

La formula della torinese VisioTrade che ha nel suo network già 600 imprese

Aziende, il baratto è servito

Scambio di merci: più vendite e niente contanti

DI CARLO ARCARI

Risparmiare liquidità e aumentare le vendite in tempo di crisi è possibile con il commerce network. La formula consolidata da tempo in Usa, Germania, Gran Bretagna, Belgio, Svizzera, Australia e altri paesi del mondo sembra stia prendendo piede anche in Italia. L'anno scorso è nata VisioTrade, società fondata a Torino da **Cristiano Bilucaglia**. In pochi mesi ha dato vita a una community di 600 aziende che acquistano e vendono tra loro sostituendo i pagamenti in euro con lo scambio di beni e servizi il cui valore è stabilito ed espresso in una moneta complementare, gli Euro Crediti, dello stesso valore nominale dell'euro.

«Ad oggi VisioTrade ha concesso 5 milioni di euro di affidamenti commerciali permettendo alle aziende associate di pagare costi operativi con i propri prodotti o servizi. I settori merceologici coperti sono più di 30, e i membri crescono con un ritmo che porterà a 5 mila il numero

di aderenti al network entro fine del 2011», dice Bilucaglia. «Oltre al Piemonte, al momento, sono attive le aree commerciali in Lombardia, Emilia Romagna, Sardegna, Marche e Triveneto». E il sistema funziona: basti pensare che così avvengono il 30% delle transazioni mondiali e che società quali Pepsi, Mac Donald, Ford, Sheraton, Yahoo, Microsoft, Philip Morris fanno transazioni (o bartering, come viene chiamato in inglese) operando all'interno di network commerciali gestiti quali Ormita, BizXchange, e utilizzando moneta complementare al posto della valuta tradizionale.

La difficoltà sta nel trovare un punto di incontro tra ciò che si vorrebbe comprare e qualcuno disposto a essere pagato con prodotti o servizi utili anche a lui. Il problema è risolto dal commerce network multilaterale e multi temporale, grazie al quale un'azienda può inserire i propri prodotti o servizi in qualsiasi momento e qualsiasi altro aderente allo

stesso network può acquistare, anche in tempi diversi, la merce. «Per esempio un'impresa di ristrutturazioni edili, membro del network, decide di acquistare un furgone del valore di 30 mila euro», spiega Bilucaglia. «Prima di spendere soldi propri contatta il trader di VisioTrade e gli formula la richiesta. Il trader effettua la ricerca contattando i membri del network potenziali fornitori i quali gli sottopongono alcune offerte (mediamente una decina) che a sua volta gira all'impresa. L'impresa accetta una delle offerte e l'importo viene defalcato dal suo conto corrente in Euro Crediti. VisioTrade poi si impegna a trovare uno o più membri associati al network che abbiano bisogno di ristrutturazioni edili con le medesime modalità seguite per l'acquisto del furgone e procurerà vendite per l'impresa finché essa non avrà ripianato il proprio debito. In questo modo l'impresa ha risparmiato il contante, aumentato il giro d'affari e pagato il furgone con crediti generati dal proprio lavoro».

—© Riproduzione riservata—



Cristiano Bilucaglia

