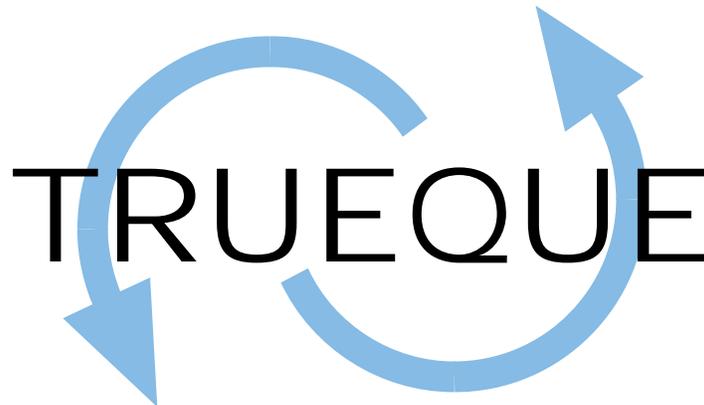


El trueque empresarial

Indice

1. ¿Qué es el trueque empresarial?
2. ¿Cómo se realiza un intercambio?
3. Casos Reales de empresas que han realizado intercambios
4. Volumen del Mercado



1. ¿Qué es el trueque empresarial?

El intercambio es un invento tan antiguo como la rueda. A primera vista, tanto uno como el otro pueden parecer rudimentarios, pero nada más lejos de la realidad, su gran eficacia ha ocasionado que milenios después de su invención estén en plena vigencia y sigan siendo tan útiles como el primer día.

A las puertas del siglo XXI, puede parecer que el sistema del intercambio está obsoleto, pero nada más lejos de lo que se podría imaginar, este nuevo sistema recupera protagonismo en las relaciones comerciales entre empresas. Este sistema de financiación, tan antiguo, vuelve esta vez a través de Internet.

Este nuevo movimiento, el barter (palabra que significa intercambio en inglés), nace en los Estados Unidos a principios de los años 80. Al principio se especializa en el sector de la publicidad, pero en la actualidad tiene influencia en todos los sectores. Analizando una de las primeras páginas web de intercambio en España, sus productos tienen un valor de 471.400 millones de pesetas.

Pepsico, Du Pont o Reckit & Coman recurren al intercambio de sus bienes por otros productos o servicios a través de empresas de gestión de intercambios. Estamos seguros que este nuevo sistema financiero es la nueva revolución dentro del mundo de Internet y fuera.

Según la Asociación Internacional de Empresas que realizan Intercambios, este sistema mueve en los Estados Unidos productos por valor de 7.000 millones de dólares (más de un billón de pesetas). El funcionamiento del trueque se basa en el simple intercambio de productos entre empresas, como vía alternativa a la compra de bienes en el mercado tradicional. Y siempre se lleva a cabo sin recurrir al dinero en metálico.

En España, el intercambio empieza a pisar fuerte en el sector de la automoción y de la publicidad. También existen otras fórmulas de intercambio en el mundo televisivo como pueden ser los semi-patrocinios en series o concursos.

Actualmente hay empresas españolas de gran reconocimiento que intercambian de forma habitual servicios o productos, una editorial de renombre intercambia sus comidas de negocios por espacios publicitarios en sus publicaciones.

Para el mundo de las Pymes españolas puede llegar a ser la solución a grandes inversiones que no podrían ni imaginar. También puede ser una solución para reducir costes y conseguir

intercambiar con los proveedores habituales, ya que los intercambios pueden ser entre dos o más empresas.

Las ventajas para los usuarios de este sistema son infinitas: comprar sin movimientos de tesorería, incrementar las ventas con las técnicas de compensación, introducir a la empresa en nuevos canales comerciales, optimizar sus resultados financieros, mejorar su productividad y reducir sus stocks, entre otras.

2. ¿Cómo se realiza un intercambio?

1. Anúnciate en un mercado de intercambios

Los mercados de intercambio o redes de trueque son comunidades de empresas que desean estudiar propuestas de intercambio sin compromiso. Generalmente hacerse miembro de estas comunidades no supone ningún coste.

2. Contacta con otras empresas

Los mercados de trueque ponen a disposición de sus miembros información de empresas que ofrecen sus productos y servicios dispuestas a realizar intercambios. Beneficios del intercambio entre empresas.

