

Artículo

## Turismo “A Cambio De”

*Una iniciativa que propone mejorar la situación competitiva de las empresas y emprendedores sin representar un desembolso de tesorería. El “win to win”, combinando el sistema tradicional de pagos, y el intercambio de bienes y servicios.*

Unos meses atrás y navegando por internet descubrí a un emprendedor que había montado su página web promocionando intercambios de productos y servicios entre empresas y autónomos. La página es [www.acambiode.com](http://www.acambiode.com). La idea a priori me sedujo, más desde un costado romántico que desde un lado racional o de eficiencia económica.

Sin embargo, poco a poco, fui descubriendo que este sistema es muy eficaz y complementario a nuestro “encumbrado” sistema de intercambios monetarios.

Los ejemplos se sucedían, un hotelero que encarga el rediseño de su imagen corporativa a un diseñador gráfico a cientos de kilómetros de distancia, acordando como pago una estancia vacacional en el establecimiento. Revistas y Publicaciones que intercambiaban publicidad por servicios diversos como labores administrativas, catering, artículos de electrónica, etc.

Sin embargo, poco a poco descubrí a un nutrido grupo de empresas sólidas y muy serias que utilizan, y han redescubierto al intercambio (o trueque) como forma de facilitar los negocios. Un caso es el de Nike o Ralph Laurent, que como parte de pago de contratos de sponsors lo utiliza. Otro es Hewlett-Packard que intercambia hardware y software a cambio de programas de entrenamiento y capacitación a sus empleados. Otro caso es el de Hyundai, que intercambia 0 Kilómetros por publicidad, o grandes cadenas hoteleras que intercambian noches de habitación por publicidad, (y viceversa, grandes empresas de publicidad que intercambian campañas de promoción por noches de alojamiento).

Otro ejemplo es el caso de Starbucks (la famosa cadena de cafetería) que permite la difusión de contenidos musicales a medida – especialmente creados para ellos-, a cambio de publicidad y promoción de una cadena nacional de radio.

Y para lo último, el ejemplo de Google, que intercambia el trabajo de digitalizar los libros de las bibliotecas de la Universidad de Michigan (7 millones de volúmenes), y gran parte de las bibliotecas de Standford y de la Universidad de Oxford, así como libros de Harvard y la Biblioteca Pública de Nueva York; ... a cambio de introducir publicidad en las versiones finales digitalizadas. Ambas partes se benefician, la liquidez de la empresa no se resiente, y se genera un valor agregado para el conjunto de la sociedad.

Acambiode.com ha obtenido el sello de calidad de la agencia IQUA y ha iniciado un importante expansión internacional, principalmente en centro y sud América, pero incluyendo en breve a Norteamérica y a China.

Pero lo que considero más interesante, es que este sistema de intercambio y de apoyo entre empresas, empresarios y emprendedores, no sólo puede servir para situaciones de limitaciones de liquidez, o “crisis”, sino que es igualmente útil y eficaz en situaciones de crecimiento económico.

Permítanme ejemplificarlo con una situación que ocurre a diario en la hostelería. Una característica de los hoteles es que su “capacidad de producción”, y “producto” (alojamiento) no puede almacenarse. O sea, que si al final del día un hotelero dispone de un número X de habitaciones sin ocupar, esto representa una “oportunidad perdida” de ingresos o beneficios. A su vez, es normal que



los indicadores de ocupación de los hoteles difieran del 100% ideal (para un determinado año), de hecho, esto se consigue en raras, o rarísimas ocasiones. Por ello, lo habitual por ejemplo, en un mercado boyante sería obtener (supongamos) un 85%, esto quiere decir que dispondríamos de un 15% de la “capacidad productiva hotelera” ociosa, o sin utilizar.

Entonces, qué ocurriría si, en vez de pagar algunos suministros e insumos del Hotel (material de limpieza, publicidad, servicios profesionales, amenities, imprenta, papelería, etc) con dinero en metálico, lo intercambio por parte de esta capacidad ociosa sin utilizar? Pues evidentemente el beneficio del hotel aumenta, tanto a nivel absoluto, como así también como porcentaje de la facturación total.

Por todo ello, aplaudo la iniciativa de [www.acambiode.com](http://www.acambiode.com) , y reitero su complementariedad con el sistema monetario y “tradicional” de intercambio. Lo principal es ser creativos y generar posiciones donde las partes ganen y generen valor en conjunto.

**Pablo Urani Higgimbotton – C4T**