

compensa
bolsa de
intercambio



Belén Frías, Directora de Comunicación de Fox TV

*“A través de **Compensa** llegamos a canales de comunicación a los que de otro modo no habríamos accedido”*

Juan Ramón Melara, Director de PC World y Dealer World

*“El sistema de intercambio permite **ampliar las relaciones comerciales** en situaciones como la actual en la que **la liquidez en el mercado no está en su mejor momento**”*

Meritxel Escarrà, Directora de Marketing de SmartBox

*“El Intercambio es un **sistema tan válido o más que el dinero en efectivo**”*

Alberto R. Martínez, Director Comercial de El Periódico de la Publicidad

*“El sistema de intercambio se ha convertido en una **gran fórmula para los negocios en estos tiempos**”*

David Planelles, Director de Marketing de Packard Bell

*“**Compensa** da salida rápida a stocks, intercambiándolos la **planificación y compra de medios y gestionando publicidad con eficiencia y rapidez**”.*

1. **¿Qué es el intercambio empresarial?**
2. **Compensa**
3. **Objetivos**
4. **Servicios**
5. **¿Cómo funciona?**
6. **Un crecimiento continuado.**
7. **El Grupo en Cifras**
8. **Socios estratégicos**
9. **Clientes**

1. ¿Qué es el intercambio empresarial?

Intercambiar es comprar y vender bienes o servicios **sin recurrir al dinero en metálico**. Se trata de un sistema complementario al clásico de venta por dinero en el que el pago se realiza con los propios productos o servicios de la empresa.

De ahí que el sistema de intercambio pueda considerarse como una **alternativa financiera**, ya que no es necesario utilizar la tesorería para efectuar pagos.

Las limitaciones clásicas del trueque quedan absolutamente superadas por el **sistema de intercambio multilateral**, en el que no es necesario hacer coincidir los intereses de dos compradores, ya que se crea una bolsa de intercambio en la que cada miembro aporta sus bienes y servicios a cambio de que se le cubran sus necesidades en intercambio.



2. Compensa

En **1995** Compensa introdujo en el mercado español el sistema de intercambio organizado. Los hermanos Alejandro y Marcos Ruiz Chitty apostaron por una moderna adaptación del clásico trueque para crear su “Bolsa de Intercambio”.

Decidieron fundar Compensa tras dos años estudiando en detalle el funcionamiento de las empresas de bartering en Francia e Inglaterra, y realizando un estudio de mercado sobre las posibilidades de funcionamiento del sistema de intercambio en España.

La eficacia de un sistema así está basada en la capacidad de la empresa gestora de ir incorporando proveedores de calidad que se convierten, a su vez, en clientes. De este modo, cuantos más miembros compongan la bolsa de intercambio, más fácil será encontrar el producto que se busca.

Todo ello se articula alrededor de un **sistema de cuenta corriente** (cuentas de compensación) donde se registran las compras y las ventas de los clientes de forma parecida a la que se emplea en los bancos.

Desde sus comienzos, la compañía no ha parado de crecer y hoy en día unas 500 empresas punteras intercambian entre sí, a través de Compensa, productos y servicios de forma multilateral.

3. Objetivos

- Dar a **conocer** el sistema de intercambio multilateral de bienes y servicios.
- Conseguir que este sistema se **consolide** y aparezca como una alternativa normal y cotidiana para las empresas.
- Dar respuestas a las necesidades de las empresas españolas, proporcionando una **f fuente de financiación original y diferente**.
- Aparecer como la **solución** a gastos no previstos, problemas de liquidez o de stock.

4. Servicios

Compensa ofrece a las empresas los siguientes servicios:

- **Servicio de gestión**, que engloba las funciones de entrega, facturación, contabilidad, pagos y seguimiento de las transacciones.
- **Servicio de asesoría**, que analiza de forma personalizada si el intercambio supone una ventaja económica para el cliente.
- **Servicio de recompra de intercambios**. Compensa canjea productos o servicios procedentes de antiguos intercambios por nuevos productos. Así se amplían las posibilidades de satisfacer las necesidades con productos o servicios más ventajosos para el cliente en ese momento.
- **Servicio de liquidación de stock**. Compensa da salida en intercambio a los stocks de manera más ventajosa que si éstos se liquidasen en efectivo. Normalmente se trata de operaciones cerradas gestionadas por Capital Media, el socio estratégico de Compensa, ya que generalmente se intercambian por un plan de medios.
- **Servicio de Comunicación, Publicidad y Marketing**. Compensa mediante sus socios estratégicos, Capital Media y Camarote Creativo, ofrece un servicio profesionalizado de planificación y compra de medios, muchos de ellos disponibles en intercambio, así como de creatividad y diseño de campañas. . Además Compensa, cuenta entre sus clientes, con empresas capaces de cubrir las necesidades de marketing, organización de eventos, comunicación, regalos promocionales...

