriza (Alcalde, Lorenz, 2019).

En este contexto, consideramos que la contribución potencial de un barter transfronterizo a la economía del País Vasco puede ser significativa. Se puede desglosar en tres aspectos:

### **1.3.1 Una densificación de las relaciones interempresariales que contribuya a reforzar la economía local y los intercambios transfronterizos.**

Un menor comportamiento de atesoramiento explica la mayor velocidad de circulación de la moneda dentro de los barter. Además, a diferencia de una moneda oficial (como el euro), que puede filtrarse fuera del territorio, el circuito de las unidades barter es cerrado. Estos efectos también pueden observarse en el caso de las MLC, pero al no ser convertibles, las unidades barter se expresan con mayor intensidad en las plataformas de crédito mutualizadas, siempre que los pares oferta/demanda sean compatibles. Estos efectos refuerzan la economía local porque conducen a una fuerte densificación de los intercambios interempresariales y, a partir de cierto tamaño de la red, provocan una deslocalización de determinadas actividades. Así lo demuestra, por ejemplo, la experiencia Sardex.

Muchos de los proyectos transfronterizos lanzados son proyectos puntuales que a menudo no tienen futuro. Este es uno de los principales escollos de la cooperación transfronteriza. Aquí es donde radicaría la principal aportación de un barter transfronterizo: la creación de una red empresarial transfronteriza sostenible. G. Vallet (2005) subraya que las modalidades de funcio-

namiento de un barter se basan en la dinámica de extensión de la red y, en particular, en el mecanismo de la «fuerza de los eslabones débiles» puesto de relieve por M. Granovetter (1973). Si A es socio de B y B es socio de C, aunque A y C no se conozcan, al pertenecer a la misma red es probable que formen vínculos. El conocimiento mutuo y la confianza recíproca permiten desarrollar un efecto de «lealtad». El reto de un barter transfronterizo es estimular este conocimiento mutuo y garantizar un cierto umbral de desarrollo y durabilidad de los vínculos interempresariales. Para alcanzar este objetivo, nos ha parecido especialmente pertinente una recomendación formulada por M. Navarro (2018): una de las palancas clave de las relaciones transfronterizas reside en la movilización de diferentes factores de proximidad. Uno piensa lógicamente en la proximidad geográfica, pero también es obvio que la perdurabilidad de las relaciones transfronterizas implica necesariamente motivaciones comunes (Alcalde, Lorenz, 2019): valores éticos, apego al territorio, oportunidades económicas concretas.

### **1.3.2 Mejora de la resistencia de las empresas.**

En tiempos de crisis, y sobre todo cuando se deterioran las condiciones de acceso al crédito, el sistema barter parece ser una herramienta estabilizadora. Esto no se debe tanto a la gran velocidad de circulación de los barterers como al hecho de que son las propias empresas las que mantienen un impulso crediticio al margen del sistema bancario. Este efecto es tanto más pronunciado cuando la situación económica se deteriora, los participantes en la red tienden a reforzar las transacciones dentro de la red, ya que el comercio fuera del sistema se ha vuelto más inestable. Esta reacción anticíclica se ve confirmada por estudios macroeconómicos del WIR (Stodder, 2009 y Face, 2017).

Estas observaciones apoyan reflexiones más generales de B. Lietaer y M. Kennedy (2008) sobre la resistencia del sistema monetario y financiero. En un mundo relativamente estable que permite previsiones fiables, es racional utilizar sistemas de gestión centralizados. Esto ya no es así en una situación inestable. Como ilustra el ejemplo de barterers, las tecnologías de la información y la comunicación permiten mecanismos alternativos de asignación de

créditos de naturaleza más descentralizada (Kalinowski, 2011). Como ya se ha mencionado, estos (y los MLC) pueden considerarse instrumentos complementarios. Contribuyen a compensar las deficiencias de las monedas centralizadas, sobre todo en lo que respecta a la movilización de recursos de financiación a nivel local, facilitando la densificación y estabilización de los intercambios a este nivel. En un contexto estabilizado, la gestión centralizada del dinero garantiza la eficacia; en una situación de inestabilidad, la diversidad monetaria y la subsidiariedad favorecen la resiliencia (Lietaer, 2009).

### 1.3.3 Un potencial para la economía circular.

Las características intrínsecas de las monedas locales las convierten en herramientas potencialmente eficaces para la transición ecológica al promover el desarrollo de una economía circular. Restringen la fuga de valor añadido fuera de los territorios en los que se utilizan y aceleran la circulación del dinero a nivel local. Esto contribuye, en determinadas condiciones, a una densificación de los intercambios locales. Además, a menudo se atribuye a las monedas oficiales un efecto «rebote»<sup>7</sup> debido a su total intercambiabilidad. Las monedas locales, en cambio, tienen una fungibilidad limitada y los individuos sólo pueden utilizarlas dentro de una red que suele estar estructurada en torno a objetivos ecológicos.

Como señala M. Aglietta (2015), las monedas locales responden así a la lógica de la economía circular. Esto es especialmente cierto en el caso de los sistemas barter. En primer lugar, porque los mecanismos que acabamos de describir se ven reforzados por la no convertibilidad de las unidades barter en euros. Pero también porque la valorización de los activos infrautilizados, que es una de las tres funciones de los sistemas barter, corresponde a uno de los siete pilares de la economía circular: la ecología industrial territorial (ADEME, 2017). En efecto, favorecen la valorización de residuos como insumos en otros procesos productivos (sinergias de sustitución), y la puesta en común de recursos infrautilizados (sinergias de mutualización): equipa-

---

7 El efecto rebote fue puesto de relieve por el economista inglés S. W. Jevons (1835-1882). Utilizando el ejemplo del carbón, S. W. Jevons demostró que, paradójicamente, una mayor eficiencia productiva o energética puede conducir en realidad a un mayor uso de un producto y de su energía asociada.

mientos, espacios físicos, servicios....

## **1.4 Un análisis de las trayectorias de los Barteres que pone de manifiesto las dificultades para estabilizar el sistema**

Mediante el examen de una serie de barteres<sup>8</sup>, hemos estudiado la trayectoria de desarrollo de un barter. Se ha demostrado que la fase inicial es difícil de poner en práctica y que la dinámica de expansión de un sistema de este tipo está fuertemente condicionada por diversos factores.

### **1.4.1 Una fase de arranque delicada.**

Nos fijamos en experiencias de barter que acabaron en fracaso: SoNantes en Nantes, y Aurex en Grenoble. Nos hemos quedado con tres elementos

a/ La rápida constitución de un núcleo inicial de empresas compatibles con el funcionamiento de un B=barter es la clave del éxito del lanzamiento. SoNantes y Aurex iniciaron su actividad con un número relativamente reducido de empresas, y resultó que la frecuencia de las transacciones entre ellas y los importes implicados seguían siendo relativamente bajos.

b/ El modelo económico debe basarse en hipótesis prudentes. Las experiencias de SoNantes y Aurex ponen de manifiesto la necesidad de formalizar un plan de negocio realista. Conviene evitar ser demasiado optimista sobrestimando los flujos de ingresos, por una parte, e infravalorando las fuentes de gastos, por otra.

c/ En el momento del lanzamiento, es esencial definir la propuesta de valor y tener en cuenta el contexto macroeconómico. barteres de renombre internacional como la WIR y Sardex se desarrollaron en un contexto de crisis en el que la financiación adicional que ofrecían era una solución eficaz para

---

8 Examinamos los casos de Sardex, SoNantes, Aurex, RES, France Barter (ahora Korp) y Léman.

las empresas frente a la restricción general del crédito. Así pues, el éxito de su puesta en marcha se basó en gran medida en la primera ventaja de los barteres: los anticipos de tesorería. Por otra parte, durante la pandemia de Covid, las políticas de apoyo del gobierno francés garantizaron a las empresas un fácil acceso al crédito. En consecuencia, el interés primordial de los barteres quedó en suspenso y, en este contexto, SoNantes y Aurex no consiguieron prosperar.

