

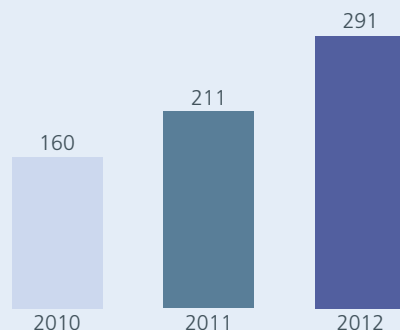
CONTEXT SECTORIAL

El bescanvi és l'intercanvi d'objectes o servicis per uns altres objectes o servicis, i es diferencia de la compravenda habitual en que en la transacció no hi ha presència de diners en líquid. El contracte pel qual dos persones accedeixen a un bescanvi rep el nom de permuta. A Espanya suposa un mercat en auge degut a la baixada de poder adquisitiu dels seus habitants durant els darrers anys.

Els tipus de bescanvis més estesos són el bescanvi de temps (bancs de temps), el bescanvi empresarial i el bescanvi de llibres. El banc de temps és una nova alternativa per a persones que estan desocupades i necessiten un determinat servici, ja que els intercanvis d'activitats es realitzen independentment de la seua naturalesa; només s'intercanvien el temps i la dedicació d'una persona pels d'una altra.

El bescanvi empresarial permet intercanviar productes o servicis entre empreses. Els avantatges d'este tipus d'intercanvis són: reducció de l'estoc, no afecta la liquiditat de l'empresa perquè no hi ha cap moviment de tresoreria, crea nous canals comercials, redueix els costos i millora els resultats financers i la productivitat.

NOMBRE D'EMPRESSES DE BESCANVI CREADES A ESPANYA DE 2010 A 2012



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Competència pel augment d'este tipus de empreses Desconeixement general per part de la clientela Les autoritats governamentals no es plantegen realitzar o canviar la legislació per tal de fomentar el bescanvi	Servicis a través d'Internet Eixida de productes excedents de l'estoc d'una empresa Reducció de costos, intermediaris i impostos Pèrdua de poder adquisitiu dels ciutadans
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Adquisició de productes o servicis nous sense variar la liquiditat monetària del client Compensació de la variació de producció per temporades Reducció de l'acumulació d'estoc Ampliació de les relacions comercials amb empreses d'altres sectors, tant per a accions comercials com per a realitzar projectes de manera conjunta Diversificació de l'oferta	Temporalitat. Cal comptar amb molt de temps per poder trobar una persona que puga satisfer-nos a l'hora d'intercanviar Falta d'unitat de valor. La falta de càlcul en el valor exacte entre les coses que intercanviarem

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

En el context actual socioeconòmic s'ha produït un auge de portals en línia de bescanvi estipulats com Societats Limitades, ja que es repeteix el fenomen d'este tipus d'intercanvi a Espanya igual que el que es realitzava fa diversos sigles (ara mitjançant el canal d'informació més ràpid que s'ha conegut, Internet), tot i que amb menys intensitat. De nou, la crisi econòmica, els problemes d'accés al crèdit bancari i, per què no estimar-ho també, un cert rebuig al sistema monetari capitalista, han propiciat l'aparició d'estos sistemes de bescanvi i bancs de temps.

La comissió que generen estos portals de bescanvi per client va des dels 7 fins als 12 euros mensuals, la clientela dels quals pot augmentar en 15.000 membres cada any.

CLIENTS

La tipologia de clients d'un portal en línia del bescanvi sol estar formada principalment per joves d'entre 20 i 35 que no tenen ni treball ni cotxe ni hipoteca ni un banc en el qual confiar. Han sorgit propostes, com ara la creació d'un «banc de temps», el qual no és una institució de crèdit tradicional, sinó que es tracta d'un altre tipus d'entitat on s'intercanvien servicis «d'ajuda» en una determinada comunitat per hores.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Els portals en línia de bescanvi o intercanvi s'engloben dins de l'IAE 653: Comerç al detall d'articles per a l'equipament de la llar i la construcció; de l'IAE 656: Comerç al detall de bens usats, com ara mobles, peces i estris ordinaris d'ús domèstic; i de l'IAE 659: Altre comerç al detall. La major part dels establiments que pertanyen a este grup se situen a les províncies de València (47%) i Alacant (40%), mentre que a Castelló es localitza el 13% restant.

Un portal destacat i líder del sector factura aproximadament 500.000 euros. La seua plantilla sol estar formada per un o dos empleats, els quals realitzen el treball al seu domicili, i poques vegades sol comptar-se amb un local; en cas d'haver-ne, és d'aproximadament 80 m² (botiga i magatzem).

La forma jurídica més comuna en este tipus d'empreses és la d'autònom (67%), seguida de Societat Limitada (20%) i altres condicions jurídiques (13%).

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Intercanvi de: mobles, roba, monedes, joieria, joguets, calçat, material de construcció, parament de la llar	Intercanvi de: obres d'art, medalles, objectes de col·leccionista, articles d'esport, portes, persianes, finestres, marcs
	Intercanvi de servicis: neteja, transport, cuina, reparació de vivendes, servicis de cangur per a bebès o d'assistència a persones majors

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL PORTAL EN LÍNIA DE BESCANVI TIPUS

CNAE/SIC	4615
IAE	653, 656, 659 (segons el producte)
Condició jurídica	Autònom
Facturació mitjana	142.000 euros
Localització	Portal d'Internet
Personal i estructura organitzativa	1 Emprenedor y 1 Empleat
Instal·lacions	Domicili particular o xicotet despatx
Clients	Particulars i empreses
Ferramentes promocionals	Publicitat en línia, xarxes socials, RRPP, boca en boca, imatge corporativa, anuncis en mitjans tradicionals
Valor de l'immobilitzat/Inversió	3.006,90 euros

RECOMANACIONS

Comença fent xicotets intercanvis. Si pretens muntar un gran projecte, comença amb empreses que et realitzen xicotetes feines i assegura't que la relació perdurarà a llarg termini.

Si muntas una plataforma de bescanvi empresarial, planteja't el web com si fóra un servici per establir relacions sòlides entre empreses.

No et limites a seure't i esperar que les empreses et facen propostes d'intercanvi. Comença tu posant-te en contacte amb les empreses que tinguen productes o servicis que t'interessen per a la teua plataforma.

Compara els productes o servicis que t'ofereixen i el seu valor econòmic amb altres del mercat per tal d'assegurar-te que estan oferint un tracte just.

ENLLAÇOS D'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