

CONTEXTO SECTORIAL

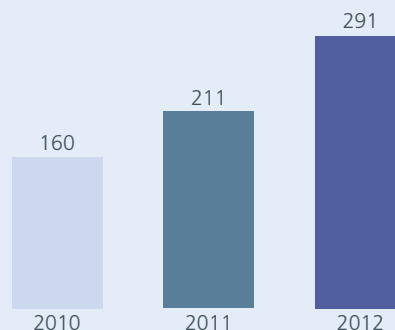
El trueque es el intercambio de objetos o servicios por otros objetos o servicios y se diferencia de la compraventa habitual en que no intermedia el dinero en líquido en la transacción. Al contrato por el cual dos personas acceden a un trueque se le denomina permuta.

En España supone un mercado en auge debido a la bajada de poder adquisitivo de sus habitantes en los últimos años.

Los tipos de trueques más extendidos son: trueque de tiempo (bancos de tiempo), trueque empresarial y trueque de libros. El banco de tiempo es una nueva alternativa para personas que están desocupadas y necesitan un determinado servicio, ya que los intercambios de actividades se realizan independientemente de la naturaleza de estos, sólo intercambiamos el tiempo y la dedicación de una persona por el de otra.

El trueque empresarial permite intercambiar productos/servicios entre empresas. Las ventajas de este tipo de intercambios son: reducción del stock, no afecta la liquidez de la empresa ya que no hay movimientos de tesorería, crea nuevos canales comerciales, reduce los costes, optimiza los resultados financieros y mejora la productividad.

NÚMERO DE EMPRESAS DE TRUEQUE CREADAS EN ESPAÑA DE 2010 A 2012



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Competencia por el aumento de este tipo de empresas Desconocimiento general por parte de la clientela Las autoridades gubernamentales no se plantean realizar o cambiar la legislación para fomentar el trueque 	<ul style="list-style-type: none"> Servicios a través de Internet Salida de productos excedentes del stock de una empresa Reducción de costes, intermediarios e impuestos Pérdida de poder adquisitivo de los ciudadanos
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de productos o servicios nuevos sin variar la liquidez monetaria del cliente Compensar la variación de producción por temporadas Reducir la acumulación de stock Ampliar las relaciones comerciales con empresas de otros sectores, tanto para acciones comerciales como para proyectos conjuntos Diversificación de la oferta 	<ul style="list-style-type: none"> Temporalidad. Se necesita mucho tiempo para encontrar una persona que nos satisfaga en el intercambio de productos Falta de unidad de valor. La falta de cálculo en el valor exacto entre las cosas que vamos a intercambiar

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En el contexto actual socioeconómico, se ha producido un auge de portales online de trueque debido a que se repite el fenómeno de este tipo de intercambio en España como se realizaba hace varios siglos (esta vez mediante el canal de información más rápido que se ha conocido, Internet), aunque con menos intensidad. De nuevo, la crisis económica, el desempleo, los problemas de acceso al crédito bancario y un cierto rechazo al sistema monetario capitalista, han propiciado el florecimiento de estos sistemas de trueque y bancos de tiempo.

La comisión que generan estos portales de trueque por cliente va de los 7 a los 12 euros mensuales, cuya clientela puede aumentar cada año en 15.000 miembros.

CLIENTES

La tipología de clientes de un portal online del trueque suele estar formada principalmente por jóvenes, de entre 20 y 35 años, que no poseen trabajo, ni coche, ni hipoteca, ni un banco en el que confiar. Han surgido propuestas como la creación de un "banco de tiempo", que no es una institución de crédito tradicional, sino otro tipo de entidad en la que se intercambian servicios "de ayuda" en una determinada comunidad por horas.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Los portales online de trueque o intercambio se engloban dentro del IAE 653 de Comercio al por menor de artículos para el equipamiento del hogar y la construcción; del IAE 656 de Comercio al por menor de bienes usados tales como muebles, prendas y enseres ordinarios de uso doméstico; y del IAE 659 de Otro comercio al por menor. La mayor parte de los establecimientos pertenecientes a este grupo se sitúa en la provincia de Valencia (47%) y Alicante (40%), mientras que en Castellón se localiza el 13%.

Un portal destacado y líder del sector factura aproximadamente 500.000 euros. Su plantilla suele estar formada por 1-2 empleados y realizan el trabajo en su domicilio. Pocas empresas cuentan con un local; que si es así, es de aproximadamente 80 m² (tienda y almacén).

La forma jurídica más común en este tipo de empresas es la de Autónomo (67%), seguida de Sociedad Limitada (20%) y otras condiciones jurídicas (13%).

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Intercambio de: muebles, ropa, monedas, joyería, juguetes, calzado, material de construcción, menaje de hogar	Intercambio de: obras de arte, medallas, objetos de coleccionista, artículos de deporte, puertas, persianas, ventanas, marcos
	Intercambio de servicios: limpieza, transporte, cocina, reparación de viviendas, servicios de canguro para bebés o de asistencia a personas mayores

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL PORTAL ONLINE DE TRUEQUE TIPO

CNAE/SIC	4615
IAE	653, 656, 659 (dependen del producto)
Condición jurídica	Autónomo
Facturación media	142.000 euros
Localización	Portal de Internet
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y 1 Empleado
Instalaciones	Domicilio particular o pequeño despacho
Clientes	Particulares y empresas
Herramientas promocionales	Publicidad online, redes sociales, RRPP, boca-oído, imagen corporativa, anuncios en medios tradicionales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	3.006,90 euros

RECOMENDACIONES

Empieza haciendo pequeños intercambios. Si tienes en mente un gran proyecto empieza con empresas que te realicen tareas pequeñas y asegúrate que la relación perdurará a largo plazo.

Si montas una plataforma de trueque empresarial, plantéate la web como un servicio para establecer relaciones sólidas entre empresas.

No te limites a sentarte y esperar a las empresas te hagan propuestas de intercambio. Empieza tú contactando con las empresas que tengan productos o servicios que te interesen poner en tu plataforma.

Compara los productos o servicios que te ofrecen y su valor económico con otros en el mercado para asegurarte de que están ofreciendo un trato justo.

ENLACES DE INTERÉS

www.bancodeltiempovalencia.es · www.llibrey.es · www.quierocambiarlo.com · www.depersonaapersona.es · www.cadenadecambios.com · www.acambiode.com · www.truequebook.es · www.bookint.eu