### **1.4.2 Una dinámica de expansión difícil de estabilizar.**

No es fácil estabilizar la trayectoria de expansión de un barter porque está condicionada por las dificultades de cierre del circuito y por una dialéctica que combina una restricción de proximidad con la necesidad de alcanzar un tamaño crítico.

a/ Las dificultades para completar el circuito.

El análisis de Sardex realizado por el Sr. Amato nos ha permitido poner el dedo en la llaga de las dificultades para cerrar un circuito de barter. Como ya hemos explicado, una buena gestión del sistema exige que las cuentas de cada empresa tiendan al equilibrio. Esta condición es consecuencia de la no convertibilidad de los barteres en euros. En efecto, sólo gastando sus unidades excedentarias las empresas con saldos positivos pueden ofrecer oportunidades de venta, y reequilibrar así sus posiciones, a las que tienen saldos negativos. Las empresas con saldos excedentarios deben, pues, gastar sus unidades trimestrales porque mantienen simétricamente las posiciones deficitarias de algunos de sus socios. Al abrir la participación en una plataforma de crédito mancomunado a los particulares mediante la posibilidad de transferirles unidades barter, se ofrece a las empresas que han acumulado unidades barter la posibilidad de reutilizarlas.

La incorporación de particulares al barter modifica la configuración de la red empresarial, ya que requiere la inclusión de comerciantes. Las transacciones BtoB («Business to Business») se complementan entonces con intercambios BtoC («Business to Consumer»). Además de aliviar la restricción

de equilibrar las cuentas, la participación de particulares en la red tiene el efecto de dar un impulso adicional a los intercambios entre empresas al añadir el consumo final. En la misma lógica de la demanda final, podría contemplarse la participación de los poderes públicos. Reforzando este componente de la demanda final, es posible sustituir una lógica sectorial mantenida por relaciones cliente/proveedor por una lógica de circularidad a escala del territorio del barter.

Esta es la estrategia que ha puesto en marcha Sardex. Respondiendo a las preocupaciones de desarrollo local, desde el principio la plataforma tratará de asentar su despliegue a través de una fuerte base territorial. Se abrirá rápidamente a la participación de ciudadanos y asociaciones, y afirmará una fuerte dimensión cultural contribuyendo a la creación del canal de televisión en lengua sarda EJATV u organizando el festival «Mitzaz» (Amato 2016). En cambio, sus intentos de integrar a las autoridades locales seguirán siendo infructuosos. La principal forma de distribuir unidades de circuito a particulares es mediante el pago de parte de los salarios en barter. En el caso de Sardex, se trata de cantidades bastante importantes, que hemos podido observar a través de la evolución de las transacciones BtoE (Business to Employee). Cabe señalar que esta estrategia de integración de los particulares en la red también ha sido el eje principal del desarrollo de un barter comercial, el RES en Bélgica. Este último permite la participación de los particulares en la red a través de un mecanismo distinto del pago de una parte del salario: el «barter RES». A través de una plataforma de tipo PayPal, los comerciantes pueden vender RES a particulares con un importante descuento sobre su valor. La mitad de los intercambios dentro de la RES son transacciones BtoB y la otra mitad transacciones BtoC.

b/ Una dinámica de expansión sujeta a una dialéctica que combina una restricción de proximidad con la necesidad de alcanzar el tamaño crítico.

La experiencia de Sardex demuestra que el funcionamiento de un sistema de barter conduce a la creación de «clusters» locales que realizan muy pocas transacciones entre sí. Por ejemplo, la provincia de origen de Sardex -el Medio Campidano- realiza muy pocos intercambios comerciales con la provincia vecina de Cagliari. Este efecto «cluster» es una de las expresiones de una restricción de proximidad a la que están sometidas las plataformas

de crédito mutualizadas. Por un lado, estas plataformas están constituidas esencialmente por pequeñas empresas para las que los contactos directos son fundamentales porque facilitan el conocimiento mutuo y las relaciones de confianza. Por otro lado, la animación comercial requiere una red local. Así pues, el WIR se estructura sobre la base de 13 redes regionales de proximidad.

El buen funcionamiento de un barter se basa en dos recursos clave: su infraestructura digital y sus recursos humanos. Los ejemplos de barter estudiados dan fe de que estos dos recursos clave implican importantes inversiones en el momento de la creación de un barter, pero también a lo largo de su trayectoria de desarrollo. En efecto, el contexto tecnológico está en constante evolución, y el barter es una actividad que requiere esfuerzos continuos para mejorar los métodos de formación en materia de promoción de ventas y protocolos rigurosos de gestión de riesgos. Ante estas constantes necesidades de inversión, los sistemas barter están sujetos a una fuerte limitación de masa crítica. Es esencial que su funcionamiento garantice economías de escala para amortizar los costes de inversión recurrentes.

## 1.5 Un marco jurídico que no plantea dificultades

A través de un barter, las propias empresas son las originadoras de créditos y deudas que se generan al margen de los canales bancarios tradicionales. En este sentido, dado que un sistema de crédito interempresarial mutualizado cuestiona el monopolio de la creación de dinero a través del crédito en manos de los bancos (Kalinowski 2011), debe ser capaz de responder a una mayor vigilancia por parte de los organismos reguladores. Por lo tanto, debe poder justificar una base jurídica sólida. Por esta razón, nos hemos preocupado de examinar de cerca los marcos jurídicos que sustentan la actividad de los barter. Más concretamente, el marco español nos pareció que requería una mayor vigilancia. Un equipo de juristas del centro GEZKI de Donostia<sup>9</sup> realizó un análisis exhaustivo de la legislación española

---

<sup>9</sup> El centro GEZKI es un centro de investigación dedicado a la Economía Social y Solidaria. El exhaustivo estudio sobre la legislación española ha sido realizado por los siguientes abogados: Irati Basoredo Otzerinjauregi; Aitor Bengoetxea Alkorta; Irune Suberbiola Garbizu; Itziar Villafáñez Pérez.

relativa tanto a los barterers como a las MLC. Confirma que la constitución de una permuta transfronteriza no entraña ninguna dificultad jurídica.

En cuanto a la legislación francesa, el estudio de PIPAME (2013b) ha establecido claramente que la actividad de un sistema barter es perfectamente legal. Las transacciones realizadas en estos sistemas se consideran ventas de bienes y servicios «compensadas» por una compra de valor equivalente y, por lo tanto, no generan un flujo de caja. Todas las normas y obligaciones comerciales impuestas a las empresas (responsabilidad por productos defectuosos, cumplimiento del código laboral, medio ambiente, etc.) se aplican a los intercambios y a los miembros de la red. Este principio también se aplica al pago de impuestos.

Las mismas conclusiones se aplican a la legislación española. Las diferencias de configuración jurídica afectan a la actividad de las Monedas Locales Complementarias. Una particularidad de la legislación española es la posibilidad de asociarse con las autoridades públicas. Sobre este último aspecto, parece que los municipios españoles tienen mucho más margen para participar en el circuito de las monedas locales que sus homólogos franceses. Lo mismo ocurre con la participación en una red de crédito mutualizado.

Por lo que respecta a la dimensión transfronteriza, no existen limitaciones jurídicas específicas. La actividad de los barterers entra en el ámbito del derecho mercantil. En aplicación del principio de libertad de establecimiento y de prestación de servicios en la Unión Europea, una empresa francesa puede prestar servicios en España sin crear una filial y sin autorización previa.

Las bases jurídicas de un sistema barter son menos restrictivas que las de un MLC. El funcionamiento de este último se rige por el derecho monetario y financiero, por lo que está sometido a un riguroso control por parte de las autoridades reguladoras. Esto puede considerarse una situación un tanto paradójica ya que, como hemos destacado con el caso de Sardex, es posible un modelo de barter en el que participen particulares. A este respecto, hay que señalar que el principal método de distribución de las unidades del circuito a los particulares, que consiste en repartir parte de los salarios en barterers, está autorizado tanto por la legislación española como

## **Resumen general**

---

por la francesa. En esta configuración (al menos desde el punto de vista del individuo), es muy similar a la utilización de un MLC. Sin embargo, hay una diferencia importante: las letras en circulación se emiten a crédito, y no exigen de antemano cantidades equivalentes en euros.

