

Con Crisis, Más Intercambio

El sistema de Intercambio empresarial continúa su buena marcha pese a la crisis. Compensa, la compañía de batering pionera en España, crece un 38% en 2008 hasta situarse en los 12.000.000. de euros facturados.

En esta época de crisis, es difícil encontrar una compañía cuya buena marcha no se haya visto interrumpida por la actual coyuntura económica. Entre reducciones de beneficios y recortes presupuestarios, las compañías intentan salvar las turbulencias del mercado.

De ahí que recurran a opciones como el **sistema de intercambio por el que una compañía puede comprar e invertir en lo que necesita pagando con sus productos**, esto es, **sin afectar a su liquidez**.

En España existen distintas compañías dedicadas a gestionar operaciones de intercambio pero **las cifras de la pionera, Compensa, Bolsa de Intercambio, demuestran la apuesta decidida de las empresas por este sistema.**

Con un **crecimiento interanual promedio del 30% desde sus inicios**, Compensa ha alcanzado una **facturación de 12.000.0000 de euros en 2008**, lo que representa un **38% más que el año anterior**.

El **número de clientes de Compensa aumentó en un 8% en 2008** mientras el **número de operaciones lo hizo en un 23%**, lo que quiere decir que no sólo más compañías han pasado a operar en la bolsa sino que las existentes se muestran ahora más activas. El resultado es un **volumen de negocio de 24.000.000 de euros**.

La clave de este éxito se encuentra en un **negocio que ofrece grandes ventajas a sus clientes**: permite cubrir **gastos sin desembolsar efectivo**, actúa como antena comercial ofreciendo **acceso a nuevos clientes**, permite **dar salida al stock** sin recurrir al descuento y **amplia el presupuesto de marketing** ya que a través de Compensa puede obtenerse un plan de medios en intercambio.

En este sentido, **la publicidad se mantiene como el sector estrella de la bolsa**, con un aumento del **47% en el número de clientes que realizan operaciones de intercambio relacionadas con la publicidad**. Por otro lado, sectores tradicionalmente menos activos en el sistema, como **los automóviles, se encuentran ahora en el segundo puesto del ranking** de operaciones realizadas. A esto,

debemos sumar **la informática y ofimática y los hoteles y restaurantes**, que se muestran cada vez más activos e interesados en el sistema.

“Muchas compañías recurrían a Compensa puntualmente como forma de obtener una ventaja competitiva” indica Marcos Ruiz Chitty socio director de la bolsa de intercambio ***“sin embargo, actualmente cuentan con partidas en sus presupuestos dedicadas al intercambio y trabajan con nosotros de forma sistemática”***

“Además, la actual coyuntura económica ha favorecido que muchas empresas se decidan por fin a probar el sistema” añade Alejandro Ruiz Chitty, su hermano y socio director, en la bolsa ***“aunque la mayor parte de nuestros clientes lo son a largo plazo y saben que el sistema de intercambio marca la diferencia también en épocas de bonanza”***

Como dato, las compañías de **bartering** socias del IRTA (asociación internacional de intercambio) gestionaron en 2008 operaciones entre más de **400.000 compañías** a nivel mundial y se calcula que obtuvieron para sus clientes, unas ganancias que superaban los diez billones de dólares.

En definitiva, las cifras demuestran la **consolidación del sistema de intercambio como una herramienta de uso sistemático por parte de las compañías** para paliar una crisis de liquidez que sacude a diario los mercados internacionales. Y es que, **en mitad de una crisis como la actual, las compañías luchan cada vez más por obtener una ventaja competitiva.**