3. Estudia propuestas de intercambio

Los miembros de los mercados de trueque envían y reciben propuestas de intercambio hasta que encuentran lo que necesitan, este sistema es más sencillo e igual de eficaz que la venta tradicional.

Los tres beneficios clave del trueque empresarial o intercambio son:

4. Intercambia con tus productos

Una vez hayas encontrado un intercambio interesante, podrás adquirir los productos o servicios que pagarás con los tuyos propios, de este modo habrás ahorrado dinero que podrás destinar a otros recursos.

Ahorra dinero

Gana nuevos clientes

Compra lo que no habías imaginado hasta ahora

Ahorra dinero

Compra lo que quieres a cambio de lo que tienes. Con el intercambio puedes comprar material de oficina, viajes, regalos de empresa, publicidad, servicios de asesoría y no afectará a tu liquidez.

Compra sin movimientos de tesorería y optimiza tus resultados financieros.

Con el intercambio no tienes costes comerciales y tampoco necesitas financiar tus ventas.

Gana nuevos clientes

- Utiliza el intercambio todo el año, incluso en tus temporadas bajas. Incrementa las ventas con las técnicas del intercambio y abre tu empresa a otros círculos comerciales.
- Tus nuevas relaciones no afectan a las gestiones con tus actuales clientes gracias al intercambio, el intercambio te abre nuevos canales de venta.
- Motiva a tus clientes actuales para realizar algunos intercambios complementarios a tus ventas ordinarias y ganareis los dos.
- Aumenta tu margen de venta, vendiendo tus productos con el intercambio pagas a tu precio de coste lo que antes comprabas a precio de mercado.
- Mejora tu productividad y liquida stocks y horas de producción con clientes, el intercambio te llevará a establecer relaciones comerciales a largo plazo.

Compra lo que no habías imaginado hasta ahora

- Con el intercambio puedes comprar todo aquello que hasta ahora no habías podido por falta de dinero. El intercambio te permite comprar sin gastar dinero.
- El intercambio es una herramienta muy útil en la construcción de tu imagen y te permite comprar incluso en épocas de recesión.
- El intercambio es además la mejor manera de incentivar al equipo humano de tu empresa, motiva a tu equipo a cambio de sus horas de trabajo.

- Invierte en mejoras para tu empresa, ahora puedes, invierte en investigación y desarrollo, con el intercambio puedes disponer de capital y puedes invertir en todo lo que no habías podido hasta ahora.

3. Casos Reales de empresas que han realizado intercambios

A través del intercambio han conseguido ahorrar dinero

Una empresa de distribución de sanitarios y tuberías necesitaba ampliar su almacén, decidió intercambiar parte de sus productos con una empresa de construcción conocida. Decidieron intercambiar el material a cambio de horas de rehabilitación. Ha podido ampliar su almacén, y no ha gastado ni un céntimo. La constructora ha obtenido un margen muy superior y dispone de material necesario para su próxima obra.

La empresa líder en el sector del pescado ha ganado nuevos clientes

Una empresa líder en el sector de pescado congelado quería ganar cuota de Mercado en los centros mayoristas. Sin embargo su competidor tenía fuerte presencia en los centros mayoristas. Gracias al trueque pudieron introducir sus productos sin perjudicar la relación entre el mayorista y su competidor.

Un fabricante de bicicleta liquidan sus excedentes de stock a través del intercambio

Una empresa fabricante de bicicletas estaba preparando el lanzamiento de su último modelo, pero tenía aún muchas de las bicicletas del modelo anterior en stock por valor de \$1 millones. A través de una empresa especializada en intercambios vendió las bicicletas a cadenas de supermercados. No solo las vendió sino que estas mismas tiendas volvieron a pedir bicicletas la temporada siguiente.

Un portal de Internet consigue formar a sus empleados a cambio de espacios publicitarios

Un portal de Internet decide formar a sus empleados a cambio de sus espacios publicitarios no vendidos. El portal cambió su publicidad con dos centros por formación continua de sus empleados valorada en 12 millones de Ptas.