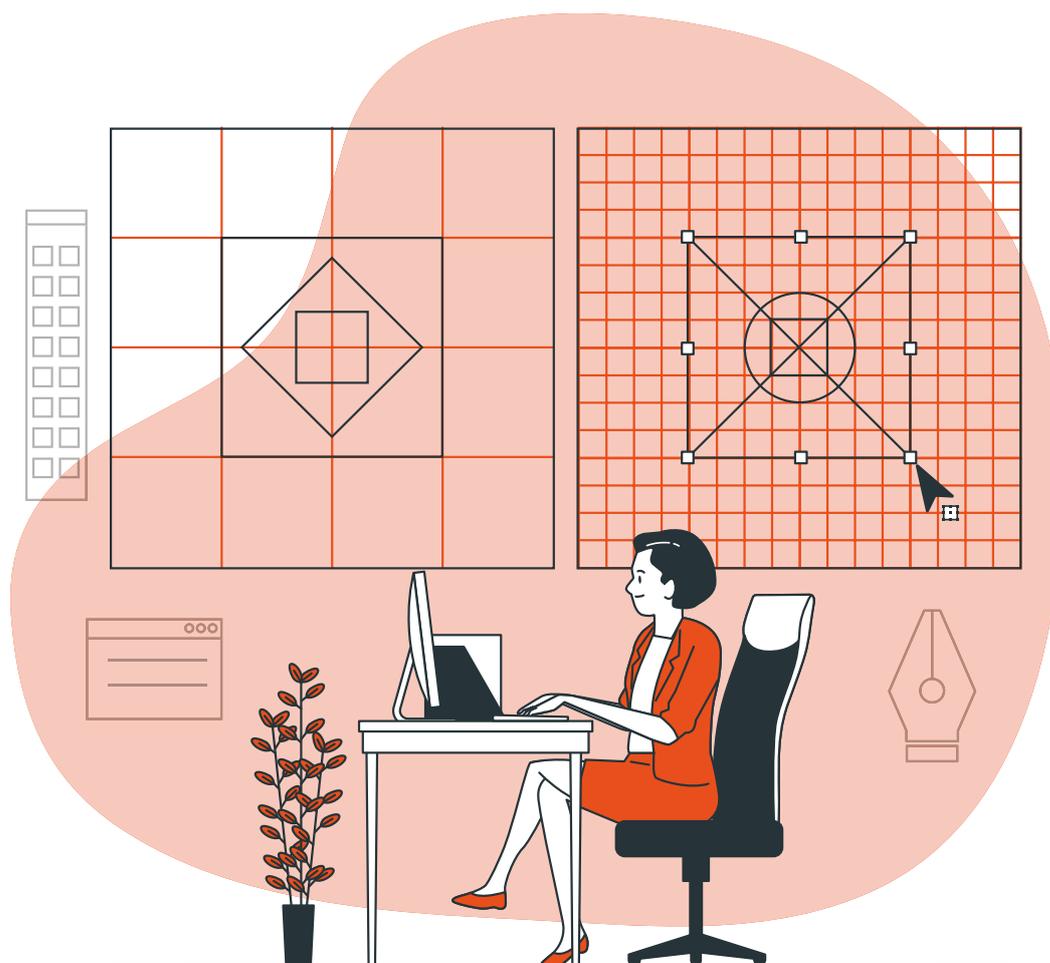


Illustration : storyset.com

## Parte 2. Dos escenarios para construir un sistema de barter transfronterizo

La primera parte de nuestro estudio nos ha permitido poner de relieve aspectos fundamentales del funcionamiento del barter para un proyecto destinado a implantar un sistema de este tipo en el País Vasco. Pero también nos ha llevado a evaluar las dificultades inherentes a un proyecto de este tipo y a reconsiderar los escenarios de implantación de un barter. En una segunda parte, hemos detallado los diferentes parámetros de un modelo de barter transfronterizo con el fin de calibrar su viabilidad económica. También hemos especificado un escenario alternativo al de la creación «ex-nihilo» de

un barter a corto plazo. Este escenario alternativo implicaría la creación de herramientas que podrían ser requisitos previos para el posterior desarrollo de una plataforma de crédito compartido. Se declina en dos opciones: la de una experimentación del Eusko, y la de la creación de una red ESS transfronteriza.

## **2.1 Un sistema de crédito mutualizado para el País Vasco: más que una red, una comunidad transfronteriza de barter**

El análisis de la primera parte nos lleva a hacer las siguientes recomendaciones sobre las características que podría tener un barter transfronterizo en el País Vasco.

### **2.1.1 Más allá de una simple red, el establecimiento de una comunidad barter.**

Uno de los requisitos formalizados por Euskal Moneta en relación con este estudio de viabilidad pasa por la configuración de un barter que garantice al menos la compatibilidad con el Eusko, e incluso la complementariedad con la moneda local. En cualquier caso, para Euskal Moneta queda totalmente excluido que las dos redes puedan entrar en competencia, bajo cualquier forma. Siendo así, la modalidad más lógica y eficaz es que las empresas participantes en la red transfronteriza de barter se adhieran a los mismos valores que los del Eusko, es decir: la deslocalización de la economía, las prácticas sociales y ecológicas, un principio de solidaridad entre los agentes económicos y la promoción del euskera. Más allá de una simple red, el barter adoptará la forma de una comunidad. Abogamos, por tanto, por una complementariedad entre el barter y el Eusko que, en nuestra opinión, debería implicar que las empresas que se adhieran a la comunidad del Barter se adhieran también al Eusko (cuando no sea ya el caso). Desde este punto de vista, podemos hablar de un «Eusko Barter».

Consideramos que la constitución de una comunidad de empresas

basada en unos cimientos de valores compartidos representa una baza importante para la puesta en marcha de un barter transfronterizo. Como ya hemos comentado, las primeras fases de la elaboración de un barter se basaron en el despliegue de valores de ayuda mutua y cooperación entre empresas. Desde este punto de vista, el Sr. Amato considera que la motivación de un núcleo de empresas es esencial para la puesta en marcha de un barter. A este respecto, también estamos de acuerdo con la observación de C. Chautagnat (2022) - coordinador del barter Aurex - de que la existencia de un sentimiento de «comunidad» desde el principio refuerza las condiciones de lanzamiento de una plataforma de crédito compartido, ya que augura una implicación real de las empresas en la plataforma. En nuestro caso, este aspecto nos parece más crítico cuando las transacciones transfronterizas entre empresas son embrionarias. El funcionamiento del barter a escala transfronteriza no puede anclarse en prácticas de intercambio preexistentes; requerirá posturas proactivas por parte de las empresas.

### **2.1.2 Una estructura transfronteriza basada en tres subredes locales.**

De los análisis de la primera parte se desprende una fuerte obligación de proximidad desde un doble punto de vista. Por una parte, el buen funcionamiento de los barter requiere una red de proximidad. Por otra parte, al ser tenues los intercambios económicos transfronterizos, es necesario movilizar diferentes palancas de proximidad. Además de una proximidad de valores, pensamos que también es juicioso favorecer una proximidad geográfica, más pertinente aún cuando los barter se dirigen principalmente a pequeñas empresas para las que es mejor evitar costes de transporte prohibitivos. Por estas razones, recomendamos que en su fase de puesta en marcha un barter transfronterizo en el País Vasco esté formado por tres subredes: una en Gipuzkoa (Euskadi), otra en el norte de Navarra<sup>10</sup> y una tercera en Iparralde.