5. ¿Cómo funciona?

Desde sus inicios la compañía ha apostado por una estructura que se centra en el **análisis de las peticiones** del cliente para poder atender todas sus demandas. El equipo de Compensa cuenta con el software comercial y de gestión integrada más avanzado para una óptima eficacia en la atención al cliente.

Al recibir una petición, se procede del siguiente modo:





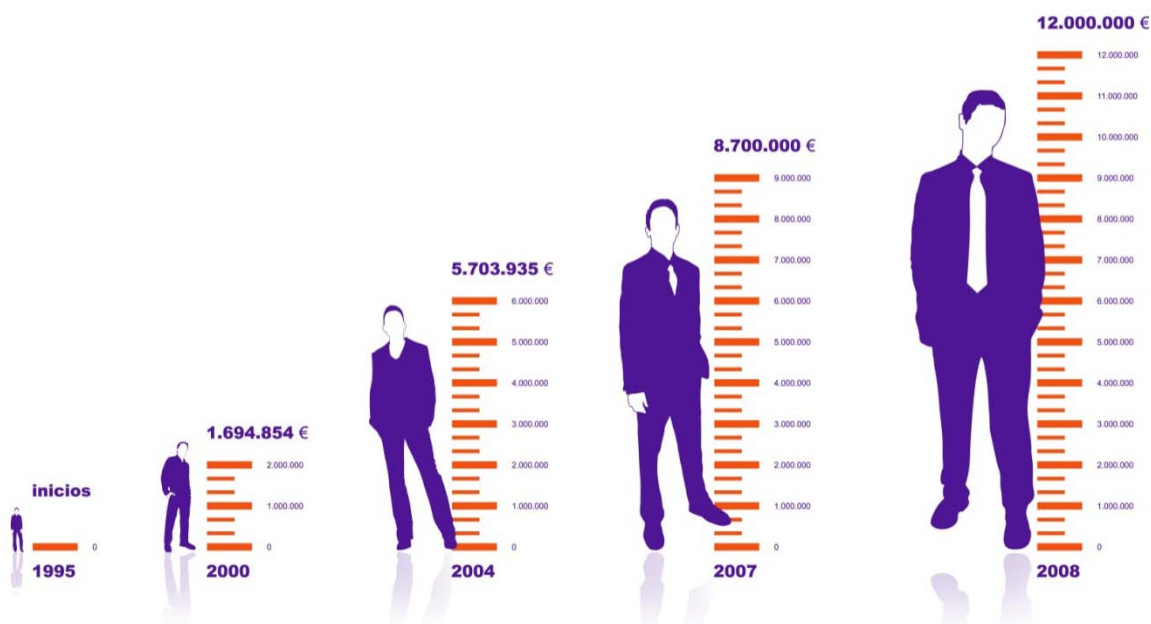
A través de Compensa, no es necesario hacer coincidir los intereses de dos compradores, los importes de los productos intercambiados, ni el tiempo en que se realizan los intercambios: así se aumenta la elección de contrapartidas y de tipo de producto.

Es decir, se puede afirmar que se crea una “bolsa de intercambio” donde cada miembro aporta sus bienes y servicios y, a cambio exige a Compensa que cubra sus necesidades.

El usuario de Compensa es a la vez **proveedor y cliente**. Él es quien controla el 100% de las transacciones de intercambio, los precios con los que se trabaja son **precios de mercado**, negociables y no se tiene en cuenta la noción de tiempo ni de cantidad.

6. Un crecimiento continuado.

Compensa ha experimentado un crecimiento constante desde su fundación, pasando de facturar 258.435 € en 1996 a **12 millones de euros en 2008**. Todo ello, la consolida como la primera empresa española en la gestión de intercambios.