Una revista para hombres líder en el mercado compran más barato intercambiando espacios publicitarios

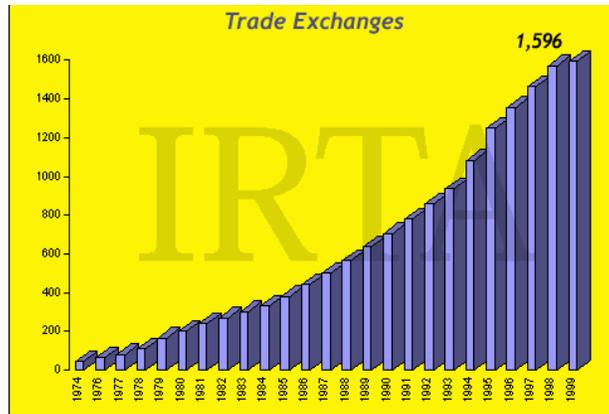
Una revista para hombres líder en el Mercado decidió celebrar su congreso anual intercambiando las habitaciones para los invitados, el servicio de catering, las salas de reuniones, el material audiovisual, y los desplazamientos a cambio de espacios publicitarios en sus publicaciones.

Empresa de catering líder en España consigue publicidad a cambio de sus servicios

Para anunciar sus servicios una empresa de Catering líder en España decidió intercambiar sus servicios por espacios publicitarios en las publicaciones de un grupo editorial de renombre por valor de 10 millones anuales. Un estricto plan de medios definía las condiciones del acuerdo: 1) audiencia adulta, 2) temporada de otoño e invierno, 3) estadísticas sobre resultados, 4) diseño. Utilizando parte en dinero y parte en intercambio la editorial puede satisfacer los almuerzos de sus empleados y los servicios de catering de sus presentaciones.

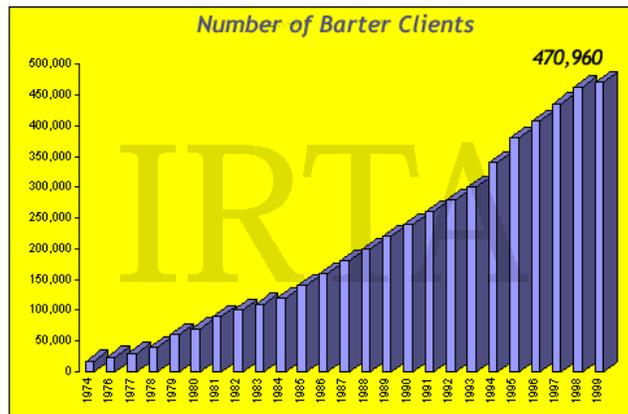
4. Volumen del Mercado

Según la IRTA (Asociación Internacional del Trueque), actualmente la industria del trueque realiza transacciones por valor 7,5 mil millones de dólares al año. Esta cifra está creciendo un 8 por ciento al año, perceptiblemente más rápido que el crecimiento del PIB. Se estima que 300.000 compañías utilizará los servicios de una empresa de intercambio durante este año.



¿Cómo se explica este crecimiento explosivo del intercambio comercial? Primero, el ordenador hace posible un seguimiento más rápido de las transacciones de trueque. Segundo, las empresas tienen restos de stocks, activos improductivos y exceso de capacidad, por lo que las empresas utilizan el trueque como una herramienta atractiva para la comercialización de sus productos en el país o en el extranjero. El intercambio permite a una empresa capitalizar su exceso de capacidad usándola para financiar sus compras. Intercambiando los activos sobrantes, las empresas pueden obtener un mayor valor que si los vendieran.

El trueque además ayuda a conservar el efectivo y bajar el tipo de interés. También ayuda a controlar la inflación, bajando los costes, así las empresas pueden financiar sus compras incrementando las ventas de sus propios productos o de sus activos no deseados.



- Mercados de intercambios
- Internacional
- All Business (Bigvine.com)
- Estados Unidos (San Francisco)
- <http://www.allbusiness.com/index.jsp>
- Tradaq (Barter Trust)
- Inglaterra (Londres)
- <http://www.tradaq.net/>
- Tec La Solucion
- Francia
- <http://www.tecsolution.com>
- Club del Trueque
- Chile
- <http://www.clubdetrueque.com/chile/>
- ITEX

Estados Unidos (Sacramento)
<http://www.itex.com/index.html>
MRI
Inglaterra
<http://www.mrib2b.com/>
Nacional
Acambiode.com
España
<http://www.acambiode.com/>



Trabajo enviado por:
Jaume Clotet
www.acambiode.com - jclotet@acambiode.com
Director de Marketing
Acambiode.com -[Grupo Intercom]-
Tel: 935045600