Cada una de las subredes deberá garantizar su propia coherencia económica. Para ello, debe tener su propia identidad jurídica, así como

---

<sup>10</sup> Para esta zona, hemos seleccionado las cuencas económicas («comarcales») situadas al norte de Pamplona: Sakana, Larraun-Leitzalde, Baztan-Bidasoa, Iruñerria, Pirinioaurrea, Pirinioak.

un equipo de gestión comercial sobre el terreno. Pero el reto de un barter transfronterizo será reforzar la conexión entre las tres subredes para activar el mecanismo de la «fuerza de los eslabones débiles». Para ello, no bastará con la actitud voluntaria de las empresas que comparten los mismos valores. Para fomentar las conexiones entre estas tres subredes, deberán estar dirigidas por una estructura global. Esta estructura también tendrá que garantizar la puesta en común de recursos y la consecución de economías de escala.

### **2.1.3 Favorecer un modelo de barter abierto a la participación ciudadana.**

Hemos visto que es posible integrar a los individuos en el circuito de un barter, lo que implica completar las transacciones BtoB con bucles BtoC. En la configuración de un sistema complementario al Eusko, este modelo de plataforma de crédito mutualizado implicaría configuraciones distintas en Iparralde y Hegoalde. En Iparralde, implicaría una articulación específica entre el barter y el Eusko. Todas las empresas de barter serían miembros del Eusko. Sin embargo, los servicios ofrecidos por el barter tendrían que ser lo suficientemente atractivos como para convencer a las empresas que participan en el Eusko de que se unan también al barter. En cuanto a los particulares, algunos de ellos tendrían la particularidad de ser a la vez miembros de Eusko y propietarios de barter. Nos encontraríamos pues en una configuración similar a la del lago Lemán. El sistema informático debería facilitar un uso simplificado a los usuarios de ambos instrumentos. En Hegoalde, la cuestión de vincular el barter con el Eusko no se plantea a corto plazo, ya que el Eusko sólo existe en Iparralde. Por otro lado, la particularidad de Hegoalde residiría en la posibilidad de participación en el circuito, no sólo de los ciudadanos, sino también de organismos públicos como los ayuntamientos.

El modelo que combina BtoB con BtoC es más eficaz desde el punto de vista de la dinámica de expansión del sistema de barter: alivia la restricción del saldo tendencial de las cuentas de las empresas y añade una demanda final al circuito. Pero tenderíamos a pensar que éste no es el punto principal. Sabemos que los fenómenos monetarios tienen una fuerte dimensión social. La inclusión de individuos en un barter abre también la vía a la participación

de estructuras asociativas profesionales en la red. Si, más allá de una simple red, el barter configura una comunidad de empresas en torno a los valores del Eusko, podemos pensar que la participación de particulares y de estructuras asociativas profesionales favorecerá el mismo tipo de movilización que la observada en el caso del Eusko de Iparralde, y en la que se basa el éxito del Eusko, que ha sido el MLC más importante de Europa desde 2018. En el caso de Hegoalde, creemos que unas prácticas comunitarias muy vivas y una sociedad civil muy densa son susceptibles de generar un fuerte apoyo «ciudadano» a un barter que promueva los mismos valores que los del Eusko.

Este modelo también es más potente en cuanto a sus efectos positivos sobre la economía local. En este sentido, la contribución de las monedas complementarias (densificación de los intercambios, transición ecológica) puede ser potencialmente muy significativa. Pero muy a menudo, su utilización a una escala demasiado limitada, y las dificultades de bucle de los ecosistemas locales (Blanc, Perrissin Fabert, 2016) no permiten validar este potencial. Este segundo modelo, abierto a la participación ciudadana y a la de los municipios de Hegoalde, favorecería este cierre. Al movilizar, debido a su dimensión transfronteriza, grandes masas críticas de empresas y usuarios, sería capaz, por ejemplo, de aplicar eficazmente enfoques de economía circular.

### **2.1.4 Estatutos y gobernanza originales que faciliten la diversidad de socios y las sinergias entre herramientas monetarias complementarias.**

Entre los posibles estatutos de las tres subredes que configurarán el barter transfronterizo, nos inclinamos por la forma cooperativa. Por un lado, es coherente con los valores promovidos por el Eusko. Por otro, permite la asociación de socios de diversa naturaleza, en particular las autoridades públicas. Este es el caso en el derecho francés del estatuto de Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC), que sería apropiado para la estructura de barter de Iparralde. En Hegoalde, aunque todavía en fase experimental, trabajos académicos (Bengoetxea Alkorta, Etxezarreta Etxarri, Morandeira Arca, 2022) demuestran que una fórmula similar a la SCIC es posible en el

derecho español. La denominada «Herri Kooperatiba», también abre la posibilidad de una participación en el capital de los poderes públicos.

En cuanto a la dimensión transfronteriza, el estatuto adaptado a una estructura global que supervisaría las tres subredes locales podría ser el de una Sociedad Cooperativa Europea (SCE). Una SCE es una cooperativa de cooperativas con sede en varios países de la Unión Europea. Ofrece a las autoridades públicas la posibilidad de participar en su capital.

A través de la SCE, más allá de la simple organización del barter, se podría prever una forma de «consorcio» transfronterizo común a las distintas herramientas monetarias y financieras que podrían emanar de la dinámica de cooperación monetaria transfronteriza basada en el caso Eusko. Tendría la ventaja de promover sinergias entre estas herramientas a ambos lados del Bidasoa. El modelo de gobernanza y los estatutos de cooperación que proponemos podrían así sentar las bases de una especie de «conglomerado» que integre las distintas herramientas resultantes de la dinámica del Eusko en particular, de manera que formen un «sistema» y sean capaces de movilizar masas críticas significativas a escala de todo el País Vasco. Esto contribuiría en particular a multiplicar por diez los efectos potenciales de los instrumentos monetarios complementarios en términos de transición ecológica.

## **2.2 Una primera muestra de empresas conforme a las características de una operación de barter**

El primer núcleo de empresas participantes en un barter debe responder a las exigencias del funcionamiento económico de la red. Una de las firmes recomendaciones del Sr. Amato es que, a este respecto, conviene realizar un análisis meso-económico de las características de la economía local y, más concretamente, de las transacciones interempresariales existentes en el territorio. Este análisis debería permitirnos definir el perfil de las empresas que podrían participar en una plataforma de crédito compartido. Hemos emprendido este análisis en colaboración con la CCI de Bayona para definir una primera muestra del barter transfronterizo.

### **2.2.1 El análisis de los flujos interempresariales en el País Vasco y de los bucles locales permite identificar las principales actividades en las que puede basarse la puesta en marcha de un barter.**

Una de las características más destacadas de una red de barter es que su funcionamiento requiere que todas las empresas que participan en la red puedan vender y comprar dentro de ella. Esta característica tiene un efecto paradójico: representa a la vez una limitación y una palanca para la dinámica de densificación de la red, basándose esta última en la lógica económica de los rendimientos crecientes de la adopción (Lung, Montalban, 2020). Para identificar las principales actividades locales compatibles con el funcionamiento de un barter, la división de la asociación con la CCI de Bayona permitió examinar los flujos interempresariales. Con respecto a la restricción que acabamos de explicar, se basó en particular en una estimación del valor de los bucles locales, es decir, la proporción de la producción que satisface una demanda a escala local, incluida la correspondiente a las transacciones interempresariales (BtoB). A título ilustrativo, los sectores industriales insertos en cadenas de valor internacionales y orientados a la exportación no están adaptados al funcionamiento de un barter. En cambio, no es de extrañar que los servicios a las empresas, pero también el sector de la construcción y las obras públicas, presenten bucles locales elevados que confirman su compatibilidad con un sistema de este tipo.

En la perspectiva eventual de un modelo de barter que integre a los particulares, cabe señalar también la preeminencia de las actividades alimentarias y de restauración en los intercambios transfronterizos actuales. De hecho, según el estudio de la CCI, estas actividades ocupan el primer lugar en cuanto a bienes y servicios suministrados por Iparralde a Hegoalde: representan por sí solas el 42% de este comercio, es decir, 114 millones de euros. Este peso se confirma en los flujos en sentido inverso, ya que estas actividades ocupan el segundo lugar en las ventas de Hegoalde a Iparralde, representando el 18% de dichos flujos, que ascienden a 80.000 millones de euros.