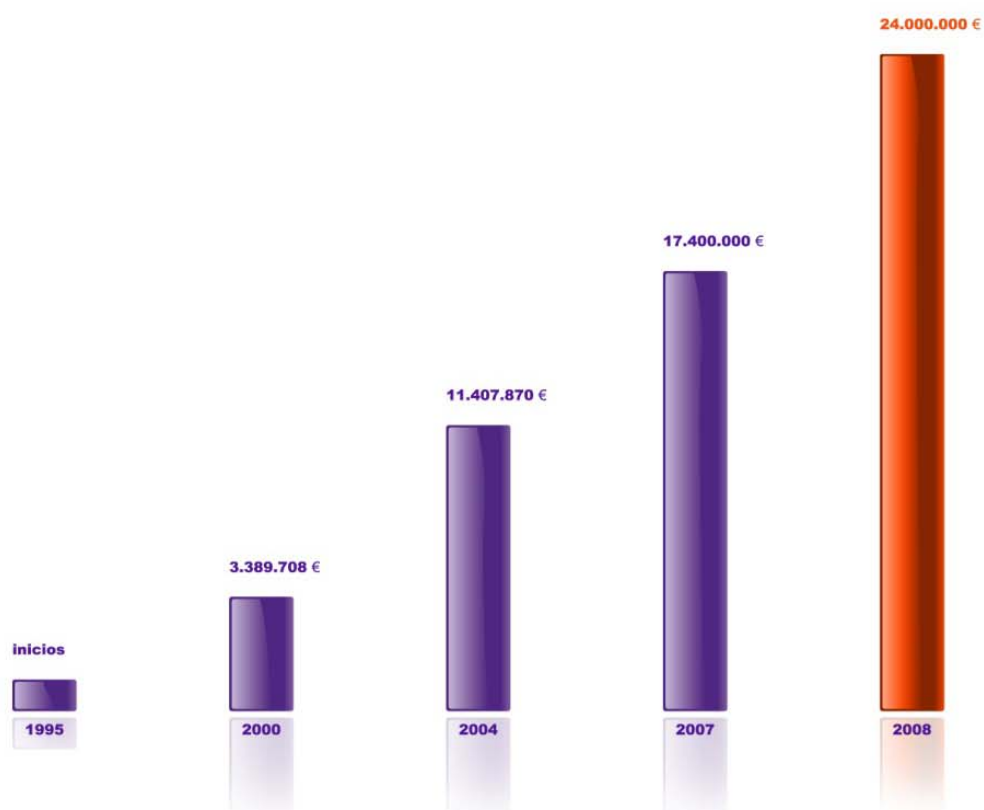


Además, Compensa también ha crecido en **variedad**. En la actualidad empresas de todos los sectores trabajan con Compensa, pero las que han protagonizado mayor número de transacciones en los últimos años han sido las pertenecientes a los ámbitos de la publicidad, los automóviles, los viajes y la informática.

7. El Grupo en Cifras

- **Capital Social:** 180.000 €
- **Cofundadores:** 100 %
- **Cifra de Negocio 2008:** 11.900.000 €
- **Margen Bruto 2008:** 2.400.000 €
- **Volumen de Negocio 2008:** 23.8000.000 €
- **Empleados:** 34

Evolución del Volumen de negocio





8. Socios estratégicos

Compensa ofrece **servicios especializados de medios, publicidad y marketing** a través de sus **dos socios estratégicos**:

capital
media



camarote
creativo



Capital Media nace en 2003 como central de compra de medios. Hoy ya cuenta con clientes como Kyocera, Packard Bell, Raymond Weil, Rodman o Babyliiss.

Camarote Creativo es la agencia creativa de Compensa desde 2007. Su trabajo está lleno de momentos geniales, de ocurrentes juegos de palabras, y de gráficas chispeantes. Siempre haciendo posible lo imposible en publicidad. Entre sus clientes podemos encontrar a Axesor, Chiquitin, Yachting Spain o Back Helbert



9. Clientes

Compensa cuenta en la actualidad con más de 500 prestigiosas empresas, pertenecientes a 14 sectores diferentes que abarcan multitud de productos de los considerados de primera necesidad en las empresas.

compensa
bolsa de
intercambio

Apto. de Correos 33024 CP:28023
Madrid – La Florida
Telf. 91.598.18.20 Fax: 91.598.18.21
www.compensa.es compensa@compensa.es