En lo que respecta a otras áreas de actividad, paradójicamente, la debilidad de las relaciones económicas transfronterizas puede considerarse una prueba de que el potencial comercial entre Iparralde y Hegoalde aún no se ha validado. Así lo demuestra el caso de las actividades de construcción y obras públicas. Además de los elevados bucles locales, este sector se caracteriza por importantes flujos de importación y exportación. Sin embargo, el comercio entre Iparralde y Hegoalde sólo representa el 1% de la producción de este sector.

### **2.2.2 El lanzamiento del barter transfronterizo podría basarse en una primera muestra de empresas y asociaciones con redes ya existentes.**

Hemos elaborado una muestra inicial de empresas que podrían participar en la puesta en marcha de un barter transfronterizo cuyo ámbito de actuación se corresponde con las zonas mencionadas: Iparralde, Gipuzkoa y las áreas económicas del Norte de Navarra. El diseño de esta muestra se ha basado en el criterio de que cada una de las subredes garantice su propia coherencia económica. También hemos tenido en cuenta la posible implantación de un modelo de crédito mutualizado que combine los bucles BtoC con las transacciones BtoB mediante la inclusión de comerciantes, actividades de restauración, pubs, etc. Hemos completado el análisis de los flujos locales entre empresas examinando la configuración de las tres redes de barter existentes. Esto nos llevó a definir la estructura de cada una de las tres subredes en cuanto al perfil de las actividades, así como una distribución del tamaño de las empresas que componen la red. Al final, esta muestra se presenta en forma de base de datos editada por la CCI que proporciona información detallada sobre las empresas seleccionadas.

Una vez alcanzado un umbral inicial de estabilización, la configuración de la red prefigurada por la estructura de esta muestra puede evolucionar con el tiempo. En cuanto a las actividades que la componen, es probable que agregue una mayor proporción de actividades vinculadas a la construcción y a la artesanía. En efecto, como acabamos de subrayar, estas actividades tienen bucles locales importantes, pero también una apertura significativa a

los flujos de importación/exportación, que sólo se refleja muy ligeramente en los intercambios transfronterizos entre Iparralde y Hegoalde.

Más allá de una simple red, recomendamos estructurar el barter como una comunidad de empresas en torno a los valores promovidos por el Eusko. Desde este punto de vista, el barter transfronterizo podrá beneficiarse de la asociación de un gran número de actores, especialmente en el ámbito de la Economía Social y Solidaria (ESS). Hemos enumerado a todos estos actores. Se trata de una baza importante para el proyecto barter, ya que el ámbito de la ESS es extremadamente dinámico en el País Vasco. En este sentido, conocemos en Hegoalde el impacto de las cooperativas de Mondragón que, en el sector, representan la experiencia cooperativa más importante del mundo. Pero también en Iparralde, numerosas iniciativas forman parte de una larga tradición de ESS (Itçaina, 2010) y, en algunos aspectos, constituyen un «ecosistema alternativo» en el que se ha basado el desarrollo del Eusko (Milanesi 2022).

## **2.3 El modelo de negocio: el lanzamiento del barter requiere una propuesta de valor atractiva, una inversión significativa y asociaciones para el desarrollo sostenible**

Para evaluar la viabilidad económica del proyecto de barter transfronterizo, hemos concretado los distintos parámetros de su modelo económico: la propuesta de valor, las posibles soluciones en términos de sistemas informáticos y la formalización de un plan de negocio. Se puso de manifiesto que la implantación de un sistema de este tipo entraña una serie de dificultades que hay que tener en cuenta.

### **2.3.1 Una oferta de valor cuyos aspectos clave han sido hasta ahora la participación en una comunidad común de valores y una red empresarial transfronteriza.**

Hemos llevado a cabo una serie de sesiones de trabajo con un pequeño grupo de empresas para obtener una primera opinión sobre el proyecto de barter transfronterizo. La mayoría de estas empresas participan en la red Eusko, pero algunas no. Casi todas ellas validan el interés de adherirse al barter en relación con los valores que promovería. Es el mismo resultado que se desprende del estudio de impacto realizado por F. Pinos (2020a): para las empresas, una de las funciones más importantes que desempeña el Eusko es permitirles poner de relieve su adhesión a los valores defendidos por la moneda local.

En cuanto a los créditos o anticipos de tesorería que constituyen la base de cualquier sistema de barter, este aspecto no suscita mucho interés a corto plazo por parte de las pocas empresas consultadas. En la coyuntura económica actual, no experimentan dificultades de financiación. Sin embargo, la evolución de la situación macroeconómica y, más concretamente, la subida de los tipos de interés y el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito, no protegen a las empresas de posibles dificultades para obtener financiación.

Más allá del mero respeto de los valores, el barter debe responder eficazmente a las necesidades económicas de las empresas. Desde este punto de vista, el aspecto central de la propuesta de valor del sistema que se establezca reside en los procedimientos de animación de una red empresarial transfronteriza. Como pone de relieve la evaluación comparativa de los servicios de varios casos de barter, los sistemas más exitosos ofrecen un conjunto de servicios destinados a aumentar las oportunidades de intercambios comerciales entre los miembros: mercado digital, apoyo prestado por intermediarios especializados, diversas herramientas de comunicación, eventos de creación de redes, etc. Y, en efecto, en función de su ámbito de actividad, las empresas encuestadas conceden un interés real a la participa-

ción en una red empresarial transfronteriza.

También encuentran muy relevante la posibilidad de poder valorizar activos infrautilizados, y de participar en un sistema transfronterizo que facilite la implicación en lógicas de economía circular.

Por último, tras una fase inicial de lanzamiento, y más allá de un umbral de estabilización, el barter puede tener interés en reflexionar sobre cómo ampliar su oferta de servicios. En el caso de un modelo de barter abierto a la participación de particulares, teniendo en cuenta la densidad del entorno asociativo en el País Vasco, el sistema podría plantearse distinguir una línea de actividad específica dirigida a las asociaciones que desarrollan actividades profesionales. Del mismo modo, podrían estudiarse otras modalidades de crédito, como las dedicadas a la financiación complementaria de proyectos de inversión que respondan a criterios de transición ecológica.

### **2.3.2 Hay tres soluciones posibles para el sistema informático.**

En cuanto al sistema informático, se estudiaron tres soluciones: el sistema de información Com'Chain-Lokavaluto, un contrato de marca blanca con Korp y la solución Cyclos/Cyloas. Las dos últimas opciones nos parecen las más adecuadas porque tienen la ventaja de combinar una solución informática con el apoyo al «negocio» del barter que, como hemos subrayado, tiene aspectos específicos en términos de promoción de ventas.

a/ El sistema Com'Chain desarrollado en Suiza por la moneda Le Léman funciona con un blockchain (tecnología Ethereum). Es utilizado por otras monedas locales a través de la aplicación «Biletujo» dedicada a los pagos digitales en moneda local y desarrollada por la asociación Lokavaluto. Este sistema se corresponde a priori con las necesidades de gestión del Eusko Barter. Pero el Eusko utiliza actualmente Cyclos para gestionar los pagos digitales. Por consiguiente, la adopción de Com'Chain tendría el inconveniente de acarrear importantes costes de migración a la cadena de bloques.

b/ Un contrato de marca blanca con Korp (ex France Barter) ofrece la ven-

taja de proporcionar apoyo a la formación en el «negocio» del barter. Se trata de un aspecto estratégico para la puesta en marcha de la actividad. Tanto más cuanto que, en relación con la oferta de valor, la posibilidad de recuperar activos infrautilizados suscita un interés particular por parte de las empresas que hemos podido entrevistar, ya que lo ven como una oportunidad para poner en práctica prácticas de economía circular. Sin embargo, esta posibilidad requiere una buena capacidad de diagnóstico de las actividades de las empresas.

c/ Eusko trabaja actualmente con el sistema Cyclos, desarrollado por la Fundación STRO de los Países Bajos. Por ejemplo, Sardex también utiliza Cyclos. Surge una tercera opción: la creación de una posible asociación tripartita con STRO (Cyclos), Cylaos (socio francés de Cyclos) y Sardex. Esta asociación podría adoptar la forma de una asistencia para el despliegue de la plataforma informática, pero también de un seguimiento de la puesta en marcha de la actividad de barter (asesoramiento y formación por parte de Sardex). Por tanto, esta solución podría ser más interesante que la de marca blanca, pero la barrera lingüística con los socios de habla italiana es un obstáculo a tener en cuenta.

### **2.3.3 Las conclusiones del plan de empresa: una fase de lanzamiento que requiere un importante esfuerzo inversor.**

Hemos formalizado un plan de negocio teniendo en cuenta los aspectos fundamentales de un sistema de barter en el País Vasco:

a/ Una organización transfronteriza que implica importantes costes de funcionamiento. Como hemos explicado anteriormente, el sistema de barter estará formado por tres subredes, cada una de las cuales requerirá un equipo comercial local. Estarán controladas por una estructura global transfronteriza que desempeñará funciones de apoyo, pero que a su vez implicará importantes costes de funcionamiento.

b/ Grandes inversiones vinculadas a los recursos clave. El sistema de información debe permitir una gestión eficaz y segura del sistema: requiere inver-

siones que no deben descuidarse. La credibilidad de la propuesta de valor se basa en el hecho de que responde eficazmente a las necesidades de las empresas, que requieren una infraestructura digital avanzada que integre numerosas funciones empresariales. Esta propuesta de valor depende en gran medida de las competencias del equipo comercial, lo que implica una importante inversión en términos de formación.

c/ Una gestión del riesgo lo más rigurosa posible. Una gestión rigurosa del riesgo implica procedimientos muy estrictos aplicados internamente, así como protocolos automatizados a través del sistema de información. Recomendamos que se complementen con la creación de un fondo de garantía desde el principio, aunque no sea una medida utilizada por todos los barterers.

Otro punto: las experiencias de SoNantes y Aurex nos han enseñado que es mejor evitar ser demasiado optimistas sobre las condiciones de puesta en marcha de un barter. Por ello, el plan de negocio que hemos elaborado se basa en hipótesis muy prudentes, en particular en lo que se refiere a la dinámica de adhesión de las empresas a la red en su fase de lanzamiento. Los flujos financieros entrantes no serán suficientes para garantizar la autonomía financiera del sistema a corto plazo, es decir, para cubrir los gastos corrientes y los costes de inversión durante los tres primeros años. Al final, nuestras previsiones indican que el lanzamiento del barter necesitará un apoyo de 645.000 euros. Su funcionamiento podrá alcanzar un resultado ligeramente positivo a partir del cuarto año. Según nuestras estimaciones, la red contará entonces con algo más de 700 empresas.

### **2.3.4 En definitiva, conviene ser prudente sobre las condiciones de lanzamiento y desarrollo sostenible de un barter transfronterizo en el País Vasco.**

El sistema de crédito mutualizado que recomendamos garantizaría la complementariedad con el Eusko. Adoptaría la forma de una comunidad comercial transfronteriza basada en los mismos valores que la moneda local. Esta configuración es coherente con la concepción de un modelo de barter (del tipo Sardex) que no se limita a las transacciones entre empresas, sino

que está abierto a la participación de los particulares.

Dicho esto, su puesta en marcha y su desarrollo sostenible deben garantizar criterios de viabilidad económica con respecto a los cuales conviene mantener una gran prudencia.

En cuanto a la puesta en marcha, los casos de SoNantes y Aurex ponen de manifiesto la necesidad de estar atentos a las condiciones macroeconómicas imperantes a la hora de crear un barter. Los anticipos de tesorería, que constituyen el núcleo del funcionamiento de una permuta, no parecen revestir especial interés a corto plazo, en un contexto en el que el crédito sigue siendo accesible para las empresas. Además, poner en marcha un barter requiere una inversión importante. Implica recurrir a ayudas públicas y a una asociación con las autoridades locales. Esta asociación podría verse facilitada por la adopción de los estatutos de cooperativas ya mencionados (SCIC en Iparralde, Herri Kooperatiba en Hegoalde, SCE a nivel transfronterizo) que brindan a las autoridades públicas la oportunidad de ser partes interesadas en el capital del barter. También debería basarse en la colaboración con las estructuras locales de desarrollo económico: cámaras consulares, consejos y agencias de desarrollo, etc. Estas diversas asociaciones y colaboraciones se justifican por el hecho de que el sistema barter que proponemos no es un sistema comercial, sino más bien una comunidad empresarial cuya puesta en marcha tendría importantes efectos positivos para la economía del País Vasco.

Al cabo de cuatro o cinco años, el sistema debería alcanzar un punto de estabilización que le permita iniciar otra fase de desarrollo. Entonces deberá plantearse ampliar la gama de sus servicios y reconfigurar la estructura de las actividades de la red, por ejemplo aumentando la participación de las empresas de los sectores de la construcción y la artesanía. En su mayor parte, esta secuencia se desplegará en el País Vasco Sur, con potencial de expansión en un territorio de casi 3 millones de habitantes y un denso tejido económico productivo. Las entrevistas que hemos realizado a los gestores de los barter<sup>11</sup> tienden a apoyar la idea de que el desarrollo de los barter es un proceso de «puesta en marcha» que requiere fuertes inversiones

---

11 Entre ellos figuran Samuel Cohen, de Korp (antes France Barter), y Camille Chautagnat, de Aurex.

al principio para alcanzar la rentabilidad al cabo de cinco o seis años. Este punto de vista nos parece sólo parcialmente confirmado. Ya que, como hemos comentado, es necesario un esfuerzo inversor continuo a lo largo de la trayectoria de desarrollo de un barter. Está sujeto a una fuerte limitación de masa crítica generada por la necesidad de economías de escala necesarias para amortizar estos costes de inversión renovados. Así pues, esta dinámica ha llevado a algunos barters a cuestionar posiciones que en un principio se consideraban fundamentales. Tras seis años de existencia, la antigua France Barter (ahora Korp) abandonó su estatuto de cooperativa con el fin de acceder a financiación para aplicar un nuevo plan de inversiones. Tras diez años de actividad, el Sardex ha cuestionado su anclaje en Cerdeña para transformarse en una empresa nacional con el fin de fusionar las distintas plataformas italianas. Un barter transfronterizo en el País Vasco se enfrentará sin duda a los mismos tipos de limitaciones. Por lo tanto, el logro de una densificación de los intercambios transfronterizos en su seno, que permita acceder a economías de escala y amortizar los costes de inversión renovados, representará un factor esencial para su éxito y durabilidad. Sin embargo, hasta la fecha, esta dimensión transfronteriza es una auténtica apuesta, dadas las dificultades inherentes a la misma y la debilidad de los flujos económicos que atraviesan los Pirineos. Además, parece difícil prever la constitución de un barter transfronterizo sin el apoyo de las autoridades locales, lo que implica un respaldo político al proyecto.

En cualquier caso, la decisión de lanzar un barter requiere una segunda fase de esta investigación de viabilidad. Definimos la estructura de una muestra de empresas compatibles con el lanzamiento de un barter transfronterizo, lo que dio lugar a una base de datos elaborada por la CCI de Bayona. Esta base de datos es muy amplia: está compuesta por 500 empresas de Iparralde y 9.843 empresas de Gipuzkoa y el Norte de Navarra. Es necesario seleccionar las empresas cuyo perfil corresponde a priori a los valores del Eusko. Sólo puede llevarse a cabo en asociación con socios sobre el terreno: organizaciones de desarrollo económico local y agentes de la ESS. Sobre esta base, habrá que poner en marcha un proceso de sensibilización con el grupo de empresas seleccionadas. En primer lugar, tendrá una finalidad pedagógica: explicar qué es un barter, presentar el primer esbozo de la plataforma que pretendemos crear, para, en la medida de lo posible, despertar

el interés. Es un paso importante porque estos sistemas no son conocidos por las empresas. En Gipuzkoa, por ejemplo, según un estudio realizado por B. Morales (2014), la percepción de los empresarios locales sobre los barter está impregnada de muchos prejuicios: no se domina su funcionamiento, se consideran sistemas alternativos promovidos por movimientos sociales, no se visualiza la vinculación con el mundo empresarial... En segundo lugar, este acercamiento debe responder a una lógica de «co-construcción» del sistema finalizado, con las diversas opiniones y observaciones de los empresarios enriqueciendo, o incluso enmendando, un primer prototipo de la plataforma propuesta. Teniendo esto en cuenta, hemos desarrollado una metodología de aproximación a las empresas que combina una dimensión cuantitativa con aspectos cualitativos (véase el Apéndice 5).

## **2.4 Dos pasos previos al establecimiento de un barter a largo plazo: la experimentación del Eusko en Hegoalde y/o la constitución de una red transfronteriza de ESS**

Un sistema de crédito mutualizado transfronterizo tiene un potencial real en el País Vasco. Sin embargo, su puesta en marcha y su desarrollo no están exentos de dificultades, y seguimos siendo muy prudentes en cuanto a la viabilidad económica de un proyecto de este tipo. Esto nos ha llevado a proponer un escenario alternativo al de la creación a corto plazo de un barter a partir de cero: la aplicación de herramientas (o enfoques) que crearían las condiciones para su puesta en marcha.

Básicamente, el éxito de una plataforma de barter depende de la capacidad de construir una red de empresas dentro de la cual tengan hábitos de transacción que representen cantidades significativas. Desde este punto de vista, al favorecer la aparición de redes empresariales transfronterizas, el experimento Eusko en Hegoalde y/o la organización de una red transfronteriza de ESS pueden situarse como enfoques precursores de un barter.

### 2.4.1 La opción de experimentar el modelo Eusko en Hegoalde.

Un rasgo particular caracteriza el uso digital del Eusko: el volumen de transacciones entre empresas (BtoB) es superior al de los intercambios entre empresas y particulares (BtoC). Por lo tanto, podemos suponer que el despliegue del Eusko en Hegoalde daría lugar a la creación de una red empresarial transfronteriza en la que se desarrollarían efectivamente los hábitos de transacción, que podrían estimularse mediante un enfoque específico de la gestión de la red.

Hemos definido dos áreas para la posible experimentación con el Eusko en Hegoalde: la zona del noroeste de Navarra (Baztan-Bidasoa-Malerreka) y la Comarca de Donosti (Donostialdea) en Gipuzkoa. Estas dos zonas tienen en común su proximidad geográfica a Iparralde. Pero su interés reside también en sus respectivas especificidades socioeconómicas: una zona rural para la primera, y una configuración urbana para la segunda.

Existen numerosas experiencias de monedas locales en el Estado español. A menudo se llevan a cabo a nivel de un municipio y cuentan con el apoyo de los ayuntamientos del lugar. Nosotros abordamos la posibilidad de experimentar con el Eusko desde un ángulo diferente, el de situarlo a nivel de cuencas de vida. Desde este punto de vista, hemos analizado el potencial económico de una experimentación del Eusko en relación con la coherencia y la densidad de las relaciones comerciales de compra y suministro en estas dos zonas de vida.

La zona de Baztan-Bidasoa-Malerreka sufre un declive demográfico. Esto supone un reto importante para el comercio local. Sin embargo, el 77% del gasto comercial se realiza en esta zona de influencia, gracias a los hábitos de consumo de las personas mayores (los jóvenes son menos proclives a seguir esta tendencia). Otra baza importante es que el tejido comercial está muy bien estructurado y muy movilizado frente a los peligros que supone para él el fortalecimiento de las grandes marcas comerciales. Además, el tejido asociativo es especialmente denso, y el uso del euskera sigue muy vivo. Concluimos que el Eusko se beneficiaría de un entorno bastante favorable

en esta zona. La zona de Donostialdea corresponde a una gran aglomeración urbana de 330.000 habitantes. A pesar de una tendencia a la baja del comercio local, el gran número de comercios minoristas y la diversidad de actividades presentes proporcionan una base económica suficiente para la experimentación de una moneda local.

A nivel jurídico, son posibles tres opciones para el funcionamiento del Eusko a escala transfronteriza. Pero la más operativa a corto plazo es la creación de una entidad jurídica independiente en Hegoalde. Un convenio de colaboración con Euskal Moneta permitiría, mediante mecanismos de compensación, la interoperabilidad del Eusko que circula por Hegoalde con el Eusko que circula por Iparralde. El modelo económico de esta experimentación se beneficiará del hecho de que la infraestructura necesaria podría ser puesta a disposición por Euskal Moneta a través, por ejemplo, de una prestación de servicios.

### **2.4.2 Una red transfronteriza de actores de la ESS.**

Existe una fuerte tradición de ESS tanto en Hegoalde como en Iparralde. Pero, paradójicamente, los intercambios entre sus actores a ambos lados de los Pirineos siguen siendo esporádicos. En Iparralde, tres estructuras - Atelier Lan Berri, Andere Nahia y Hemen - están en proceso de formar una federación de actores de la ESS en torno a un conjunto de valores que combinan la democracia empresarial y la transición ecológica para caracterizar el concepto de «Economía Social Transformadora» (ETS). Esta federación de Iparralde se conectará a su vez con OlatuKoop, una agrupación de cooperativas de Hegoalde, para crear una red a escala de todo el País Vasco.

El objetivo de esta red es, en primer lugar, garantizar un buen nivel de conocimiento mutuo de estos agentes, cartografiándolos y creando una base de datos con información sobre las actividades que realizan, con el fin de identificar, por ejemplo, las cadenas de valor en las que participan. De este modo, se pretende estimular los intercambios entre estos actores y su colaboración en proyectos concretos. Por último, esta red pretende fomentar la «intercooperación» poniendo en común recursos y ofreciendo servicios

comunes.

Debido a la proximidad de los valores, hemos identificado a los actores de la ESS como socios potenciales importantes para el lanzamiento de un barter en el País Vasco. Además, la colaboración con el ámbito de la ESS ha sido identificada actualmente como una de las áreas prioritarias para el desarrollo de las monedas locales por el Movimiento SOL, la federación francesa de monedas locales. En esta perspectiva, es concebible que la gama de recursos y servicios compartidos puestos en común en el seno de una red transfronteriza de actores de la ESS pueda ampliarse para integrar progresivamente ciertas funcionalidades de las plataformas de crédito compartido interempresas (por ejemplo, el market place).

Por último, cabe señalar que estas dos opciones no son contradictorias, sino complementarias. En efecto, podríamos imaginar una experimentación del Eusko apoyada por una red transfronteriza de actores de la ESS.



Illustration : storyset.com

## Bibliografía

Alcalde H., Lorenz Erice U. (2019), « Enjeux de la collaboration entrepreneuriale transfrontalière : expérimentation au sein de l'Eurorégion Nouvelle-Aquitaine Euskadi Navarre », Cuadernos de Orkestra, 53/2019.

Agence de l'Environnement et de la Maîtrise d'Énergie (ADEME) (2016), « Les monnaies locales complémentaires environnementales. Etat des lieux, impacts environnementaux et efficacité économique », rapport.

Agence de l'Environnement et de la Maîtrise d'Énergie (ADEME), Institut de l'Économie circulaire (2017), Dix initiatives de synergies inter-entreprises, rapport.

Agence d'Urbanisme Atlantique & Pyrénées (AUDAP) (2019), Stratégie de coopération transfrontalière 2020-2030 de la Communauté d'Agglomération

Pays Basque : l'expression commune d'une ambition partagée.

Aglietta M. (2015), « Monnaie et développement durable », in Magnen J. P., Fourel C., D'autres monnaies pour une nouvelle prospérité. Mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux, Deuxième partie, pp.165-169.

Amato M. (2016), « Sardex plus qu'une monnaie pour les PME ! », Alternatives Economiques, mai.

Antoniadis P., Dini P., Littera G., Sartori L. (2017), « From an idea of scalable working model : merging economic benefits with social values in Sardex », International Journal of Community Currency Research, 21, Winter, pp.6-21.

Bazzani G. (2020), When Money changes Society. The case of Sardex money as community, Springer.

Bengoetxea Alkorta A., Etxezarreta Etxarri E., Morandeira Arca J., (2022), « Herri kooperatibak helduleku teorikoak eta bideragarritasun juridikoa Euskal Herrian », KoopFabrika argitalpenak, urria.

Blanc J. (2015), « Transition écologique de l'économie et monnaies locales. Discussion à partir des propositions de Michel Aglietta », in Magnen J. P., Fourel C., D'autres monnaies pour une nouvelle prospérité. Mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux, Deuxième partie, pp.169-180.

Blanc J., Perrissin Fabert B. (2016), « Financer la transition écologique des territoires par les monnaies locales », Institut Veblen pour les réformes économiques, janvier.

Blanc J. (2020), « Politiques territoriales de résilience et de transition écologique : la piste des monnaies locales », Terra Nova, juin.

Blot P. (2022), « Quelles orientations pour les politiques monétaires en 2022 ? », post de l'OFCE, janvier.

Bruntland G. H. (1987), « Notre avenir à tous », Commission mondiale sur l'en-

vironnement et le développement, SMED.

Chautagnat C. (2022), « Guide pour créer et développer un système d'échanges inter-entreprises. A partir de l'expérience d'Aurex, Plateforme de coopération et d'échanges de biens et services entre entreprises et associations », février.

Chmielewski T., Howell J. (2009), Barter & Trade Exchanges, Alpha Books.

Cohen S. (2018), « Identifier et valoriser les actifs inutilisés de votre entreprise », blog de France Barter (<https://blog.francebarter.coop/identifier-et-valoriser-les-actifs-inutilises-de-votre-entreprise/>)

Commissariat Général au Développement Durable (CGDD) (2014), Ecologie Industrielle et Territoriale : le guide pour agir dans les territoires.

Corredor E., Tapia I., Uriogoitia M., San Jose L. (2015), Innovación en finanzas para los stakeholders : Arboribus, Trocobuy y Kantox, EHU (Euskal Herriko Unibertsitatea)/UPV (Universidad del País Vasco) - ECRI (Ethics in finance and Social Value).

Circular Economy Wales (2019), "Proposals for a Mutual Credit System for Wales", Report.

Conseil de Développement du Pays Basque (CDPB) (2019), Contribution au projet de schéma de coopération transfrontalière de la Communauté d'Agglomération Pays Basque. Révétons le territoire transfrontalier ! Octobre.

Dini P., Kioupkiolis A., Read R., (2019), « The alter-politics of complementary currencies : The case of Sardex », Cogent Social Sciences, 5:1, July.

Elissée C., Hayek F., Lafourcade P., Tichit A. (2022), « La Blockchain, avenir des monnaies locales ? », Cerdi, working papers.

Empleo (2020), « Diagnostic sur l'emploi transfrontalier dans l'Eurorégion Nouvelle-Aquitaine, Euskadi, Navarre ».

Eusko Ikaskuntza (2006), Euskal nortasuna eta kultura XXI. mendearen hasieran.

Face V. (2017), La WIR banque et ses effets contracycliques. L'utilisation de crédit complémentaire comme buffer aux crises, Mémoire de Master en Sciences Economiques, Université de Namur.

Fare M. (2016), Repenser la monnaie. Transformer les territoires, faire société, Éditions Charles Léopold Mayer.

France Barter (2020), Mesure d'impact social, juin.

France Barter (2021), Rapport de la gérance, SCIC-SA France Barter.

Gaindegia, Azaro Fundazioa (2016), Mugaz gaindiko lankidetzak Euskal Herrian eta Europako Batasunean, apirila.

Granovetter, M. (2013), « The Strength of Weak Ties », American Journal of Sociology, vol 18, n°6, May.

Graignon M., Merebier A. (2022), « La résilience des PME en 2021 : un atout pour affronter les difficultés de 2022 », Bulletin de la Banque de France, 242/3, septembre-octobre.

INSEE (2021), Les entreprises en France, Edition 2021

Itçaina X. (2010), « Les régimes territoriaux de l'économie sociale et solidaire : le cas du pays basque français », Géographie, économie, société, 1- Vol.12.

Iturbe J. A. (2022), « Ekonomia zirkularra Euskal Herrian », Telesforo Monzon Laborategia.

Kalinowski W. (2011), « Pluralité monétaire et stabilité économique : l'expérience suisse », Institut Veblen pour les réformes économiques, octobre.

Kennedy M., Lietaer B. (2008), Monnaies régionales. De nouvelles voies vers une prospérité durable, Editions Charles Léopold Mayer.

Keynes, J. M. (1942), « Proposals for an International Clearing Union », in D. Moggridge, ed., (1980), The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. XXV, London: The Macmillan Press, pp.168-196.

## Resumen general

---

Lafuente-Sampietro O. (2022), « Les effets des monnaies locales convertibles françaises sur la structuration des échanges et l'activité économique des entreprises adhérentes. Une approche quantitative au prisme de l'économie régionale », Thèse de doctorat en Sciences Economiques, novembre.

Lietaer B. (2009), « Créer des monnaies régionales pour traiter la crise globale », Séminaire Entrepreneurs Villes et territoires, Ecole de Paris, 13 mai.

Lorenz Erice U., Oleaga Páramo M. (2020), Défis posés par le RIS3 : analyse de l'espace transfrontalier Nouvelle-Aquitaine, Euskadi, Navarre, Cuadernos de Orkestra, 63/2020.

Lung Y. (2022), Les monnaies locales dans les dynamiques de transition, Editions Apogée.

Lung Y., Montalban M. (2020), « La résilience de l'écosystème des monnaies locales en France face à la transition numérique », RECMA. Revue internationale de l'économie sociale, n°358, octobre.

Magnen J. P., Fourel C. (2015), D'autres monnaies pour une nouvelle prospérité. Rapport de la mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux, avril.

Milanesi J. (2022), « L'écosystème alternatif du Pays Basque français », Rapport de recherche, CERTOP, Université de Toulouse, juillet.

MMA (2017), « Assurances et pratiques collaboratives entre petites entreprises », octobre.

Monnaie Léman (2021), Biletujo, portefeuille multi-monnaies, Livre blanc, Genève.

Moral B. (2014), Elkartruke komertziala sistemaren bideragarritasuna Gipuzkoan, Aptes.

Navarro M. (2018), "Colaboración regional transfronteriza y RIS3", Cuadernos de Orkestra.

Ostrom E. (2010), Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle ap-

proche des ressources naturelles, Éd. De Boeck.

Pilet J. F. (2017), « Retour d'expérience de SoNantes : combiner le crédit inter-entreprises et une monnaie locale », Institut Veblen pour les réformes économiques, octobre.

Pinos F. (2020 a), « Euskal Moneta. Mesures de l'impact social, état des lieux 2020 », document de travail.

Pinos F (2020 b), « En quoi la blockchain pourrait-elle constituer une ressource clé dans le processus de création de valeur d'une monnaie locale ? Une étude de cas centrée sur l'eusko », Note de travail MoLoNa, n°3, décembre 2019.

PIPAME (2013a), Potentiel et perspectives de développement des plateformes d'échanges interentreprises.

PIPAME (2013b), Le guide des échanges interentreprises de biens et services.

Radjou N. (2021), « La révolution du partage B2B », Terra Nova, novembre.

RES (2022), Règlement d'ordre intérieur, RES sclr.

Sartori L. (2017), Sardex, a Complementary Currency that Shapes a New Financial.

Stodder J. (2009), « Complementary Credit Networks and Macro-Economic Stability : Switzerland's Wirtschaftsring », Journal of Economic Behavior & Organization, 72, October.

Tapie N. (2018), « BarterLink comment les entreprises échangent leurs actifs sous-utilisés ? », La Tribune, 19 juin.

Vallet G. A. (2015), « Le WIR en Suisse : la révolte du puissant ? », Revue de la régulation, vol.18, 2e semestre.